# MÉMOIRE

présenté à

**l'Organisme canadien de réglementation des investissements**

en réponse à l'appel à commentaires du bulletin sur les règles 26-0150

*« Modifications des règles concernant l'adoption proposée d'un mode de rémunération fondé sur la constitution en société des personnes autorisées »*

## L'incorporation du conseiller

## Une entreprise professionnelle à part entière, jamais un écran

**Par Eric F. Gosselin, Adm.A. Pl.Fin.**

Octobre 2026

## Destinataires

Service de la politique de réglementation des membres

Organisme canadien de réglementation des investissements

40, rue Temperance, bureau 2600, Toronto (Ontario) M5H 0B4

Avec copies aux Autorités canadiennes en valeurs mobilières :

Surveillance des marchés, Alberta Securities Commission, Calgary (Alberta);

Négociation et marchés, Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, Toronto (Ontario).

**Objet :** Commentaires sur les règles harmonisées proposées concernant la rémunération des conseillers (bulletin sur les règles 26-0150 du 9 juillet 2026).

Je consens à ce que la présente lettre de commentaires soit rendue publique sur le site Web de l'OCRI, conformément à la pratique de l'organisme.

# Table des matières

**1. Présentation de l'auteur** ..... 4

**2. Sommaire exécutif et recommandations** ..... 6

**3. Observations générales** ..... 8

3.1 Une reconnaissance attendue de la réalité entrepreneuriale du conseil ..... 8

3.2 La responsabilité professionnelle n'est pas négociable ..... 9

3.3 La substance avant la fiscalité ..... 10

3.4 Conflits d'intérêts et transparence : les conditions de la légitimité ..... 11

3.5 Le cas particulier du Québec ..... 11

3.6 Une question de terminologie : des revenus du conseiller, non des commissions ..... 12

**4. Réponses aux questions de la consultation** ..... 13

Partie A. Autres activités commerciales admissibles au sein de la société ..... 13

Partie B. Propriété et contrôle de la société détenue par un conseiller ..... 18

Partie C. Mise en œuvre du projet de modification ..... 21

**5. Conclusion** ..... 23

## 1. Présentation de l'auteur

L'auteur pratique le conseil financier auprès des particuliers depuis 1991. Titulaire d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université de Sherbrooke, il a d'abord œuvré au sein d'une grande banque canadienne avant de fonder, en 1994, son cabinet de services financiers indépendant. Il dessert depuis sa clientèle à titre de représentant en épargne collective rattaché à Services en placements PEAK inc., ainsi qu'à titre de conseiller en sécurité financière et de planificateur financier.

Ce cabinet est aujourd'hui une véritable entreprise. Constitué en société par actions, il regroupe une dizaine d'employées et d'employés, occupe un local commercial, administre son propre service de paie et assume l'ensemble des obligations qui incombent à toute entreprise de cette taille : gestion des ressources humaines, baux, assurances, technologies, conformité, comptabilité. Plusieurs centaines de familles lui confient leurs placements, et une dizaine de conseillers s'y sont affiliés au fil des ans, certains ayant depuis pris leur retraite. Sans cette structure organisationnelle, il serait tout simplement impossible de servir la clientèle du cabinet avec le niveau de qualité, de continuité et de conformité qu'elle est en droit d'exiger, ni de générer les revenus qui financent ces services. Cette expérience concrète de l'exercice en société éclaire chacune des positions exprimées dans le présent mémoire.

La pratique de l'auteur repose presque intégralement sur une rémunération à honoraires. Si l'on considère, comme l'auteur le soutient publiquement depuis de nombreuses années et comme le traitement réservé aux « commissions de suivi » tend de plus en plus à le reconnaître, que ces montants constituent en réalité des honoraires récurrents versés en contrepartie d'un service continu, la proportion des revenus professionnels du cabinet gagnée sous forme d'honoraires avoisine la totalité. Une part marginale des revenus provient de commissions sur certains produits, tels les certificats de placement garanti, les billets bancaires liés et les produits d'assurance.

Membre de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec depuis 1994, l'auteur y a occupé bénévolement de nombreuses fonctions, dont celle de président du comité d'inspection professionnelle, puis celle de président de l'Ordre en 2008. En 2014, le Conseil interprofessionnel du Québec lui a décerné la Médaille Mérite pour son engagement dans le système professionnel québécois. Il a été membre du comité consultatif sur les produits d'investissement de l'Autorité des marchés financiers, de la création de ce comité jusqu'en décembre 2022, et il est membre du comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière (maintenant la Chambre de l’assurance) depuis 2020. L'auteur a également milité publiquement, notamment auprès de l'Autorité des marchés financiers et sur diverses tribunes, en faveur de l'élimination des conflits d'intérêts dans le conseil en investissement, y compris par la remise en question des commissions intégrées sur

les fonds communs de placement; son mémoire de 2017 présenté aux ACVM dans le cadre de la consultation 81-408 en témoigne[1].

***Avis :*** *les idées, recommandations et opinions exprimées dans le présent document n'engagent que l'auteur, sans association d'aucune manière avec une organisation qui n'en est pas signataire. L'auteur n'est pas lobbyiste et n'agit ni directement ni indirectement pour le compte d'un regroupement quelconque. Les termes « conseiller » et « client » désignent autant une femme qu'un homme et sont utilisés dans le seul but d'alléger le texte.*

[1]Eric F. Gosselin, Plaidoyer en faveur d'un accès aux conseils financiers indépendants pour TOUS, pas seulement pour les plus nantis, mémoire présenté aux Autorités canadiennes en valeurs mobilières en réponse à la consultation 81-408 sur l'option d'abandonner les commissions intégrées, juin 2017.

## 2. Sommaire exécutif et recommandations

C'est avec conviction que j'accueille le projet de modification des règles publié le 9 juillet 2026[2]. L'introduction d'un mode de rémunération fondé sur la constitution en société des conseillers vient corriger une iniquité que l'industrie documente depuis plus de vingt-cinq ans et reconnaître, enfin, ce que le bulletin énonce avec justesse : la prestation de services-conseils en matière de placements constitue une profession, et cette profession s'exerce, pour un grand nombre de conseillers, au sein d'une entreprise véritable, distincte de celle du courtier parrainant. J'appuie le projet et je félicite l'OCRI d'avoir retenu, au terme de sa consultation de 2024[3], l'approche qui recueillait l'appui le plus large, soit celle de la personne autorisée constituée en société.

Cet appui est toutefois assorti d'une condition fondamentale, qui traverse l'ensemble du présent mémoire : en aucun scénario la constitution en société ne doit permettre à un conseiller de se soustraire à ses obligations et responsabilités professionnelles, ni d'y interposer un écran. Ayant plaidé toute ma carrière pour la réduction des conflits d'intérêts dans le conseil en investissement, je n'appuierais pas un régime qui affaiblirait d'un iota la protection des investisseurs. J'appuie celui-ci précisément parce qu'il ne la modifie pas et je propose, dans les pages qui suivent, des moyens de la renforcer davantage. Mes positions se résument dans les huit recommandations suivantes.

**Recommandation no 1 : Adopter le mode de rémunération fondé sur la constitution en société des conseillers, sans étape provisoire, c'est-à-dire sans régime intérimaire fondé sur des commissions dirigées bonifiées, option que la consultation de 2024 a permis d'écarter, et éliminer à terme l'approche fondée sur le versement de commissions à des tiers, source chronique d'incertitude fiscale.**

**Recommandation no 2 : Inscrire expressément, dans les modifications corrélatives, réglementaires ou législatives, et dans les règles de l'OCRI dans la mesure de sa compétence, la responsabilité intégrale et solidaire du courtier membre, de la personne physique autorisée et de sa société envers le client pour les activités exercées pour le compte du courtier, sans étendre les obligations du courtier au-delà du cadre actuel,, de sorte que ni la dissolution, ni l'insolvabilité, ni la restructuration de la société ne puisse éteindre ou diluer la responsabilité professionnelle personnelle du conseiller.**

**Recommandation no 3 : Reconnaître le modèle d'équipe : permettre à plusieurs personnes autorisées traitant avec des clients, parrainées par le même courtier membre ou par des**

[2]OCRI, Bulletin sur les règles 26-0150, Modifications des règles concernant l'adoption proposée d'un mode de rémunération fondé sur la constitution en société des personnes autorisées, appel à commentaires publié le 9 juillet 2026.

[3]OCRI, énoncé de position Politiques possibles pour uniformiser les règles du jeu en matière de rémunération des conseillers, janvier 2024.

**courtiers membres affiliés d'un même groupe, ainsi qu'à des conseillers en services financiers compétents, d'exercer au sein de la même société et d'en détenir des actions, le contrôle des droits de vote demeurant en tout temps entre les mains des personnes autorisées.**

**Recommandation no 4 : Faire d'une transparence intégrale des coûts de l'ensemble des produits et services offerts au sein de la société, au moins équivalente à l'information sur le coût total exigée depuis le 1er janvier 2026, une condition de l'approbation des autres activités par le courtier, en coordination avec les régulateurs sectoriels, afin que le nouveau régime ne devienne jamais un vecteur d'arbitrage réglementaire, notamment vers les fonds distincts ou les billets bancaires liés.**

**Recommandation no 5 : Permettre la détention d'actions par une société de gestion ou une fiducie familiale dont les actionnaires ou bénéficiaires se limitent au conseiller et à ses personnes liées, ces véhicules ne détenant que des actions sans droit de vote, et remplacer l'exigence d'administrateur unique par l'exigence que les personnes autorisées détiennent en tout temps la majorité des voix au conseil d'administration, au besoin au moyen d'une voix prépondérante.**

**Recommandation no 6 : Faire courir, comme le prévoit le bulletin, l'élimination progressive du versement de commissions à des tiers à compter du moment où le nouveau mode sera effectivement accessible dans le territoire du conseiller, prévoir une période de transition d'au moins 24 mois, distincte de la période de mise en œuvre visée à la réponse C1, et intervenir auprès de l'Agence du revenu du Canada et, pour le Québec, de Revenu Québec, afin d'obtenir des confirmations fiscales et la suspension des nouvelles cotisations rétroactives visant le partage de rémunération.**

**Recommandation no 7 : Ancrer le régime dans la substance : la légitimité de la constitution en société repose sur des services réellement rendus par la société, quelle que soit sa taille, et non sur la seule recherche d'avantages fiscaux; les exigences du projet en ce sens doivent être maintenues dans les règles définitives.**

**Recommandation no 8 : Moderniser la terminologie : substituer, partout où le contexte le permet, les vocables « revenu du conseiller » ou « rémunération du conseiller » au terme « commission », qui décrit inexactement la nature des revenus visés et entretient une connotation transactionnelle étrangère à la relation de service continu.**

# 3. Observations générales

## 3.1 Une reconnaissance attendue de la réalité entrepreneuriale du conseil

Le conseiller financier indépendant n'est pas un simple percepteur de revenus : il est un employeur, un locataire, un investisseur en technologie, un formateur, un gestionnaire de conformité et, souvent, le pilier économique d'une petite entreprise de services professionnels enracinée dans sa communauté. Mon cabinet en est une illustration parmi des milliers d'autres : une dizaine d'emplois, un local commercial, un service de paie, des systèmes de gestion documentaire et de conformité, une couverture d'assurance responsabilité, un plan de continuité en cas d'incapacité. Rien de tout cela n'existerait sans une structure corporative capable de contracter, d'embaucher, d'emprunter et de durer au-delà de la personne du conseiller. Refuser au conseiller la forme juridique qui correspond à la réalité économique de son entreprise, alors que les avocats, les comptables, les médecins, les architectes et, dans le secteur financier lui-même, les conseillers en assurance de personnes y ont accès, relevait d'une anomalie historique que le présent projet vient corriger.

Pour le client, cette structure n'a rien d'abstrait. C'est elle qui garantit que son dossier est connu de plusieurs personnes plutôt que porté par une seule mémoire, que le service continue pendant une maladie ou des vacances, que des investissements en conformité et en sécurité de l'information hors de portée d'un travailleur autonome sont réalisés, et qu'une relève ordonnée lui évitera de devenir un orphelin de conseil. C'est elle, enfin, qui permet de continuer à servir les ménages aux portefeuilles modestes, que l'économie d'une pratique individuelle condamnerait à l'abandon. Reconnaître l'entreprise du conseiller, c'est d'abord protéger la continuité du service au client.

Je souligne que cette correction s'inscrit dans un mouvement plus large voulu par les ACVM elles-mêmes depuis l'énoncé de position 25-404[4], et qu'elle rejoint des modèles étrangers de longue date. En Australie, le représentant autorisé d'un titulaire de licence de services financiers peut être une personne morale qui fournit les services réglementés au nom du titulaire[5]; au Royaume-Uni, le régime des « appointed representatives » permet depuis 1986 à des personnes morales d'exercer des activités réglementées sous le parapluie et la responsabilité d'une firme autorisée[6]. Dans ces deux régimes, ce qui rend la structure acceptable n'est pas la forme corporative en soi : c'est

[4]ACVM, énoncé de position 25-404, Nouveau cadre réglementaire des organismes d'autoréglementation, 3 août 2021.

[5]Corporations Act 2001 (Cth), notamment l'article 916A : en Australie, le représentant autorisé (« authorised representative ») d'un titulaire de licence de services financiers peut être une personne morale, laquelle fournit les services réglementés sous la responsabilité du titulaire de licence.

[6]Financial Services and Markets Act 2000 (Royaume-Uni), article 39 : le régime des « appointed representatives », en vigueur sous une forme ou une autre depuis 1986, permet à une personne morale d'exercer des activités réglementées sous le parapluie et la responsabilité d'une firme autorisée (« principal »). Voir aussi Financial Conduct Authority, Policy Statement PS22/11, Improving the Appointed Representatives Regime, août 2022.

l'ancrage sans faille de la responsabilité chez le mandant. Le projet de l'OCRI retient exactement cette architecture, en maintenant le courtier membre au centre du dispositif de surveillance et de responsabilité. C'est, à mon avis, la bonne architecture. L'expérience britannique enseigne toutefois que cet ancrage ne vaut que par la rigueur de la surveillance du mandant : à la suite de préjudices subis par des consommateurs, l'autorité britannique a renforcé en 2022 les obligations des firmes mandantes, qui doivent notamment examiner chaque année les activités et la situation financière de leurs représentants. Le régime canadien gagnera à tirer cette leçon dès le départ.

### 3.2 La responsabilité professionnelle n'est pas négociable

Mon appui au projet repose sur une prémisse à laquelle je ne dérogerai jamais : la constitution en société est un mode d'organisation de l'entreprise du conseiller, jamais un mode d'organisation de son irresponsabilité. Il existe des secteurs de l'économie où la personne morale sert trop souvent de paravent, où l'on observe des faillites opportunes suivies de renaissances sous un nouveau numéro d'entreprise, laissant les clients sans recours. Rien de comparable ne doit être possible, ni même concevable, dans la distribution de produits et services financiers.

À cet égard, je note avec satisfaction que le projet applique aux personnes autorisées constituées en société, ainsi qu'à leurs employés et à leurs actionnaires, l'ensemble des mesures de protection des investisseurs prévues aux règles : norme générale de conduite, traitement des conflits d'intérêts, obligations relatives aux plaintes, surveillance, interdictions d'opérations financières personnelles, exercice de toutes les fonctions liées aux valeurs mobilières au nom du courtier membre et sous sa surveillance. Le paragraphe 4.2.2 du bulletin témoigne d'un travail rigoureux visant à ce qu'aucune de ces protections ne puisse être contournée par l'interposition de la société, de ses employés ou de ses actionnaires. J'en félicite le personnel de l'OCRI.

Je demande cependant d'aller au bout de la logique dans les modifications corrélatives décrites à la section 4.3 du bulletin, quel qu'en soit le véhicule, réglementaire ou législatif. Le bulletin indique que ces modifications visent à garantir que le courtier membre, la personne autorisée traitant avec des clients et la personne autorisée constituée en société « demeurent responsables envers les clients ». Je recommande que cette responsabilité soit expressément qualifiée de solidaire. Précisons ce que cette solidarité ajoute et, surtout, ce qu'elle n'ajoute pas. Aujourd'hui, le client lésé fait face à deux répondants, le courtier et son représentant; le nouveau mode en interpose un troisième, la société. Sans solidarité expresse, cette interposition invite deux dérives : le renvoi de responsabilité, où chacune des trois entités plaide que la faute appartient aux deux autres, et l'écran, où la dissolution ou l'insolvabilité de la société laisse le client sans recours utile. La solidarité ferme ces deux portes : le client exerce un seul recours qui vise ensemble les trois répondants pour les activités exercées pour le compte du courtier, et la responsabilité professionnelle personnelle du conseiller survit à la dissolution, à l'insolvabilité ou à la restructuration de sa société. Elle ne

crée en revanche aucune obligation nouvelle pour le courtier : son périmètre demeure celui des activités exercées pour son compte, à l'exclusion des autres activités de la société, qui relèvent de leurs propres régimes, et une responsabilité plus large dissuaderait d'ailleurs les courtiers, libres d'offrir ou non ce mode de rémunération, de le proposer à leurs conseillers. En un mot, l'arrivée de la société ne doit rien retrancher aux recours existants du client; c'est ce que la solidarité garantit. Comme seule la loi peut fixer la responsabilité civile envers le client, c'est d'abord dans les modifications législatives corrélatives que cette précision doit trouver sa place. Le droit professionnel québécois offre ici un modèle fonctionnel et éprouvé : l'exercice en société qu'autorisent les ordres professionnels ne limite d'aucune façon la responsabilité professionnelle personnelle du membre[7]. Le régime de l'OCRI ne devrait être en rien moins exigeant. Cette exigence n'est pas un fardeau pour les conseillers sérieux : elle est la condition de la confiance du public et, partant, de la pérennité même du régime.

### 3.3 La substance avant la fiscalité

Je suis incorporé et je considère que la fiscalité des sociétés fait légitimement partie des règles du jeu de toute entreprise. Je tiens cependant à me dissocier de toute présentation du régime proposé comme un simple véhicule d'économies d'impôt. L'incorporation purement fiscale, sans employés, sans établissement, sans services réellement rendus, à seule fin de fractionner des revenus avec un conjoint ou de les étaler dans le temps, affaiblit la légitimité de la profession et prête flanc aux critiques que d'autres professions ont connues. Ce n'est pas ce modèle que je défends, ni celui que le projet propose. Le projet exige une entente tripartite entre le courtier, la société et le conseiller, l'exercice réel des fonctions au sein de la société, la surveillance du courtier et la limitation de la rémunération de la société aux activités qui y sont exercées; les règles fiscales existantes, notamment l'impôt sur le revenu fractionné et les règles applicables aux entreprises de prestation de services personnels, font le reste[8]. Autrement dit, la certitude fiscale que recherche l'industrie découlera de la substance de l'entreprise, et c'est très bien ainsi.

Je salue le fait que le personnel de l'OCRI ait déjà soumis des éléments du projet à l'Agence du revenu du Canada et l'invite à poursuivre ces échanges jusqu'à l'obtention de positions administratives publiées, et à les étendre formellement à Revenu Québec, dont l'interprétation a

[7]Voir notamment le Code des professions, RLRQ, c. C-26, et les règlements sur l'exercice en société adoptés par les ordres professionnels du Québec, qui réservent aux membres de l'ordre le contrôle des droits de vote de la société et maintiennent intégralement la responsabilité professionnelle personnelle du professionnel.

[8]Loi de l'impôt sur le revenu, L.R.C. 1985, c. 1 (5e suppl.), notamment l'article 120.4 (impôt sur le revenu fractionné) et les règles applicables aux entreprises de prestation de services personnels.

été, ces dernières années, la principale source d'insécurité pour les conseillers québécois. Un régime réglementaire impeccable qui laisserait subsister l'ambiguïté fiscale manquerait sa cible.

### 3.4 Conflits d'intérêts et transparence : les conditions de la légitimité

J'ai consacré une part importante de mon engagement public à l'élimination des conflits d'intérêts et des apparences de conflits d'intérêts dans le conseil en investissement, notamment dans mon mémoire précité de 2017 sur les commissions intégrées. Il serait paradoxal que j'appuie aujourd'hui un régime susceptible d'affaiblir cette protection. Or, le mode de rémunération proposé ne change rien à la nature ni au montant de ce que paie le client : la rémunération du conseiller ne devient ni plus ni moins conflictuelle parce qu'elle transite par une société qu'il contrôle. Ce qui compte pour le client demeure le coût total de la gestion et du conseil, et la divulgation complète de ce coût.

Deux garde-fous s'imposent néanmoins. Premièrement, tout produit ou service offert au sein de la société du conseiller devrait être assujetti à une transparence des coûts au moins équivalente à l'information sur le coût total exigée depuis le 1er janvier 2026[9], quel que soit le cadre sectoriel dont il relève. Le régime ne doit jamais devenir le refuge de produits opaques ni le vecteur d'un arbitrage réglementaire, par exemple vers les fonds distincts, dont les frais demeurent plus élevés et dont la divulgation, bien que nettement améliorée en 2026, relève d'un autre cadre. Deuxièmement, les politiques de traitement des conflits d'intérêts du courtier membre devraient s'étendre expressément aux autres activités exercées au sein de la société, ce que la structure du projet permet déjà. Ces deux garde-fous sont développés dans les réponses aux questions A4 et A6.

### 3.5 Le cas particulier du Québec

Bien que j'exerce également au Nouveau-Brunswick et en Ontario, j'exerce principalement au Québec et j'invite l'OCRI à porter une attention particulière à la situation québécoise, qui illustre mieux que toute autre l'urgence du projet. Dès 1998, l'article 100 de la Loi sur la distribution de produits et services financiers permettait le partage d'une commission entre un cabinet et un représentant en épargne collective[10]. Le transfert de l'encadrement de l'épargne collective vers la Loi sur les valeurs mobilières, en 2009, a rompu cet équilibre; l'article 160.1.1 de cette loi, introduit en 2018, a voulu le rétablir en renvoyant les modalités du partage à un règlement de l'Autorité,

[9]Autorités canadiennes en valeurs mobilières et Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance, communiqué conjoint du 20 avril 2023 sur l'information sur le coût total : les nouvelles exigences s'appliquent à compter du 1er janvier 2026 aux fonds d'investissement et, par voie de lignes directrices des régulateurs de l'assurance, aux contrats de fonds distincts.

[10]Loi sur la distribution de produits et services financiers, RLRQ, c. D-9.2, article 100.

sans que la part partageable soit jamais précisée[11]. Il en a résulté, depuis, des interprétations divergentes de Revenu Québec, des cotisations fiscales rétroactives visant de nombreux représentants qui croyaient agir conformément à la loi, et des litiges toujours pendants devant les tribunaux. Dix-sept ans d'ambiguïté ont usé des carrières et miné la confiance envers les régulateurs.

Le projet de l'OCRI est l'occasion de clore ce chapitre. Le moment est d'autant plus propice que la surveillance des représentants de courtiers en épargne collective du Québec a été transférée à l'OCRI le 4 juillet 2026. Je recommande une coordination formelle entre l'OCRI, l'Autorité des marchés financiers, le ministère des Finances du Québec et Revenu Québec, afin que les modifications législatives corrélatives soient adoptées au Québec en même temps que dans les autres territoires, et que les autorités fiscales confirment le traitement applicable, tant pour l'avenir que pour la période de transition. La recommandation no 6 et les réponses aux questions C1 et C2, ainsi que la réponse A2 sur l'arrimage du nouveau statut avec le régime québécois des cabinets, précisent cette demande.

### 3.6 Une question de terminologie : des revenus du conseiller, non des commissions

J'invite enfin l'OCRI à profiter de la refonte pour moderniser son vocabulaire. Le terme « commission » évoque la conclusion ponctuelle d'une vente; or, la rémunération visée par le projet est, pour l'essentiel, un revenu récurrent versé en contrepartie d'un service continu de conseil et de suivi. Je soutiens cette distinction depuis le début de ma pratique et je l'ai développée dans mon mémoire de 2017 : ce que l'usage nomme « commission de suivi » constitue en réalité un honoraire de suivi, qui perdure tant et aussi longtemps que le client est satisfait des services rendus, et que l'ARC considère d'ailleurs désormais comme la contrepartie de services continus rendus à l'investisseur, taxables aux fins de la TPS/TVH, l'application de cette position, que Revenu Québec a reprise pour la TVQ, ayant été reportée au 1er janvier 2028[12]. Perpétuer le mot « commission » dans un régime conçu précisément pour reconnaître l'entreprise de services du conseiller serait un anachronisme. Je recommande de lui substituer « revenu du conseiller » ou « rémunération du conseiller » dans les versions française et anglaise des règles, des formulaires et des communications qui découleront du projet.

[11] Loi sur les valeurs mobilières, RLRQ, c. V-1.1, article 160.1.1, introduit en 2018 dans la foulée de l'adoption du projet de loi 141 (Loi visant principalement à améliorer l'encadrement du secteur financier, la protection des dépôts d'argent et le régime de fonctionnement des institutions financières).

[12] Agence du revenu du Canada, Avis sur la TPS/TVH 344, Application de la TPS/TVH aux commissions de suivi liées aux fonds communs de placement, version révisée de mai 2026; Revenu Québec, Mise à jour : application de la TPS/TVH et de la TVQ aux commissions de suivi liées aux fonds communs de placement, 12 juin 2026.

## 4. Réponses aux questions de la consultation

Je réponds ci-après à chacune des seize questions posées à la section 9 du bulletin. Chaque question est reformulée succinctement, en italique, avant la réponse; le lecteur est invité à se reporter au bulletin pour le libellé intégral.

### Partie A. Autres activités commerciales admissibles au sein de la société

*A1. Les modifications proposées devraient-elles limiter les services financiers pouvant être offerts au sein d'une société détenue par un conseiller aux activités accessoires et aux activités du secteur canadien réglementé des services financiers, telles que décrites au projet?*

**Réponse.** Oui, sur le principe. La limitation aux activités accessoires et aux activités du secteur canadien réglementé des services financiers constitue un compromis raisonnable entre la souplesse dont les cabinets ont besoin et l'encadrement que la protection du public exige : elle épouse la réalité des cabinets multidisciplinaires tout en excluant les activités étrangères au conseil financier, plus difficiles à surveiller et plus susceptibles de discréditer le secteur. Je demande toutefois deux précisions. Premièrement, la définition de « secteur canadien réglementé des services financiers » devrait être suffisamment large et explicite pour couvrir, au minimum, l'assurance de personnes et l'assurance collective de personnes, la planification financière, dont l'exercice est encadré au Québec, le courtage hypothécaire et les rentes. Deuxièmement, il devrait être confirmé que les activités « accessoires » englobent les fonctions de soutien de l'entreprise elle-même : embauche et gestion du personnel, location et exploitation des locaux, technologies, formation, tenue de dossiers et facturation. Ces fonctions constituent précisément la substance d'entreprise qui justifie le régime; il serait incohérent de les exclure.

*A2. Quelles seraient les incidences de l'interdiction, pour la personne autorisée traitant avec des clients, de fournir au sein de sa société des services autres que ceux indiqués, sur les activités existantes ou les structures juridiques actuellement utilisées?*

**Réponse.** Les incidences seraient importantes, particulièrement au Québec, où le cabinet multidisciplinaire est le modèle dominant depuis la Loi sur la distribution de produits et services financiers de 1998. Des milliers de conseillers y offrent, au sein d'une même société inscrite comme cabinet, l'assurance de personnes et la planification financière, et plusieurs y dirigent déjà une partie de leur rémunération en épargne collective. Interdire ces services dans la société du conseiller forcerait le maintien de structures juridiques parallèles : dédoublement des sociétés, des baux, des couvertures d'assurance responsabilité, des services de paie et des honoraires professionnels; éclatement de la relation client entre deux entités; complexité accrue en matière de taxes de vente entre entités liées. Ce serait un recul par rapport à la situation actuelle et une négation de l'objectif d'uniformité que le bulletin énonce à sa section 3.1. Mon cabinet, qui intègre ces

services sous un même toit, illustre ce que le régime doit permettre : la migration ordonnée des cabinets existants vers le statut de personne autorisée constituée en société, sans démembrement de l'entreprise ni rupture de service pour les clients. J'ajoute deux demandes concrètes. Premièrement, les sociétés existantes qui satisfont déjà aux critères devraient être reconnues comme personnes autorisées constituées en société sans qu'il soit nécessaire de constituer une nouvelle entité; toute exigence contraire imposerait des coûts de réorganisation sans aucun bénéfice de protection, et ce point, encore ambigu dans le texte de la consultation, mérite d'être clarifié. Cette reconnaissance soulève la question québécoise la plus concrète du projet : une même entité juridique pourra-t-elle cumuler le statut de personne autorisée constituée en société pour ses activités en valeurs mobilières et celui de cabinet inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers pour l'assurance et la planification financière? Je soutiens que la réponse doit être affirmative, sans quoi le modèle dominant au Québec serait exclu du régime à sa naissance. Cela suppose d'harmoniser les exigences de gouvernance des deux statuts, notamment la fonction de dirigeant responsable prévue par la Loi sur la distribution de produits et services financiers et les règles d'actionnariat et d'administration du projet, et de prévoir un processus d'inscription coordonné entre l'Autorité et l'OCRI. Deuxièmement, le régime doit permettre l'intégration des services sous un même toit sans jamais l'imposer : des considérations légitimes, dont la règle de proportionnalité applicable aux crédits de taxe sur les intrants lorsque des revenus d'assurance exonérés et des revenus taxables cohabitent dans une même entité, peuvent justifier le maintien de deux sociétés distinctes. Le choix de la structure doit demeurer celui du conseiller, éclairé par ses conseillers fiscaux.

> *A3. Quels types de services financiers, autres que ceux énumérés, devraient pouvoir être offerts au sein de la société par son propriétaire, une personne autorisée traitant avec des clients?*

**Réponse.** Je propose un critère directeur simple : toute activité de services financiers exercée par le conseiller lui-même sous un permis, un certificat ou une inscription délivrée par un régulateur canadien devrait être admissible. Concrètement, outre la distribution de valeurs mobilières pour le compte du courtier, la société devrait pouvoir accueillir l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, les rentes individuelles et collectives, la planification financière, le courtage hypothécaire et les services-conseils relatifs aux régimes de retraite collectifs. À titre accessoire, les activités d'éducation financière, telles les conférences et la formation en littératie financière, ainsi que la préparation de déclarations fiscales simples lorsqu'elle s'inscrit dans la planification financière du client, devraient également être permises. Ce périmètre correspond au bouquet de services qu'une clientèle de particuliers attend d'un cabinet indépendant et qu'elle y trouve déjà.

*A4. Y a-t-il des restrictions à imposer quant aux autres services financiers pouvant être offerts par l'intermédiaire de la société, lorsqu'ils sont offerts par la même personne autorisée traitant avec des clients?*

**Réponse.** Oui, trois restrictions, dont la première est à mes yeux essentielle. Premièrement, chaque produit ou service offert au sein de la société devrait faire l'objet d'une transparence intégrale des coûts, au minimum au standard de l'information sur le coût total, quel que soit le cadre sectoriel applicable. L'OCRI n'ayant pas compétence sur les produits d'assurance, cette exigence devrait prendre la forme d'une condition de l'approbation préalable du courtier, appuyée par une coordination avec les régulateurs sectoriels. J'ai documenté dès 2017 le risque d'arbitrage réglementaire vers des produits moins transparents et plus coûteux, au premier chef les fonds distincts; il serait inacceptable que la société du conseiller devienne le refuge de cette opacité. Le client d'une personne autorisée constituée en société devrait recevoir, pour l'ensemble des services du cabinet, une divulgation des coûts au moins aussi complète que celle qu'il reçoit pour ses fonds communs de placement. Deuxièmement, l'approbation préalable, documentée et révocable du courtier membre, que le projet prévoit déjà, devrait s'accompagner d'un inventaire annuel des activités et des permis. Troisièmement, aucune activité sous dispense d'inscription ni aucune activité relevant d'une juridiction étrangère ne devrait être exercée au sein de la société sans autorisation expresse. Enfin, la capacité dans laquelle le conseiller agit pour chaque service devrait être clairement divulguée au client, par écrit.

*A5. Quel niveau de surveillance ou de contrôle des autres activités liées aux services financiers menées au sein de la société devrait être exercé par le courtier membre parrainant?*

**Réponse.** Il faut distinguer deux plans. Pour les fonctions liées aux valeurs mobilières et aux dérivés, la surveillance du courtier doit demeurer entière et inchangée, comme le projet le prévoit : ces fonctions sont exercées au nom du courtier et sous sa responsabilité. Pour les autres activités réglementées, la surveillance de fond appartient au régulateur sectoriel compétent, par exemple, au Québec, à l'Autorité des marchés financiers et à la Chambre de l'assurance pour l'assurance de personnes; exiger du courtier une surveillance parallèle du fond de ces activités dédoublerait les régimes, créerait des conflits de normes et générerait des coûts sans gain de protection. Le courtier devrait plutôt exercer une surveillance de périmètre : approbation préalable de chaque activité, inventaire annuel des activités et des permis, attestations de conformité, droit d'accès aux dossiers de la société en cas de plainte ou d'enquête, et mécanismes d'échange d'information avec les régulateurs sectoriels. Quant aux états financiers de la société, je recommande une approche fondée sur le risque : une vérification déclenchée par une plainte, un signalement ou un motif raisonnable de soupçon, complétée par une attestation annuelle simple de la situation financière, plutôt qu'un examen annuel approfondi, lourd pour les petits cabinets. C'est, mutatis mutandis, l'équilibre retenu

par les régimes australien et britannique évoqués à la section 3.1, où le mandant répond du périmètre qu'il a autorisé sans se substituer aux régulateurs sectoriels.

> *A6. Y a-t-il des conflits d'intérêts qui pourraient découler du fait de permettre à la personne autorisée d'exercer d'autres activités financières réglementées au sein de sa société, et peuvent-ils être gérés dans l'intérêt supérieur des clients?*

**Réponse.** Oui, de tels conflits peuvent exister, et, militant contre les conflits d'intérêts depuis le début de ma pratique, je refuse de les minimiser : écarts de rémunération entre catégories de produits, tentation de diriger le client vers le produit le mieux rémunéré ou le moins transparent, ventes croisées non sollicitées. Il faut cependant constater que ces conflits existent déjà, aujourd'hui, chez tout conseiller multidisciplinaire, hors de toute société et hors du champ de vision de l'OCRI. La constitution en société ne les crée pas; elle offre au contraire l'occasion de mieux les encadrer, puisque la société, ses employés et ses actionnaires seront désormais assujettis aux obligations de traitement des conflits d'intérêts des règles de l'OCRI et à la surveillance du courtier. Ces conflits peuvent être gérés dans l'intérêt supérieur des clients à trois conditions : la divulgation complète de la rémunération afférente à chaque service; l'extension expresse des politiques de conflits du courtier aux activités de la société; et, idéalement, l'uniformisation de la rémunération de suivi entre les catégories de fonds, que je recommande depuis 2017 et qui élimine à la source le principal conflit intra-portefeuille. Un conflit visible, divulgué et surveillé est infiniment préférable à un conflit dispersé dans des structures que personne ne voit.

> *A7. Les modifications proposées devraient-elles être révisées pour permettre à la société d'employer plusieurs personnes autorisées traitant avec des clients, parrainées par le même courtier membre, ainsi qu'un ou plusieurs conseillers en services financiers compétents offrant d'autres services financiers?*

**Réponse.** Oui aux deux volets, avec insistance : c'est, à mon avis, l'une des améliorations les plus importantes à apporter au projet avant son adoption définitive. La prestation moderne de conseils financiers est une œuvre d'équipe. Mon cabinet emploie une dizaine de personnes et a accueilli au fil des ans une dizaine de conseillers affiliés; c'est cette équipe, et non un individu isolé, qui assure la continuité du service en cas de maladie ou de vacances, la profondeur d'expertise et la relève. Limiter la société à une seule personne autorisée traitant avec des clients aurait trois effets pervers. Premièrement, cela nierait la réalité des équipes existantes et forcerait la multiplication artificielle des sociétés là où une seule suffirait, sans aucun gain de protection. Deuxièmement, cela compliquerait inutilement la relève et la transition de clientèle, alors que le transfert ordonné d'un bloc d'affaires d'un conseiller partant à la retraite vers un plus jeune, au sein d'une même société, est l'un des mécanismes les plus protecteurs pour le client. Troisièmement, cela romprait la parité recherchée avec les autres professions, où l'exercice en société à plusieurs est la norme. Le courtier

parrainant étant unique et demeurant responsable, la surveillance d'une société regroupant plusieurs de ses personnes autorisées n'est pas plus complexe que celle d'une succursale. Quant aux conseillers en services financiers compétents, leur emploi au sein de la société est la condition même de l'offre intégrée de services que le bulletin reconnaît, à sa section 7.3, comme une pratique courante et souhaitable. Le modèle d'équipe règle enfin avec élégance le cas du décès ou du départ soudain d'un conseiller : le bloc d'affaires demeure au sein de la société et la continuité du service aux clients est assurée, alors que dans un régime strictement individuel, la clientèle et l'achalandage logés dans la société du conseiller disparu devraient être transférés à la société d'un repreneur, avec les frictions, les délais et l'insécurité que cela suppose. Le même raisonnement vaut en cas de suspension temporaire d'un conseiller : l'équipe assure la continuité du service sous la surveillance du courtier, là où le conseiller solitaire laisserait sa clientèle sans interlocuteur. Et si une sanction grave touchant l'intégrité impose la cession des actions, comme le projet le prévoit, le modèle d'équipe évite que les clients paient le prix de la faute d'autrui. Je note que les comités consultatifs de l'OCRI ont formulé la même demande et je les appuie sans réserve.

> *A8. Si la société peut employer des conseillers en services financiers compétents, y a-t-il des conflits ou des risques pour les clients découlant du fait que les employés sont assujettis à des normes de diligence différentes au sein de la même société?*

**Réponse.** Le risque est réel, mais il est connu et gérable : c'est exactement celui de tout cabinet multidisciplinaire actuel, où coexistent déjà les normes applicables aux valeurs mobilières, à l'assurance et à la planification financière. Trois mesures suffisent à le contenir. Premièrement, l'identification claire, dans chaque mandat et chaque communication, de la capacité dans laquelle agit la personne, du régime de protection applicable et du fonds d'indemnisation pertinent; le document d'information remis au client en Australie, qui précise pour chaque service la capacité du fournisseur et sa rémunération, offre un modèle utile. Deuxièmement, la formation obligatoire des employés sur les frontières entre les régimes. Troisièmement, une règle de préséance simple : dès qu'un service touche aux valeurs mobilières, les normes du courtier et de l'OCRI s'appliquent sans exception ni atténuation. À plus long terme, je plaide pour la convergence des normes de conduite de l'ensemble des services financiers vers la primauté de l'intérêt du client; mais cet écart de normes est un enjeu de politique publique qui déborde le présent projet et ne saurait servir de prétexte pour interdire le modèle d'équipe, lequel existe déjà et fonctionne.

**Partie B. Propriété et contrôle de la société détenue par un conseiller**

*B1. Une société de gestion ou une fiducie familiale devrait-elle être autorisée à détenir des actions de la société, et le cas échéant, des actions avec ou sans droit de vote, voire le contrôle?*

**Réponse.** Oui. La société de gestion et la fiducie familiale sont des outils ordinaires et légitimes d'organisation patrimoniale, utilisés pour la protection d'actifs, la planification de la relève et le gel successoral; elles ne sont pas, en elles-mêmes, des artifices, et les interdire pénaliserait les conseillers par rapport à tous les autres entrepreneurs et professionnels du pays. Deux balises s'imposent toutefois. Premièrement, les actionnaires ou bénéficiaires de la société de gestion ou de la fiducie devraient se limiter au conseiller et à ses personnes liées, et la structure complète devrait être divulguée au courtier et à l'OCRI. Deuxièmement, quant aux droits de vote : il importe de distinguer le contrôle de la société de la simple participation à ses bénéfices économiques. La société de gestion comme la fiducie familiale devraient être limitées aux actions sans droit de vote, ce qui permet la participation économique et la planification patrimoniale de la famille tout en maintenant le contrôle des activités réglementées entre les mains des personnes autorisées, et l'identité des actionnaires comme des bénéficiaires effectifs de ces véhicules devrait être communiquée au courtier membre. Dans tous les cas, le principe cardinal demeure : le contrôle ultime doit appartenir à la ou aux personnes autorisées, sans quoi la responsabilité professionnelle perdrait son ancrage.

*B2. L'utilisation de la définition de « personne liée » de la Loi de l'impôt sur le revenu pour déterminer les membres de la famille admissibles est-elle trop ou pas assez restrictive?*

**Réponse.** Elle est adéquate, ni trop ni pas assez restrictive, et j'en approuve le choix. Il s'agit d'une notion éprouvée, connue des conseillers et de leurs fiscalistes, dotée d'une jurisprudence et de positions administratives abondantes, et parfaitement cohérente avec l'objectif de certitude fiscale qui est au cœur du projet. Créer une définition propre à l'OCRI engendrerait inévitablement des situations où une détention serait permise réglementairement mais problématique fiscalement, ou l'inverse, ce qui reproduirait précisément l'insécurité que le projet veut éliminer.

*B3. Les « personnes liées » de la personne autorisée, qui ne sont pas elles-mêmes des personnes autorisées du même courtier, devraient-elles pouvoir détenir des actions, avec ou sans droit de vote, voire le contrôle?*

**Réponse.** Des actions sans droit de vote seulement. La détention d'actions avec droit de vote, à plus forte raison du contrôle, par des personnes qui ne sont pas des personnes autorisées est incompatible avec l'ancrage de la responsabilité professionnelle qui fonde tout le régime : celui qui contrôle l'entreprise de conseil doit être celui qui répond de la conduite professionnelle. Le

parallèle avec l'exercice en société des professions réglementées au Québec est éclairant : le contrôle des droits de vote y est réservé aux membres de l'ordre, précisément pour cette raison, sans que cela n'ait jamais empêché la participation économique des familles par des actions sans droit de vote. Le régime de l'OCRI ne devrait pas être moins exigeant que le droit professionnel commun.

*B4. D'autres personnes autorisées traitant avec des clients, parrainées par le même courtier membre, devraient-elles pouvoir exercer leurs activités par l'intermédiaire de la même société et en détenir des actions? La réponse change-t-elle si ces personnes sont des membres de la famille?*

**Réponse.** Oui, résolument, et sans égard au lien familial. La réponse détaillée à la question A7 s'applique intégralement : le modèle d'équipe est la réalité du terrain et la clé de la relève. Plusieurs personnes autorisées parrainées par le même courtier devraient pouvoir exercer au sein de la même société et en détenir des actions, y compris des actions avec droit de vote, le contrôle collectif demeurant entre les mains des personnes autorisées. La condition structurante est une supervision clairement attribuée et coordonnée, et non le nombre de courtiers en cause. La règle de principe devrait demeurer le parrainage par un même courtier membre, mais elle devrait s'étendre aux personnes autorisées parrainées par des courtiers membres distincts appartenant à un même groupe financier, comme c'est le cas des plateformes d'épargne collective et de plein exercice d'un même groupe. Cette ouverture devrait être réservée aux courtiers membres affiliés et assortie de mécanismes appropriés de coordination et de surveillance, chaque courtier demeurant responsable de la surveillance des activités réglementées exercées pour son compte, et le cadre devrait préciser les conditions permettant de distinguer la rémunération liée aux activités réglementées des droits économiques découlant de la participation au capital, afin qu'aucune exigence d'inscription ou de rémunération ne puisse être contournée. Le lien familial entre les personnes autorisées n'ajoute ni ne retranche rien à l'analyse : c'est la qualité de personne autorisée du même courtier ou d'un courtier affilié, et elle seule, qui importe.

*B5. Les personnes admissibles à titre de « conseillers en services financiers compétents qui sont des personnes physiques », sans être des personnes autorisées, devraient-elles pouvoir exercer au sein de la société et en détenir des actions, avec ou sans droit de vote, voire le contrôle? La réponse change-t-elle si elles sont des personnes liées?*

**Réponse.** Oui pour l'exercice au sein de la société, comme il est exposé aux questions A7 et A8. Oui également pour la détention d'actions, y compris d'actions avec droit de vote, mais avec une balise ferme : l'ensemble des personnes autorisées du courtier ou de courtiers affiliés devrait conserver en tout temps la majorité des droits de vote et le contrôle du conseil d'administration. Cette solution reflète la réalité des cabinets multidisciplinaires, où un associé exerçant

exclusivement en assurance peut être un copropriétaire légitime de l'entreprise, tout en garantissant que le contrôle de la société qui exerce des fonctions liées aux valeurs mobilières demeure chez ceux qui relèvent de la compétence de l'OCRI. La réponse est inchangée si les intéressés sont des personnes liées : la compétence professionnelle et le contrôle, non le lien familial, sont les critères pertinents.

*B6. L'exigence proposée selon laquelle la personne autorisée traitant avec des clients doit être le seul administrateur de la société est-elle trop restrictive?*

**Réponse.** Oui, elle est trop restrictive, pour trois raisons. Premièrement, elle est logiquement incompatible avec le modèle d'équipe que je recommande aux questions A7, B4 et B5 : si plusieurs personnes autorisées peuvent détenir la société, plusieurs doivent pouvoir siéger à son conseil. Deuxièmement, même dans une société détenue par un seul conseiller, l'administrateur unique constitue un risque de gouvernance : incapacité soudaine, décès, conflit d'intérêts de l'administrateur avec la société, autant de situations où l'absence de tout autre administrateur paralyse l'entreprise au détriment des clients et des employés. Troisièmement, elle s'écarte sans justification du modèle éprouvé du droit professionnel. Je recommande de substituer à l'administrateur unique l'exigence que les personnes autorisées traitant avec des clients, parrainées par le courtier membre ou par un courtier membre affilié, détiennent en tout temps la majorité des voix au conseil d'administration, et que la présidence du conseil, avec voix prépondérante, soit réservée à une telle personne autorisée. Cette formule permet au conseiller seul de s'adjoindre un second administrateur, par exemple pour assurer la continuité en cas d'incapacité, sans jamais perdre le contrôle du conseil.

## Partie C. Mise en œuvre du projet de modification

*C1. Êtes-vous d'accord avec la nécessité d'une période de mise en œuvre et, le cas échéant, quelle serait une période appropriée?*

**Réponse.** Oui, une période de mise en œuvre est nécessaire, et la fourchette de 12 à 18 mois envisagée par le bulletin est raisonnable, à une condition essentielle, que la note 15 du bulletin reconnaît en partie : cette période ne doit commencer à courir qu'une fois réunies toutes les conditions préalables, soit l'approbation des règles de l'OCRI, l'entrée en vigueur, dans chaque territoire, des modifications nécessaires, en commençant par le Règlement 31-103. La voie réglementaire, plus rapide, devrait être privilégiée partout où elle suffit, et l'intervention législative réservée aux cas où elle est véritablement requise. Pour le Québec, l'harmonisation de la Loi sur les valeurs mobilières et la clarification de la position des autorités fiscales demeurent toutefois des préalables incontournables. Un régime accessible en Ontario mais pas au Québec créerait une nouvelle iniquité interprovinciale, s'ajoutant à celle que l'Alberta incarne encore en matière de commissions dirigées. La période devrait par ailleurs demeurer souple : les courtiers qui versent déjà la rémunération de leurs conseillers à des sociétés pourraient avoir besoin de plus de 12 à 18 mois pour adapter leurs structures, leurs conventions et leurs systèmes, tandis que ceux qui sont prêts plus tôt devraient pouvoir procéder dès que les exigences réglementaires et les autorisations nécessaires sont en place. Je recommande en outre un processus de préautorisation permettant le dépôt des demandes avant la date d'entrée en vigueur, afin d'éviter l'engorgement prévisible, ainsi que le maintien du processus d'autorisation accéléré pour les sociétés détenues en propriété exclusive, élargi aux sociétés détenues exclusivement par des personnes autorisées du même courtier ou de courtiers membres affiliés d'un même groupe si la recommandation no 3 est retenue.

*C2. Quels problèmes les représentants de courtier en épargne collective qui dirigent actuellement des commissions vers leur société rencontreront-ils pour passer au nouveau mode, et quelle serait une période de transition raisonnable?*

**Réponse.** Les difficultés seront de quatre ordres. Premièrement, l'incertitude fiscale, particulièrement aiguë au Québec où des cotisations rétroactives ont été émises à l'encontre de représentants ayant partagé leur rémunération avec leur cabinet et où des litiges sont pendants; il est impératif que la bascule vers le nouveau mode ne soit pas interprétée par les autorités fiscales comme un aveu que l'ancien mode était fautif, et je demande à l'OCRI d'intervenir auprès des autorités fiscales pour que soient suspendues les nouvelles cotisations rétroactives visant le partage de rémunération, comme d'autres regroupements de conseillers l'ont déjà demandé au ministre des Finances du Québec. Deuxièmement, des opérations de réorganisation substantielles : transfert ou consolidation des listes de clients et de l'achalandage, roulements en franchise d'impôt, incidences en matière de taxes de vente, évaluation d'entreprise, mise à jour des conventions entre actionnaires

et des testaments. Troisièmement, la renégociation des ententes tripartites avec le courtier et la mise à niveau des couvertures d'assurance responsabilité. Quatrièmement, des coûts professionnels, juridiques et comptables non négligeables, qui pèseront proportionnellement plus lourd sur les petits cabinets. Pour ces motifs, la période de transition entre l'ancien et le nouveau mode devrait être d'au moins 24 mois, idéalement 36 (cette période de transition succède à la période de mise en œuvre de la réponse C1 et ne s'y confond pas), à compter de la disponibilité effective du nouveau mode dans le territoire du conseiller, avec maintien intégral du versement de revenus des conseillers à des tiers durant cette période. Une élimination précipitée de l'ancien mode pénaliserait précisément les conseillers que le projet veut aider et, par ricochet, leurs clients.

## 5. Conclusion

Le projet de l'OCRI reconnaît enfin ce que des milliers de conseillers vivent chaque jour : le conseil financier est une profession qui s'exerce au sein d'entreprises véritables, avec des employés, des locaux, des systèmes et des responsabilités. J'appuie fermement l'orientation retenue et je demande à l'OCRI de la parfaire sur cinq plans : la consécration expresse d'une responsabilité solidaire et insusceptible d'écran, l'ouverture du régime au modèle d'équipe qui est la réalité du terrain, la transparence intégrale des coûts pour tous les services offerts au sein de la société, une transition qui ne laisse personne dans l'insécurité fiscale, au Québec moins qu'ailleurs, et la modernisation d'un vocabulaire qui doit désormais parler de revenus du conseiller plutôt que de commissions.

La constitution en société n'est pas un privilège fiscal : c'est la forme juridique normale d'une entreprise professionnelle qui embauche, investit et dure. Bien encadrée, elle renforcera la vitalité de la profession, la relève des conseillers indépendants et, par voie de conséquence, l'accès des investisseurs canadiens à des conseils réglementés. Car c'est bien là notre responsabilité commune.

J'ai par ailleurs pris connaissance de la lettre de commentaires du Groupe financier PEAK, le groupe auquel appartient mon courtier parrainant, en réponse au présent appel à commentaires, et j'y souscris entièrement. Le présent mémoire, rédigé à titre strictement personnel, se veut complémentaire à ces observations : il y ajoute notamment le point de vue du conseiller entrepreneur, les considérations propres au Québec et les demandes relatives à la certitude fiscale provinciale.

Je remercie l'OCRI de l'occasion qui m'est donnée de contribuer à cette réflexion et je me tiens à l'entière disposition du Service de la politique de réglementation des membres pour toute discussion, précision ou collaboration ultérieure.

Le tout respectueusement soumis,



**Eric F. Gosselin, Adm.A. Pl.Fin.**

Administrateur agréé et planificateur financier

Représentant en épargne collective rattaché à Services en placements PEAK inc.

Conseiller en sécurité financière