



## Conseil des Partenaires du réseau SFL

Le Conseil des Partenaires du Réseau SFL est une société incorporée regroupant plus de 550 conseillers en sécurité financière et/ou planificateurs financiers. Ceux-ci soutiennent son financement et ses activités sont de promouvoir l'avancement de la profession, d'échanger à propos de l'amélioration continue touchant le service à la clientèle, les règles de conformité, les processus d'affaires et l'accession à la profession de jeunes universitaires qui assureront une relève adéquate à celles et ceux qui se retireront dans l'avenir.

Pour la majorité d'entre eux, ils exercent leur profession au sein d'un cabinet en sécurité financière et/ou de planification financière dûment inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF). N'étant pas exclusifs à un manufacturier ou une institution financière en particulier, ils distribuent et recommandent à leurs clientèles des produits en assurance de personnes individuelle et collective offerts par plus de 20 compagnies canadiennes et par conséquent, ils ont aussi accès à leurs éventails de produits dans les fonds distincts.

En vertu de la Loi sur la distribution des produits et services financiers (LDPSF), ces derniers ont donc la possibilité d'exercer leurs activités de manière autonome ou encore par le biais d'un cabinet, qui est en soi une société par actions. Ces cabinets peuvent être constitués d'un seul conseiller/propriétaire ou de plusieurs conseillers en sécurité financière rattachés dont certains d'entre eux en sont propriétaires, seuls ou avec d'autres qui ne détiennent pas nécessairement de permis dans le domaine des services financiers. Convenus entre le cabinet et ses fournisseurs, tous les revenus issus des activités de l'assurance de personnes, de l'assurance collective et des fonds distincts sont versés directement au compte du cabinet pour enfin redistribuée une rémunération auprès des conseillers rattachés selon les critères déterminés par la direction du cabinet.

**Fait important : la très grande majorité de ces conseillers sont aussi détenteurs d'un permis de distribution en épargne collective à titre de "représentant" d'un courtier. Cependant, les revenus de commissions ou d'honoraires qui en découlent se doivent, selon Revenu Québec, être ajouté en entier à leur revenu fiscal personnellement.**

**Évidemment, cette situation provoque un déséquilibre profond :**

- **sur la répartition des revenus vs les coûts d'affaires nécessaires à la pratique des deux activités par le cabinet;**
- **sur l'apport de chacun des conseillers/représentants nécessaires à la pratique des deux activités par le cabinet;**
- **quant au droit du cabinet (la société par actions) de structurer ses affaires et ses ententes avec ses conseillers/représentants.**

**Règle générale, le cabinet assume la très grande majorité des dépenses qui permettent aux conseillers d'exercer leur profession dans les deux disciplines, tels les frais administratifs, la location des espaces bureau, les fournitures et les salaires du personnel administratif et de soutien. En revanche, le conseiller/représentant se doit de gérer sa rémunération différemment selon la discipline, ce qui met en évidence une certaine anachronie à ce double traitement de rémunération.**

**Cette incohérence emmène depuis longtemps plusieurs enjeux fiscaux susceptibles de créer des situations de conflits d'intérêts comme, de recommander à un client l'achat d'un produit en fonds distincts (qui peut être approprié dans certaines situations) de préférence à un autre en épargne collective. Cependant, nous savons aussi que, peu importe le réseau de distribution, il y a malgré tout des conseillers qui ont pris la décision de convertir l'ensemble de leur portefeuille en épargne collective vers les fonds distincts afin "de se légaliser fiscalement parlant"! On aura toujours le droit de s'interroger si ces "décisions de se légaliser" se sont toujours réalisées à l'avantage du client!**

Toutefois, ne voyant pas l'avantage pour leurs clients de convertir leur épargne en fonds distincts dû à leurs frais plus élevés, d'autres conseillers ont convenu avec leur courtier de partager leurs revenus de commissions ou d'honoraires issus de leurs activités en épargne collective, avec leur cabinet afin d'assumer leurs frais d'affaires. D'ailleurs, la Loi des valeurs mobilières (LVM) avait été modifiée en 2018 afin de corriger, ce que nous comprenons, une omission du législateur lorsque la discipline de l'épargne collective a été transférée à la LVM. En effet, l'article 160.1.1 LVM a été ajouté afin de permettre au courtier en épargne collective de partager les commissions reçues avec d'autres intermédiaires de marché et notamment les cabinets en sécurité financière régis par la LLDFSF. Cependant, la LVM ne précise pas clairement les raisons pour lesquelles un courtier peut partager lesdites commissions qu'il reçoit avec d'autres intermédiaires. Nous, nous croyons que la LVM reconnaît ce fait d'exploitation commune (représentant et cabinet de services financiers) de la distribution de l'épargne collective.

Ainsi, pour ces raisons, cette pratique est présentement contestée par Revenu Québec en alléguant qu'un tel partage du revenu brut n'est pas justifiable malgré tous les services et frais d'affaires assumés par le cabinet.

Cette situation provoque, tant auprès des conseillers qu'aux membres de leur famille, des situations incroyables de stress, d'angoisse, de santé mentale et cela, sans compter le risque pour plusieurs d'en arriver à une faillite personnelle.

De plus, cette interprétation abusive, promue par certains représentants de Revenu Québec, compromet la transmission autant de blocs d'affaires que de cabinets détenus par des conseillers prévoyants à prendre leur retraite en intéressant de plus jeunes conseillers instruits et bien formés, désireux d'assurer une continuité des affaires et d'offrir à la clientèle une qualité de services accrue au-delà de ce qui est normalement offert dans les institutions.

Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 75% des propriétaires de PME au Québec comptent passer le flambeau au cours des 10 prochaines années. Cependant, seulement 30% y arriveront et par conséquent, 70% sont susceptibles d'échouer pour des raisons de finance, de fiscalité, de protection et d'aspects humains.

Alors, imaginons les conseillers désireux de se porter acquéreurs d'un cabinet. Ils auront la responsabilité de préparer un plan d'affaires sérieux, de déposer un mémo fiscal devant respecter à la fois les cibles du plan d'affaires et les contraintes fiscales, et enfin de négocier des offres de financement auprès des institutions financières en leurs expliquant « leurs revenus à deux volets », en partie corporative et en partie personnelle. C'est comme si un excellent frappeur au baseball se présentait au marbre avec deux prises lors d'un match en finales!

En toute réalité, peut-on affirmer d'un cabinet en services financiers, détenu par des associés, qui assume des dépenses d'affaires, qui a à son actif une clientèle bien établie et qui embauche des employés, que cette société est une PME dans le vrai sens du terme?

L'interprétation restrictive que met de l'avant Revenu Québec en se mettant des œillères face à une réalité évidente met en péril non seulement la santé financière d'honnêtes citoyens (par exemple s'ils demeurent à Gatineau plutôt qu'à Ottawa) mais aussi à l'attraction de la relève tant espérée dans les réseaux indépendants de distribution des services financiers. En prenant connaissance du « *Processus intégré de transfert d'entreprise* » promu par le Centre de transfert d'entreprises du Québec, il est raisonnable d'affirmer que le processus de relève des cabinets est davantage hypothéqué due à la campagne extraordinaire de sur-cotisations entreprise par des agents de Revenu Québec.

Comment peut-on corriger définitivement cette situation : des légalistes suggèrent tout simplement de clarifier les cadres législatif et réglementaire, et, il faut le dire, cela fait plus de 25 ans que l'on tergiverse sur ce sujet. En permettant l'utilisation d'un cabinet en services financiers, la LDPSF a toujours conservé la notion de responsabilité professionnelle envers les conseillers en sécurité financière dans les domaines pour lesquels ils sont qualifiés et autorisés à exercer. Serait-il trop simple d'ajouter le même cadre de responsabilité pour la discipline de l'épargne collective?

Imaginons un instant, en faisant preuve d'un peu d'empathie, l'humeur des conseillers qui ont le malheur de devenir « des clients de Revenu Québec » en recevant un appel téléphonique un vendredi après-midi à 16h00 pour obtenir une liste de documents, parce qu'ils ont osé effectuer, en toute logique d'affaires, un partage de revenus avec leur cabinet. Mis à part leur haut niveau d'angoisse, ces derniers commencent, à cet instant, à estimer les frais de défense en fiscalité qu'ils devront assumer et les cotisations potentiellement élevées qu'ils devront verser en surplus et intérêts qu'ils auront à subir.

Les représentants en épargne collective résidant à Gatineau ou à Amqui s'interrogent à chaque jour "pourquoi" ils ne peuvent pas utiliser les mêmes règles d'affaires et fiscales que leurs consœurs et confrères demeurant à Ottawa ou à Campbellton NB? Alors, est-il légitime pour eux de souhaiter obtenir les mêmes règles et ce, le plus rapidement possible?

Personne n'oserait prétendre aujourd'hui que le monde des services financiers n'ait pas évolué au cours des trente et quarante dernières années. Pourtant, cela fait plus de 25 ans que ce dossier, si complexe et pourtant si simple à régler, perdure et gangrène l'industrie du conseil indépendant dans les services financiers.

Rappelons-nous qu'à cette époque, les disciplines étaient très segmentées : vente de polices d'assurance par des agents, achat de certificats de dépôts en institutions ou de contrats de rente par un assureur-vie, offre en valeurs mobilières pour les plus nantis qui recherchaient de la croissance et/ou des rendements de dividendes et sans oublier la vente d'autres produits un peu plus marginaux telles les bourses d'études et les "parts des caisses d'entraide économique régionale" par des gens peu ou pas formés!

Aujourd'hui, les clients, qu'ils soient nantis ou désireux de le devenir, sont à la recherche d'une approche globale en planification financière (élaboration d'un budget, mise en place d'un fond d'urgence, épargne structurée en prévision de leur retraite, des études de leurs enfants et de la réalisation de projets spéciaux) qui fait appel à de l'efficacité fiscale et financière ainsi qu'à une gestion de risques (successoral, invalidité et santé) mesurée par des analyses de besoins financiers.

Ces clients recherchent de plus en plus la globalité autant dans les conseils et que dans les solutions financières. Ils désirent partager leur confiance auprès de planificateurs financiers, de conseillers en sécurité financière et de représentants de courtiers en épargne collective qui sont constitués en équipe et qui offrent des spécialités au sein de leurs cabinets multidisciplinaires en sécurité financière ou de planification financière.

En conclusion :

Les conseillers membres du Conseil des partenaires du Réseau SFL, tout comme les autres conseillers indépendants en sécurité financière pratiquant dans toutes les régions du Québec, souhaitent que l'accession et le quotidien de leurs pratiques professionnelles demeurent simples et agréables et ce, dans une plus grande cohérence législative.

Pour nous, il est évident que les représentants de courtier en épargne collective souhaitent pouvoir partager, à leur discrétion, en partie ou en totalité, leurs revenus bruts avec des cabinets multidisciplinaires (sociétés par actions) dûment inscrits auprès de l'AMF, ce qui confirme que ces derniers respectent déjà les règles de conformité édictées par les autorités réglementaires.

Cet inconfort, autant législatif que réglementaire, nous a toujours amené à dissenter sur le partage et la redirection de commissions vers un cabinet pour assumer les frais d'affaires. Mais la vraie question : sommes-nous d'avis que le cabinet en services financiers, dument décrit dans la LDPSF, devrait être considéré comme le "générateur de revenus" pour tous les revenus en services financiers afin d'assumer tous ses frais d'opération, et qu'en bout de piste, il ne soit pas simplement considéré comme un "véhicule de partage"?

Par conséquent, le cabinet multidisciplinaire (la société par actions) deviendrait le propriétaire de la valeur de tous les en-vigueurs en assurances collectives et de personnes, de même que l'épargne constituée tant en fonds distincts qu'en épargne collective.

Finalement, nous souhaitons que la relève dument qualifiée soit motivée à s'investir pour assurer la continuité des cabinets, qu'ils puissent s'en porter acquéreurs pour assurer une continuité de services aux clients, actuels et à venir, et cela sans avoir une épée de Damoclès sur la tête. Et pourquoi pas leur souhaiter à leur tour qu'ils puissent recruter la prochaine relève qui se trouve actuellement sur les bancs d'école!

Nous vous remercions de nous avoir donné l'opportunité de déposer ce mémoire et d'exprimer de quelles façons nous souhaitons grandir dans notre profession et de la faire grandir pour le bénéfice de nos clients.

Nous avons répondu à vos trois questions.

Acceptez nos salutations les plus distinguées.



Gilles Garon, A.V.A. Pl. fin.

Président

Conseil des partenaires du réseau SFL.

[g.garon@cabinetdsg.ca](mailto:g.garon@cabinetdsg.ca)

Mars 2024

## Question 1.

*Le document traite des modes de rémunération qui pourraient être offerts à l'ensemble des personnes autorisées par l'OCRI. Parmi les options suivantes, laquelle préférez-vous que l'OCRI cherche à mettre en œuvre et pourquoi?*

- *l'adoption, sans autre option, d'une approche fondée sur la constitution en société des personnes autorisées;*

- *l'adoption, sans autre option, d'une approche fondée sur des sociétés inscrites;*

- *l'utilisation temporaire d'une approche consolidée fondée sur le versement de commissions à des tiers en attendant l'adoption à moyen terme de l'une ou l'autre de ces options :*

- *une approche fondée sur la constitution en société des personnes autorisées;*
- *une approche fondée sur des sociétés inscrites.*

- À cette question, tel que mentionné précédemment, nous souhaitons que, dans les plus brefs délais, les représentants puissent verser leurs commissions ou honoraires issus des activités de l'épargne collective à des tiers, dont entre autres, les cabinets en sécurité financière pour lesquels ils sont rattachés à titre de conseillers, selon les règles de l'AMF.
- À notre avis, nous ne voulons pas que les représentants puissent utiliser une société autre qu'un cabinet dument enregistré auprès de l'AMF pour diriger leurs revenus des activités de l'épargne collective, Cela aurait pour conséquence, non pas de simplifier les activités quotidiennes de la gestion des affaires, mais bien de les complexifier en obligeant des ententes de services entre cette nouvelle corporation et le cabinet existant. Cela entraînerait de la gestion comptable additionnelle et risquerait le paiement de la TPS et de la TVQ pour services rendus entre deux sociétés.



- Par ailleurs, nous souhaitons que la multidisciplinarité des cabinets soit protégée et qu'ils puissent rattacher à leurs activités les conseillers offrant de l'assurance de personnes, de l'assurance collective, des fonds distincts, des fonds d'investissement et des fonds négociés en bourse.

## Question 2.

*Y a-t-il d'autres exigences non abordées dans le présent document que l'OCRI devrait inclure dans les modifications de règles qu'il propose concernant les modes de rémunération acceptables?*

- Nous ne voyons pas d'autres exigences à inclure dans les modifications de règle.

## Question 3.

*Y a-t-il d'autres points non abordés dans le présent document que l'OCRI devrait prendre en considération lorsqu'il évalue l'option à retenir?*

- À cette question, nous souhaitons grandement que les adhésions aux organismes réglementaires demeurent simples, autant pour les conseillers que pour les cabinets. Nous espérons que les chevauchements de responsabilités et/ou réglementaires soient évités ce qui est susceptible d'augmenter de façon démesurée les obligations pour les conseillers et les coûts d'inscriptions et de renouvellement de permis à la fois pour les conseillers et les cabinets.