

DIVULGATION SUR LES CONFLITS D'INTÉRÊTS DE PFSL

Les Placements PFSL du Canada Ltée (PFSL), à titre de membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et de l'Autorité des marchés financiers (l'Autorité) au Québec, est tenue d'aborder et de régler tout conflit d'intérêts important auquel elle fait face dans votre intérêt supérieur. Ce document présente des renseignements importants sur votre relation avec PFSL et votre représentant de PFSL. Vous y trouverez une description de nos conflits d'intérêts importants, des risques qu'ils peuvent représenter pour vous et de la manière dont nous les gérons.

Diverses situations peuvent donner lieu à des conflits d'intérêts, notamment lorsque les intérêts des différentes parties, tels que les intérêts d'un client et ceux de son conseiller en placement ou courtier en fonds communs de placement, ne sont pas les mêmes. Il peut également y avoir un conflit d'intérêt lorsque le conseiller en placement ou le courtier en fonds communs de placement d'un client est influencé pour mettre ses intérêts avant ceux de son client; cela est motivé par un avantage monétaire ou autre, qui est offert au conseiller ou au courtier. En général, un conflit d'intérêts est important si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que le conflit affecte vos décisions en tant que client et (ou) les décisions de PFSL ou de ses représentants, compte tenu des circonstances.

En règle générale, nous gérons les conflits d'intérêts importants de la manière suivante :

- Nous avons mis en place des politiques et des procédures pour nous aider à identifier et à gérer les conflits d'intérêts.
- Si nous ne sommes pas en mesure de prévenir un conflit d'intérêts important, nous le traitons dans le meilleur intérêt de notre client.
- Les représentants de PFSL et les employés du siège social sont tenus de se conformer aux politiques et aux procédures de PFSL, qui sont conçues pour répondre à toutes les exigences réglementaires et pour mettre en avant les intérêts de nos clients.
- Nous nous efforçons de maintenir des pratiques de rémunération cohérentes dans l'ensemble de nos offres de produits afin de minimiser tout avantage financier ou autre pour les représentants de PFSL qui pourrait influencer leurs recommandations en matière de placement.
- Nous fournissons à nos clients des renseignements sur les conflits d'intérêts importants de PFSL et de ses représentants afin que les clients puissent déterminer si ces conflits sont importants pour eux, et nous recommandons aux clients de parler avec leur représentant de PFSL s'ils ont des questions ou des préoccupations.

Conflits d'intérêts importants de PFSL et la manière de les gérer

1. Le groupe de sociétés Primerica Canada

PFSL est membre du groupe de sociétés Primerica Canada (« Primerica »), qui comprend La Compagnie d'Assurance-Vie Primerica du Canada (« CAVPC ») et la filiale en propriété exclusive de PFSL, Gestion des fonds PFSL Ltée. Primerica est soumise à une supervision réglementaire en fonction du type de société et de sa gamme de produits. Par exemple, en tant que courtier en fonds communs de placement, PFSL est soumise à la surveillance de l'OCRI partout au Canada et de l'Autorité des marchés financiers (l'Autorité) au Québec. En outre, tous les employés de Primerica Canada sont tenus de se conformer au code de conduite, aux politiques et aux procédures de conformité de Primerica.

Primerica offre aux clients une gamme de produits pour répondre à leurs besoins financiers. Ces produits comprennent les fonds communs de placement proposés par PFSL et les produits d'assurance-vie offerts par la CAVPC. Les renseignements concernant les produits de Primerica offerts sont inclus dans les documents relatifs à l'ouverture de compte de PFSL.

Les représentants de PFSL qui détiennent également un permis d'assurance-vie peuvent offrir à leurs clients des produits d'assurance-vie et de fonds communs de placement. Les produits d'assurance-vie et les fonds communs de placement ont des caractéristiques différentes et les représentants de PFSL peuvent être perçus comme ayant tendance à offrir un produit plutôt qu'un autre. PFSL et ses représentants gèrent ce conflit en collaboration avec leurs clients afin de recommander des produits qui répondent aux besoins du client et qui sont conformes à ses objectifs de placement.

2. Vente de fonds du modèle de distributeur principal et d'autres fonds par les représentants de PFSL

PFSL agit à titre de distributeur principal exclusif de deux familles de fonds communs de placement gérés par des gestionnaires de fonds de placement non affiliés à nous et bien établis (les « fonds DP »). Ces fonds DP sont : (i) les Fonds Plateforme AGF, qui consistent en une gamme de fonds communs de placement gérés par les Placements AGF Inc. (« AGF ») et (ii) les fonds Mackenzie FuturePath, qui sont constitués d'une gamme de fonds communs de placement gérés par la Corporation Financière Mackenzie (« Mackenzie »). PFSL a le droit exclusif de distribuer ces fonds DP et, en tant que distributeur principal, de vendre les fonds DP par l'entremise de ses représentants. Les représentants de PFSL ne recommandent plus d'autres fonds communs de placement qui étaient auparavant disponibles pour l'achat par l'entremise de PFSL, que nous désignons dans le présent document par le terme « anciens fonds ». Ces derniers peuvent être offerts uniquement dans certains cas. Par ailleurs, les représentants de PFSL ne tiennent pas compte, dans le cadre de leur évaluation de la convenance, du marché plus vaste des produits autres que les fonds DP, ni de la mesure dans laquelle ces produits répondraient aux besoins et aux objectifs de placement d'un client, qu'ils soient plus avantageux, moins avantageux ou équivalents.

Les fonds DP ne peuvent pas être transférés à un autre courtier. Or, si vous décidez de ne plus faire affaire avec PFSL, vous devrez encaisser vos unités de fonds DP, ce qui peut entraîner des frais et (ou) des taxes, selon le cas.

La rémunération disponible pour les représentants de PFSL provenant des placements dans les fonds DP peut être supérieure à la rémunération disponible à l'égard des anciens fonds. Les clients de PFSL peuvent conserver leurs anciens fonds. Les représentants de PFSL pourraient être incités à recommander aux

clients de vendre leurs fonds existants et d'acheter des fonds DP. PFSL gère ce conflit en exigeant des recommandations de placement adéquates pour leurs clients en fonction de leur situation personnelle et financière, des caractéristiques du produit, entre autres facteurs, et en accordant la priorité aux intérêts du client. En outre, aucune avance n'est versée sur les transferts d'actifs des anciens fonds vers les fonds DP, tel qu'il est indiqué à la section « Rémunération anticipée reçue par les représentants de PFSL ». PFSL surveille tout transfert inadéquat d'actifs de clients des anciens fonds vers les fonds DP.

3. Privilégier une famille de fonds par rapport à une autre

En contrepartie de son rôle de distributeur principal et de fournisseur de services à AGF et Mackenzie et des fonds DP à ce titre, AGF et Mackenzie paient un pourcentage des frais de gestion qu'ils reçoivent des clients à PFSL. Le pourcentage dépend des actifs investis dans les fonds DP et augmente au fur et à mesure que davantage d'actifs sont investis. Cette rémunération peut varier selon les familles de fonds et peut changer de temps à autre; toutefois, le montant maximal versé à PFSL par AGF correspond à 55 % des frais de gestion des Fonds Plateforme AGF et le montant maximal versé à PFSL par Mackenzie correspond à 65 % des frais de gestion des fonds Mackenzie FuturePath.

Les ententes de PFSL avec chaque gestionnaire de fonds incitent PFSL à promouvoir les fonds DP d'une famille de fonds plutôt qu'une autre. Ce conflit est géré en mettant en place des ententes contractuelles qui donnent à AGF et à Mackenzie un accès égal aux représentants de PFSL, à la participation aux événements de PFSL et à la commercialisation de celle-ci. En outre, la rémunération des représentants de PFSL ne dépend pas de l'entente sur les frais conclue avec les gestionnaires de fonds et PFSL n'incite d'aucune façon les représentants de PFSL à recommander un fonds DP en particulier – qu'il s'agisse des Fonds Plateforme AGF ou des fonds Mackenzie FuturePath.

4. Rémunération anticipée reçue par les représentants de PFSL

Lorsque vous achetez des unités d'un fonds DP, votre représentant de PFSL peut choisir de recevoir une rémunération au fur et à mesure qu'elle est gagnée, de recevoir une avance de commission sur les futurs frais de service du courtier qui seront gagnés sur votre compte, ou une combinaison de ces deux options. Les avances sont conçues pour modifier le moment de la rémunération et non pour augmenter la rémunération totale. Cette option n'a aucune incidence sur les frais que vous devez payer. La rémunération applicable à votre achat sera indiquée sur votre relevé de compte, ce qui vous permettra de connaître l'option choisie par votre représentant de PFSL.

L'avance de commission est financée par PFSL en échange d'une rémunération continue réduite pour votre représentant au cours des cinq prochaines années. Si vous encaissez vos unités dans les cinq ans suivant la date d'achat initiale, nous pouvons récupérer la totalité ou une partie de l'avance de commission auprès de votre représentant de PFSL. À l'exception des frais de service du courtier ou des frais de compte annuels accumulés, il n'y a pas de frais de rachat à payer par vous à PFSL lors de la vente de vos unités.

La possibilité d'obtenir une avance de commission peut influencer votre représentant de PFSL à vous recommander de continuer à détenir votre placement auprès de PFSL. Afin de gérer ce conflit, nous avons intégré les caractéristiques suivantes à l'avance :

- Une avance de commission est uniquement offerte dans le cadre d'achats effectués sur des comptes dont l'horizon temporel de placement est à long terme, à savoir sept ans ou plus.
- Au moins 20 % des actifs de chaque achat ne feront pas l'objet d'une avance de commission.
- Les représentants de PFSL ne peuvent recevoir une avance de commission de plus de 7 500 \$ par client (quel que soit le nombre de comptes détenus par le client).
- Aucune avance de commission ne sera versée sur les transferts d'actifs d'anciens fonds vers de nouveaux fonds DP.
- PFSL ne peut récupérer la totalité ou une partie d'une avance de commission que si les actifs sur lesquels une avance de commission a été versée sont encaissés ou transférés hors de PFSL. Les transferts entre les fonds DP ou les familles de fonds DP ne donneront pas lieu à une avance de commission.
- Le processus de rétrofacturation des avances de commission de PFSL comprendra des options raisonnables visant à limiter l'impact de la rétrofacturation auprès d'un représentant de PFSL.

5. Frais de souscription négociable

Lorsque vous achetez des fonds PD, vous devez discuter des frais de souscription applicables avec votre représentant de PFSL. Il vous sera ainsi possible de déterminer ensemble les frais de souscription au moment de la souscription. En négociant avec votre représentant de PFSL, vous avez la possibilité de vous mettre d'accord sur des frais de souscription allant de 0 % à 5 % de votre montant investi. Étant donné qu'ils sont négociables, ils peuvent varier d'un client à l'autre.

6. Programmes incitatifs de PFSL

Les représentants de PFSL et les employés de Primerica ont l'occasion de participer à divers programmes incitatifs offerts par Primerica. Les critères d'admissibilité à ces programmes incitatifs peuvent changer de temps en temps, mais les programmes sont généralement examinés de manière à assurer, entre autres, qu'ils n'encouragent pas un comportement inapproprié. Les programmes incitatifs offerts aux représentants de PFSL peuvent inclure un crédit pour les ventes de fonds communs de placement afin de satisfaire aux critères d'admissibilité, auquel cas toutes les ventes de fonds communs de placement, pour tous les comptes clients de PFSL, s'appliqueront pour satisfaire aux critères d'admissibilité. En outre, les représentants de PFSL peuvent être exclus de la participation aux programmes incitatifs actuels et futurs si leurs activités liées à l'admissibilité à un programme incitatif ne sont pas conformes aux politiques et aux procédures de PFSL ou sont autrement jugées inappropriées. La rémunération versée aux employés de Primerica et les programmes incitatifs offerts, y compris le salaire, les bonis et autres programmes incitatifs, ne sont pas directement basés sur les ventes ou les revenus liés aux fonds communs de placement ou liés au rendement de PFSL.

7. Conflits d'intérêts en matière de supervision

Les directeurs de succursale de PFSL exercent certaines activités de supervision des représentants de PFSL dans leurs succursales, ce qui comprend l'examen des ouvertures de comptes clients et des opérations d'achat et de vente. Les directeurs de succursale reçoivent généralement une rémunération pour ces

services à partir des revenus de vente de fonds communs de placement générés par les représentants de PFSL dans leur succursale, bien que quelques directeurs de succursale soient payés par un représentant de niveau supérieur de PFSL dans celle-ci. Ces circonstances peuvent influencer la prise de décision d'un directeur de succursale.

Les directeurs de succursale sont responsables de l'exercice adéquat de leurs activités de supervision et ils ont des obligations contractuelles spécifiques envers PFSL et des obligations réglementaires découlant de leur inscription en tant que directeur de succursale. PFSL met à la disposition des directeurs de succursale des manuels et organise des formations à leur intention qui traitent de leur rôle et de leurs responsabilités spécifiques en matière de supervision. PFSL supervise les activités de surveillance exercées par les directeurs de succursale par l'entremise du programme de vérification des services extérieurs et d'autres activités de surveillance, et l'équipe du siège social de PFSL exerce également un rôle de surveillance supplémentaire, notamment en examinant les opérations des clients à des fins de convenue.

8. Activités parallèles et de bénévolat des représentants de PFSL

Les représentants de PFSL et les employés de Primerica peuvent participer à des activités parallèles et de bénévolat, si le représentant ou l'employé satisfait aux exigences et aux restrictions applicables de PFSL, de Primerica et des organismes réglementaires. Ces activités peuvent comprendre la participation à des intérêts commerciaux en dehors de PFSL ou de Primerica, ce qui, pour les représentants de PFSL, peut prendre la forme d'un emploi à temps plein ou à temps partiel, la participation à un conseil d'administration dans un organisme sans vocation de bienfaisance ou de bienfaisance, ou d'autres activités payantes ou non-payantes. PFSL et Primerica gèrent les conflits d'intérêts potentiels découlant des activités parallèles des représentants de PFSL et des employés de Primerica en exigeant la divulgation et l'approbation de ces activités, et dans certains cas, les représentants de PFSL sont tenus de se conformer à des dispositions spécifiques concernant la conduite de leurs activités parallèles, ce qui peut inclure le fait d'informer les clients ou les clients potentiels par écrit au sujet d'une activité parallèle ou de s'abstenir d'en informer les clients qui pourraient être affectés négativement par la participation du représentant à l'activité parallèle.

9. Opérations financières personnelles avec les clients

Les opérations financières personnelles avec les clients comprennent, mais sans s'y limiter, les emprunts ou les prêts de fonds à des clients, la participation à des mécanismes de placement privés avec des clients, le partage des gains ou des pertes provenant de placements de clients, les avantages monétaires et non monétaires accordés aux clients ou offerts pour ceux-ci, l'achat d'actifs auprès de clients en dehors du cours normal des activités et le contrôle intégral ou l'autorité sur les affaires financières des clients, par exemple en agissant en tant que mandataire ou exécuteur testamentaire d'un client. Dans la plupart des cas, à moins que la réglementation ne l'autorise, PFSL gère les conflits d'intérêts importants découlant des opérations financières personnelles de ses clients en interdisant de telles ententes. Dans des circonstances limitées, le conflit peut être géré en imposant des conditions spécifiques à l'entente. Ces interdictions et restrictions sont énoncées dans les politiques et procédures de PFSL, renforcées par une

formation périodique à la conformité et examinées dans le cadre du programme de vérification des services extérieurs de PFSL.