

COMITÉ DE DISCIPLINE

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC

N° : CD00-0670

DATE : 5 octobre 2009

LE COMITÉ : M ^e Janine Kean	Présidente
M. Robert Chamberland, A.V.A., Pl. Fin.	Membre
M. Gilles C. Gagné, A.V.C.	Membre

LÉNA THIBAUT, ès qualités de syndic adjoint de la Chambre de la sécurité financière
Partie plaignante

C.

LAWRENCE SHAW, conseiller en sécurité financière, conseiller en assurances et rentes collectives et représentant en épargne collective
Partie intimée

DÉCISION SUR CULPABILITÉ

[1] Le comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière s'est réuni à la Chambre de la sécurité financière située au 300, rue Léo-Pariseau, 26^e étage, Montréal, les 29, 30 et 31 janvier 2008 et par la suite les 4 et 5 juin 2008 pour procéder à l'instruction de la plainte portée contre l'intimé et libellée comme suit :

1. À Chicoutimi, le ou vers le 12 septembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw, a offert à son client Dominique Desbiens un placement dans un fonds de revenu viager (FRV) auprès de la Société d'investissement Strategic Nova et ce, en ne fournissant pas de façon objective et complète l'information requise par le client ainsi que l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation d'une opération et à l'état de ses placements, contrevenant ainsi à l'article 16 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et aux articles 7 et 19 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

2. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw, a procédé à un transfert du placement du 12 septembre 2002 de son client Dominique Desbiens vers de nouveaux fonds de placement soit d'un fonds "Canadien Dividendes" à des fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien" par l'entremise des Services financiers Diversifolio auprès de la Société d'investissement Strategic Nova et ce, sans avoir d'abord établi le profil d'investisseur du client requis afin de s'assurer que le produit offert correspondait à la situation financière et aux objectifs d'investissement de son client, contrevenant ainsi aux articles 16 et 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 3 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

3. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw a procédé à un transfert du placement de son client Dominique Desbiens du 12 septembre 2002 vers de nouveaux fonds de placement soit d'un fonds "Canadien Dividendes" à des fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien" par l'entremise des Services financiers Diversifolio, touchant ainsi une commission de transfert de 2% et alors que ladite transaction n'était aucunement justifiée par les besoins du client ni par un changement dans sa situation financière ou ses objectifs d'investissement, priorisant ainsi son intérêt personnel à celui de son client, contrevenant donc à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 2 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

4. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw, alors qu'il procédait audit transfert du fonds de placement effectué le 12 septembre 2002 dans les fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien", n'a pas respecté le mandat qui lui avait été confié par son client Dominique Desbiens qui désirait obtenir un placement sécuritaire et liquide compte tenu que les fonds étaient à l'origine placés dans un fonds de revenu viager dans le but d'obtenir un revenu régulier pour la retraite, contrevenant ainsi à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et aux articles 2, 4 et 14 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

5. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw, alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge et ce, sans avoir d'abord établi le profil d'investisseur du client requis afin de s'assurer que le produit offert correspondait à la situation financière et aux objectifs d'investissement de son client, contrevenant ainsi aux articles 16 et 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 3 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

6. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge, touchant ainsi une commission de transfert, priorisant ainsi son intérêt personnel à celui de son client, contrevenant donc à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 2 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

7. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge, a fait défaut de respecter le mandat qui lui avait été confié par son client puisque le fonds ne correspondait pas au degré de tolérance au risque ni à l'horizon de placement du client qui désirait obtenir un

revenu régulier d'un fonds de revenu viager, contrevenant ainsi à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et aux articles 2, 4 et 14 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

8. À Chicoutimi, entre les mois de septembre 2002 et janvier 2004, l'intimé Lawrence Shaw, a fait défaut d'informer son client quant à la nature de ses placements ainsi que relativement aux frais et aux risques applicables, omettant ainsi de prendre les mesures raisonnables afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des renseignements transmis à son client sur ses placements et omettant de fournir de façon objective et complète l'information requise par son client ainsi que l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation des opérations et à l'état des placements dudit client, contrevenant ainsi à l'article 16 de la *Loi sur la distribution des produits et des services financiers*, L.R.Q. et aux articles 7 et 19 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

[2] L'intimé, par l'entremise de son procureur, enregistra un plaidoyer de non-culpabilité sur chacun des huit chefs d'accusation.

[3] La plaignante fit entendre Monsieur Dominique Desbiens (M. Desbiens) et son épouse, Madame Sonia Perron (M^{me} Perron) ainsi qu'un témoin expert, Monsieur Denis Preston (M. Preston). Seul l'intimé témoigna en défense.

Les faits

[4] Au moment des audiences, l'intimé était directeur régional d'assurance-vie chez *Great West Life* travaillant seulement en assurance.

[5] M. Desbiens a connu l'intimé vers l'année 1996, par l'entremise de son épouse, M^{me} Perron. L'intimé leur a vendu de l'assurance-vie avant de le conseiller dans ses placements. Au cours des années, leur relation a évolué de telle sorte que M. Desbiens a aidé l'intimé à faire des réparations à son domicile et ce dernier faisait les rapports d'impôts du couple.

[6] L'intimé a commencé à pratiquer en 1996 principalement en assurance. Il a ajouté les rentes collectives en 1999. À ce moment-là, ses dossiers étaient répartis 80% en assurance et 20% en fonds distincts et un peu de rentes collectives.

[7] Au moment des faits en litige, M. Desbiens était âgé de 47 ans et son épouse était sans revenu, le restaurant pour lequel elle travaillait ayant fermé ses portes. Le couple avait deux enfants à charge, un garçon de 23 ans et une fille de 20 ans qui l'étaient encore au moment des audiences bien qu'âgés respectivement de 29 ans et 26 ans.

[8] Son revenu annuel était d'environ 35 000 \$ dont un salaire de près de 20 000 \$ comblé par des prestations provenant de la *Commission de la santé et de la sécurité au travail* (CSST), suite à un accident de travail sur un chantier de construction en juin 1999. Il a été en arrêt de travail pendant deux ans. Dans les circonstances, en 2002, M. Desbiens ne pouvait plus bénéficier du Régime de pension de l'*Office de la construction du Québec* (OCQ). La valeur capitale de son fonds de pension qui devait être transféré de l'OCQ s'élevait à 35 750,47 \$. La valeur nette de ses actifs était inférieure à 50 000 \$.

[9] En 2003, la CSST l'ayant déclaré invalide, il devenait éligible à une pension de la CSST jusqu'à 65 ans.

[10] C'est ainsi qu'un formulaire d'ouverture de compte fut rempli par l'intimé sur lequel était indiqué au titre des connaissances en placements du consommateur 75% moyen et 25% très bon. L'objectif décrit indiquait 100 % de revenus. Le premier placement fut fait en septembre 2002 dans les *Fonds Strategic Nova*, plus précisément un fonds à 100 % de dividendes.

[11] Le 4 décembre 2002, la moitié du fonds de dividendes a été remplacée par des fonds canadiens en technologie et l'autre moitié en fonds canadiens équilibrés. Des

commissions de 386,92 \$ représentant 2% de la transaction ont été perçues par l'intimé pour chacun de ces transferts.

[12] En juin 2003, M. Desbiens travaillait toujours à l'Hôtel Le Montagnais et sa situation familiale était la même.

[13] L'intimé pratiquait au Saguenay chez lui où il avait aménagé un bureau, le bureau central étant situé sur le boulevard Décarie à Montréal. Selon l'intimé, toutes les transactions étaient transmises par la poste ou via l'informatique et les ouvertures de compte étaient envoyées au personnel de chez Dubeau.

Analyse et décision

Chefs numéro 1 et 8

[14] Au chef 1, il est reproché à l'intimé d'avoir offert le 12 septembre 2002 à son client, M. Desbiens, un placement dans un fonds de revenu viager (FRV) auprès de la *Société d'investissement Strategic Nova* (Strategic Nova), sans lui fournir de façon objective et complète l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation de ce placement. Le chef 8 concerne la même infraction pour la période entre les mois de septembre 2002 et janvier 2004.

[15] Lors de la rencontre de planification du mois de juin 2002 entre l'intimé, M^{me} Perron et M. Desbiens, celui-ci avait débuté un emploi à l'Hôtel des Montagnais comme préposé à l'entretien et selon son témoignage, il aurait acquis sa permanence deux ou trois semaines plus tard. M. Desbiens voulait retirer son fonds de pension d'environ 35 750 \$ (P-21 p. 95.4) détenu auprès de l'OCQ pour s'acheter un «Winnibago» mais quand il apprit que ce montant serait imposé à près de 50%, il a changé ses plans.

[16] Afin d'éviter de payer les impôts, l'intimé lui conseilla de le placer dans un compte de retraite immobilisé. Le 12 septembre 2002 un compte fut ouvert pour M. Desbiens auprès des Services financiers Diversifolio (Diversifolio) (P-21, p. 95.7). Les argents ont été investis dans le fonds de dividendes de *Strategic Nova* dans un FRV (P-22, pp. 100, 102 ou P-21, pp. 95.3, 95.5) permettant ainsi à M. Desbiens de faire des retraits annuels d'environ 6%.

[17] Selon M. Desbiens, la plupart des discussions, informations ou explications fournies par l'intimé concernant ses placements se faisaient avec son épouse, M^{me} Perron. Il s'est décrit plutôt comme un farceur laissant ainsi entendre, qu'au cours de ces rencontres¹, il faisait surtout des farces et que c'était seulement à la fin qu'on lui expliquait rapidement et qu'il donnait son accord.

[18] Ainsi, il n'a pas pu dire s'il avait reçu des informations au sujet du fonds constitué à 100 % de dividendes ou autres. Toutefois, il déclara avoir compris que ce placement rapporterait un peu plus de 6% d'intérêts annuellement et que le retrait de 6 % n'affecterait pas le capital². En contre-interrogatoire, il déclara de plus qu'il avait toujours pris pour acquis que cet argent était investi par l'intimé dans un placement sûr³.

[19] M^{me} Perron corrobora la version de son époux confirmant que les discussions se faisaient surtout entre elle et l'intimé expliquant que c'était elle qui, dans le couple, s'occupait des finances. M^{me} Perron précisa cependant que son mari «était présent pour savoir qu'est-ce qu'il faisait avec son argent, parce que c'était son argent, en vérité.»⁴

¹ Notes sténographiques (N.S.) du 31 janvier 2008, p.21.

² N.S. du 31 janvier 2008, p.27.

³ N.S. du 31 janvier 2008, p.75.

⁴ N.S. du 31 janvier 2008, pp.129-130.

[20] De l'ensemble du témoignage de M^{me} Perron, il ressort que l'intimé a fourni des explications bien que celle-ci dit avoir trouvé cela difficile à comprendre pour «une personne qui gère un petit budget de tous les jours»⁵ ajoutant qu'elle ne s'y connaît pas.

[21] Interrogée par le procureur de la plaignante pour savoir si elle savait ce qu'était un fonds canadien de dividendes et s'il y avait eu des discussions à ce sujet, M^{me} Perron déclara ne pas savoir ce qu'était un tel fonds ni pouvoir dire s'il y avait eu des discussions à ce sujet avec l'intimé mais admit qu'il pouvait y en avoir eu⁶. Son témoignage est sensiblement le même à l'égard de toutes les transactions effectuées par l'entremise de l'intimé⁷.

[22] En contre-interrogatoire, elle dit toujours ne pas se souvenir des explications données accusant en partie l'écoulement du temps mais s'est faite plus précise quant au FRV en reconnaissant que l'intimé ait pu lui faire une présentation avec un cartable⁸.

[23] Bien que Mme Perron ait déclaré en interrogatoire principal qu'elle ne voulait pas de titres à la Bourse parce que ce n'était pas sûr, lors du contre-interrogatoire, au sujet du transfert effectué le 2 décembre 2002, elle déclara avoir pris conscience par la confirmation de transaction reçue des *Fonds d'investissement Dynamique* (Dynamique) (P-18, p. 92.10-11) que le placement était à la Bourse. Elle souligna que vers le mois de juillet 2003, l'intimé leur aurait proposé de retirer leur argent de la Bourse pour le transférer dans *Pro-Hedge*⁹ qui devait constituer un placement sûr.

⁵ N.S. du 31 janvier 2008, p. 88 lignes 15-19.

⁶ N.S. du 31 janvier 2008, p. 91 lignes 15-25.

⁷ N.S. du 31 janvier 2008, p. 93.

⁸ N.S. du 31 janvier 2008, p.132 lignes 17-25 et p.133.

⁹ N.S. du 31 janvier 2008, p.177.

[24] L'intimé dit que, dès 1998-1999, sa présentation se faisait de façon invariable avec les documents contenus dans un cartable bourgogne (I-1 et I-4.1). Sa présentation durait environ une heure et demie. Mme Perron a nié avoir reçu de la formation avec ce cartable.

[25] L'intimé reconnut que c'est principalement avec l'épouse de M. Desbiens que se tenaient les discussions et à qui il fournissait les informations. C'était avec elle qu'il communiquait. D'ailleurs, la rencontre du mois de juin 2002 s'est tenue après son appel à M^{me} Perron devant le retour pour provisions insuffisantes d'un chèque des clients émis pour les assurances, et où celle-ci lui aurait dit «avoir de la misère à rejoindre les deux bouts» d'où la rencontre pour un «genre de planification».

[26] L'intimé, poursuivant sur la teneur des échanges au cours de cette première rencontre, déclara : «C'est ce qu'on avait discuté avec Sonia». À la question de son procureur demandant comment se passaient les rencontres, l'intimé répondit¹⁰ :

«Quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) des explications, on les donnait, on se parlait avec Sonia. Dominique, Dominique était là, il écoutait, il écoutait un petit bout, puis là, bien...Je pense que ça l'intéressait plus ou moins, le processus décisionnel. Je pense que ce qui l'intéressait, Dominique, c'était de savoir la décision, c'était quoi, et puis s'il était d'accord ou pas.

Et

«Ça fait que quand on arrivait à un processus, Sonia trouvait que ça avait de l'allure, là Dominique venait, puis là on lui expliquait comment est-ce qu'on pensait que ça allait fonctionner»

[27] À cela s'ajoute le fait que l'intimé déclara, relativement à l'évaluation des connaissances apparaissant au document d'ouverture de compte, qu'il s'agissait bien de celles de M^{me} Perron et non de celles de son client, M. Desbiens¹¹.

¹⁰ N.S. du 31 janvier 2008, pp.296-297.

¹¹ N.S. du 31 janvier 2008, p.312.

[28] La preuve prépondérante démontre donc que l'intimé a fourni des informations et explications à l'épouse de son client mais non à M. Desbiens, son client. Aussi, en aucun temps, l'intimé n'a démontré, dans le cas des placements faits dans *Strategic Nova*, avoir expliqué à M. Desbiens, son client, que le capital n'était pas garanti.

[29] L'obligation du représentant existe envers son client et non à l'égard de sa conjointe. Le représentant doit s'assurer que le client comprenne. Au surplus, pour les fonds *Pro-Hedge*, l'intimé il a admis lui-même ne pas les comprendre vraiment.

[30] La *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et les articles 7 et 19 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières* (Règlement) énoncent :

7. Le représentant doit prendre les mesures raisonnables afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des renseignements transmis au client sur ses placements.

19. Le représentant doit fournir de façon objective et complète l'information requise par un client ainsi que celle pertinente à la compréhension et à l'appréciation d'une opération et à l'état de ses placements.

[31] Le comité estime que l'ensemble de la preuve et plus particulièrement le deuxième paragraphe de l'extrait cité plus avant du témoignage de l'intimé démontre clairement qu'il a omis de fournir de l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation des opérations et à l'état des placements du client et ce entre les mois de septembre 2002 et janvier 2004.

[32] Pour ces raisons, l'intimé sera déclaré coupable sur le chef 8.

[33] Quant au chef 1, tenant compte de la règle interdisant les condamnations multiples, et compte tenu de la déclaration de culpabilité pour le chef 8 qui inclut la transaction du 12 septembre 2002, le comité ordonnera l'arrêt conditionnel des procédures.

Chef numéro 2

[34] Le chef 2 concerne le défaut de l'intimé d'avoir effectué le profil d'investisseur de son client M. Desbiens lors du transfert du 2 décembre 2002 du placement effectué le 2 septembre précédent dans des fonds constitués à 100 % de dividendes afin de le répartir dans deux fonds constitué de titres de technologie et équilibré respectivement (P-22, p. 107). Ce profil d'investisseur, effectué avec le client, a notamment comme objectif de déterminer le degré de tolérance au risque de l'investisseur.

[35] À ce sujet, M. Desbiens a dit ne pas avoir souvenir d'échanges sur ses connaissances en placements mais laissa entendre relativement au 12 septembre 2002 qu'il en avait peut-être été question¹².

[36] Quant à l'intimé, bien que n'ayant aucune preuve documentaire le supportant, déclara l'avoir fait par le biais du site Web de Diversifolio mentionnant qu'il y avait deux façons de faire le profil d'investisseur, la première étant sur le formulaire d'ouverture de compte (P-21, p. 95.7) et la deuxième en entrant le code client sur le site Web de Diversifolio et en mettant à jour les informations du profil du client¹³.

[37] La représentante pour Diversifolio a indiqué à l'enquêteur ne pas en avoir de copie. Malgré son obligation de conserver ses dossiers physiques, aux dires de l'intimé, il aurait mandaté un représentant de iForum, mais sans le nommer, de prendre physiquement charge de ses dossiers ayant dû quitter précipitamment, à la fin de 2003, le domicile conjugal alors à Chicoutimi et ce, sans laisser d'adresse ou faire de suivi auprès de ses clients. Malgré une analyse de besoins financiers (ABF) prétendument

¹² N.S. du 31 janvier 2008, p.18.

¹³ N.S. du 31 janvier 2008, p. 285.

effectuée, l'intimé n'en a fourni aucune preuve documentaire et n'a pas non plus dit ou semblé avoir fait quelques démarches que ce soit pour les retracer.

[38] L'intimé expliqua que, pour chaque transaction, il envoyait au groupe Dubeau à Montréal le formulaire d'ouverture de compte, avec les chèques. Les formulaires de transactions étaient joints au profil d'investisseur qui apparaissait sur le document d'ouverture de compte ou à la mise à jour faite sur support informatique, ce qui serait le cas pour ce transfert fait en décembre 2002.

[39] M^{me} Perron a dit se rappeler avoir perdu de vue l'intimé vers la deuxième moitié de l'année 2004 car elle voulait faire un retrait de 6 % comme d'habitude. Environ six mois plus tard, après des recherches et grâce à sa secrétaire de l'époque pendant laquelle l'intimé préparait leurs rapports d'impôt, elle l'a finalement retrouvé à Montréal obtenant son numéro de téléphone cellulaire. L'intimé lui aurait alors dit qu'il ne s'occupait plus de leurs dossiers et lui suggéra de s'adresser à la *Caisse populaire* et de retenir le planificateur financier qui lui serait suggéré.

[40] Le comité estime que ces derniers éléments, entre autres choses, démontre de la part de l'intimé un manque de professionnalisme des plus flagrant et devant ces faits le comité ne peut croire l'intimé et estime que la prépondérance de preuve milite en faveur de la plaignante alléguant qu'il a fait défaut d'établir un profil d'investisseur ou une mise à jour en décembre 2002.

[41] L'intimé a tenté tant bien que mal de faire porter sur Diversifolio et iForum, la responsabilité de vérifier, en raison de leur obligation d'assurer la conformité, si la transaction était en accord avec le profil du client. Cet argument ne peut disculper

l'intimé. Comme l'a clairement indiqué l'expert retenu par la plaignante, M. Preston, la responsabilité première est celle du représentant.

[42] Selon M. Preston, un représentant devrait toujours procéder à un nouveau profil quand il y a un changement dans le portefeuille, du moins quand il s'agit d'un changement stratégique majeur tel que constaté en l'espèce. Le fonds de rente viager constitué à 100% de dividendes a été transféré pour moitié dans un fonds diversifié et l'autre moitié dans un fonds en technologie et ce, sans justification. La partie du fonds qui est placée dans le secteur technologie et biotechnologie est considéré comme un placement parmi les plus agressifs.

[43] M. Preston a signalé que généralement la durée des placements est de trois ans pour les fonds mutuels ou même de cinq ans.

[44] Au surplus, comme rapporté sous le chef 1, l'intimé a clairement indiqué que ce sont les connaissances de M^{me} Perron et non celles de M. Desbiens qu'il a évaluées et inscrites sur le formulaire d'ouverture du compte au nom de M. Desbiens constituant, en l'espèce, le profil d'investisseur de ce dernier. Or, M^{me} Perron n'était pas l'investisseur client et la Cour du Québec¹⁴ sous la plume du juge Simon Brossard a déjà, en 2006, statué sur une question similaire :

[52] Le fait que ce soit Rachel Mayrand qui s'occupe des finances du couple ne saurait justifier d'aucune façon le fait de ne pas avoir complété de profil d'investisseur pour Gabriel Mayrand. En effet, il ne faut pas oublier que celui-ci détient des investissements en son nom. L'article 161 de la *Loi sur les valeurs mobilières* n'a pas comme effet de considérer le profil d'investisseur du mandataire du client, mais plutôt du client lui-même. Même si le client passe par l'entremise d'un mandataire (en l'occurrence sa femme Rachel Mayrand), l'intimé demeure obligé de s'assurer que ses recommandations correspondent au profil de l'investisseur véritable. Comment pourrait-il s'en assurer en l'absence d'un tel profil? Poser la question c'est y répondre.

¹⁴ *Syndic de la CSF c. Bilodeau*, 2006 QCCQ 3993.

[45] En l'espèce, l'infraction découle des articles 16 et 51 de la *LDPSF* ainsi que de l'article 3 du *Règlement* qui sont sensiblement au même effet que celles discutées dans l'affaire traitée par la Cour du Québec :

16. Un représentant est tenu d'agir avec honnêteté et loyauté dans ses relations avec ses clients.

Il doit agir avec compétence et professionnalisme.

51. Un représentant en valeurs mobilières doit, avant d'offrir un produit, s'assurer qu'il correspond à la situation financière et aux objectifs d'investissement que lui a décrits son client.

3. Le représentant doit s'efforcer, de façon diligente et professionnelle, de connaître la situation financière et personnelle ainsi que les objectifs de placement du client. Les renseignements qu'il obtient d'un client doivent décrire cette situation ainsi que l'évolution de celle-ci.

[46] En l'occurrence, le profil d'investisseur qui s'appuie sur les connaissances du conjoint ne saurait répondre aux exigences de la *LDPSF* ni à celles de l'article 3 du *Règlement* allégués pour ce chef d'accusation.

[47] Par surcroît, au sujet des informations inscrites par l'intimé au sujet de son client sur le formulaire d'ouverture du compte, M. Preston, expert pour la plaignante, a remarqué:

«...la connaissance des investissements du client indique 75% moyen et 25 % très bon¹⁵. Normalement le classement en pourcentage est réservé pour les objectifs de placements : revenu, croissance etc. Le classement de la connaissance des investissements est, quant à lui, qualitatif, par exemple : faible, moyenne ou élevée. Le classement à 75% dans une catégorie et à 25% dans une autre catégorie est donc particulièrement étrange.»

[48] Ainsi, même si les informations inscrites initialement reflétaient pour l'intimé les connaissances de M. Desbiens, cette évaluation ne constituerait pas un profil d'investisseur acceptable.

¹⁵ Au cours de son témoignage, M. Preston a corrigé «excellent» pour «très bon».

[49] Enfin, pour l'établissement du profil d'investisseur, M. Preston signala que le représentant doit tenir compte non seulement des connaissances en investissement mais des autres faits propres au client dont, comme en l'espèce, le revenu annuel de 14 700 \$, la capacité de travail diminuée, l'état d'endettement et le fait d'être seul à pourvoir aux besoins de la famille composée de son épouse et des deux enfants encore aux études.

[50] Il rappelle qu'un objectif de revenus commande généralement un portefeuille composé de 40 à 45% en actions et s'il est question de croissance et revenus, il sera consacré 60% en actions alors que dans le cas de croissance agressive, une proportion de 75 à 80% voire 100% y sera consacrée ainsi que d'autres liquidités placées à court et moyen terme, de 3 à 5 ans.

[51] L'intimé sera donc déclaré coupable sur le chef 2.

Chefs numéros 3 et 4

[52] Le chef 3 reproche à l'intimé d'avoir priorisé son intérêt personnel à celui du client en effectuant le transfert du 2 décembre 2002, touchant ainsi une commission de 2% pour chaque transaction de transfert. Quant au chef 4, il concerne le défaut par l'intimé de respecter le mandat confié par son client.

[53] Le 4 décembre 2002, il y a eu des retraits pour la moitié du fonds de dividendes qui a été transférée dans des fonds canadiens en technologie et l'autre moitié dans des fonds canadiens équilibrés.

[54] En décembre 2002, aux dires de l'intimé, les fonds ont été sortis du FRV pour payer les dettes. De plus, la situation de M. Desbiens avait changé puisqu'il aurait obtenu sa permanence au Montagnais. Ce dernier fait était aux dires de l'intimé

déterminant pour justifier ce transfert. Or, cet élément ne peut être retenu puisque M. Desbiens a indiqué que sa permanence avait été obtenue deux semaines ou trois semaines après le début de son emploi au mois de juin 2002¹⁶.

[55] Selon l'intimé les scénarios suivants ont été discutés :

- Épargner 150\$ par mois; ce scénario a été écarté car ils ne pouvaient pas.
- Prendre sa retraite des années après 65 ans; ce qui fut refusé.
- Vivre avec des revenus moins élevés à la retraite; ce qui fut refusé.
- Accroître le niveau de risques en acceptant de placer dans des actions de petites capitalisations américaines «Small Cap» et en titres de technologie, ce qui fut choisi.

[56] La décision prise fut de prendre plus de risques afin d'augmenter le capital d'où 50% placé dans un fonds équilibré et 50% en technologie puisque la bulle technologique était passée et que c'était le temps d'en acheter.

[57] Selon l'intimé, il avait été convenu d'obtenir 100 % de revenu mais pour une certaine période seulement. Au sujet du «Market timing» il dit avoir expliqué au client que tout ce qui baissait devait remonter et ce, afin de maximiser le capital à la retraite. Cela aurait été expliqué en présence de M^{me} Perron et M. Desbiens.

[58] L'intimé ajouta qu'il avait repris la présentation habituelle des quatre scénarios et que c'est le quatrième «prendre plus de risques» qui avait été retenu. M. Desbiens avait, selon lui, de 18 à 20 ans pour faire profiter cette somme d'environ 37 000 \$. Comme rapporté sous le chef 2, c'est à cette occasion que l'intimé aurait refait le profil d'investisseur sur le Portail Web de Diversifolio ajoutant ne pas savoir pourquoi le représentant n'en recevait pas de copie. Il a prétendu avoir de nouveau fait la présentation et les calculs pour établir les besoins à la retraite. Cela ne tient pas.

¹⁶ N.S. du 31 janvier 2008, p.15.

[59] L'intimé a avancé que pour le placement du mois de septembre 2002 il avait opté pour un FRV afin de permettre au client de disposer du 6% de retrait annuel représentant environ 2 000 \$ afin de rembourser la dette contractée auprès de la CitiFinancière qui était d'environ 5 000 \$ et qu'une fois la dette remboursée, ils pourraient convertir le FRV en CRI. Comment concilier cela avec le transfert opéré en décembre 2002, trois mois plus tard, dans des fonds avec volatilité accrue ?¹⁷

[60] M^{me} Perron a plutôt expliqué qu'ils avaient besoin d'un revenu supplémentaire n'arrivant pas à boucler le budget et qu'elle avait compris qu'un 6% équivalent en partie au rendement du montant investi pouvait être retiré chaque année d'où ses demandes de retraits annuels¹⁸. D'après sa compréhension, le capital investi pourrait ainsi potentiellement augmenter et leur servir au moment de la retraite pour, entre autres, acheter un motorisé.

[61] Cela est conséquent avec l'intention première exprimée par M. Desbiens d'encaisser son fonds de pension de l'OCQ mais à laquelle il n'a pas donné suite car, ce faisant, 50% de la valeur serait cotisé par le fisc. M. Desbiens et M^{me} Perron ont confirmé que le but premier du FRV était de pouvoir retirer ce fameux 6 % (environ 2 000 \$). D'ailleurs, le rachat fait dès le 20 octobre 2002 d'un montant brut de 2 422 \$ ou 1 914 \$ après impôt (P-18, p. 92.11) et la suite des demandes jusqu'en 2003 le confirment.

[62] Aucun changement ne fut démontré justifiant ce transfert du 2 décembre 2002. L'intimé devait agir envers son client en conseiller consciencieux et répartir les fonds de façon conforme aux objectifs de placement de son client, M. Desbiens.

¹⁷ P-23, p. 4, 2^e paragraphe.

¹⁸ N.S. du 31 janvier 2008, pp. 94-95.

[63] Dans son rapport, M. Preston, expert pour la partie plaignante, indique¹⁹ :

«Le transfert effectué le 4 décembre 2002, du Fonds canadien de dividendes Strategic Nova (100%) aux Fonds équilibré canadien Strategic Nova (50%) et Fonds canadien de technologie Strategic Nova (50%), a donc fortement accru la volatilité potentielle du portefeuille FRV de monsieur Desbiens.»

Et plus loin :

«Le portefeuille Stratégic Nova, composé à environ 18 % en titres à revenus fixes, ne correspondait pas aux objectifs de Monsieur Desbiens de 100 % en revenus (page. 95,7). En outre, la forte volatilité d'un tel portefeuille ne convient pas à une personne qui fait des retraits annuels d'environ 6%.»

Et encore :

«La composition du portefeuille était d'environ 82 % en actions et de 18 % en titres à revenu fixe.»

[64] Des frais de 386,92 \$ représentant 2% pour chacune des transactions ont été perçus par le courtier. Quant à ces commissions touchées, l'intimé se limita à dire qu'elles étaient permises.

[65] L'expert, M. Preston, indiqua que ces frais de 2% sont plutôt inhabituels ceux-ci étant à la discrétion du courtier puisqu'il s'agit de transactions à l'interne soit dans la même famille de fonds.

[66] Le comité est convaincu pour ces raisons que l'intimé a priorisé son intérêt personnel et n'a pas respecté le mandat de son client. Pour ces motifs, il sera déclaré coupable sur les chefs 3 et 4.

Chef numéro 5

[67] Ce chef reproche à l'intimé, lors du transfert des fonds de son client en juillet 2003 vers le fonds de placement *Pro-Hedge*, de ne pas avoir établi de profil d'investisseur.

¹⁹ P-23, p 4 et p.8 D) l).

[68] L'expert insista sur le fait que tant pour le consommateur que pour le représentant, il était essentiel de connaître les risques et de s'assurer que les clients à qui ce genre de placement est offert peuvent les assumer.

[69] Pour cette transaction l'intimé s'est limité à dire que le profil n'avait pas changé. Encore une fois, il a fait défaut d'établir le profil d'investisseur de son client, M. Desbiens. L'ensemble de la preuve à ce sujet, rapportée plus amplement sous le chef 2, ne laisse aucun doute sur la culpabilité de l'intimé et les motifs y exposés trouvent aussi application pour le présent chef.

[70] L'intimé sera déclaré coupable sur le chef 5.

Chefs numéros 6 et 7

[71] Ces chefs reprochent respectivement à l'intimé d'avoir, lors du transfert des fonds de son client en juillet 2003 vers le fonds de placement *Pro-Hedge*, priorisé son intérêt personnel à celui de son client et de ne pas avoir respecté le mandat confié par ce dernier.

[72] Au cours de son témoignage, l'intimé a fait état du fait qu'il avait traité avec M^{me} Perron et M. Desbiens, pour chaque transaction, des quatre possibilités qu'il appela «scénarios» identifiées dans le *Cours sur la gestion du patrimoine* (I-7, chap. 5, p. 6). Ceux-ci ayant retenu la quatrième possibilité d'«accroître le niveau de risque de ses placements pour tenter de les faire fructifier davantage», c'est ainsi que le placement *Pro-Hedge* a été choisi. Or, il est permis d'en douter car bien que la première édition de ce cours ait paru en 2000, l'intimé, selon son propre témoignage, n'a suivi ce cours qu'en 2004.

[73] L'intimé a déclaré être un «petit producteur en fonds mutuels», son expérience étant plus importante en assurances car n'ayant fait ses débuts en fonds mutuels qu'en 2000. Il parlera d'une moyenne de quatre transactions par mois sans plus de précisions. Il va sans dire qu'il n'avait pas accumulé une longue ni une grande expérience dans le domaine.

[74] Quant au fonds *Pro-Hedge*, l'intimé nous dira qu'il avait assisté, au printemps 2003, à une présentation du vendeur du produit et peut-être renchérie, lors d'une rencontre au bureau de Montréal, par Monsieur Yves Mechaka lors d'une réunion de Diversifolio²⁰. Il se serait, dès lors, appliqué à vendre ce produit sans plus de formation ou de recherches sur ses caractéristiques se contentant du fait que tel assureur ou telle banque l'offrait à leurs clients. Alors qu'il admit, lors des questions de son procureur, ne pas comprendre plusieurs des facteurs de risques du produit, en contre-interrogatoire, il réduisit à un seul le nombre de facteurs qu'il ne comprenait pas.

[75] Aux dires de l'intimé, ce placement a été présenté comme une note liée «link note» dont la caractéristique est qu'il n'y a aucun plafond de rendement alors que les banques au Canada limitent le rendement à un pourcentage par année. Ce fonds avait démontré des rendements de 19,5% et aucun trimestre négatif en 12 ans. De plus, *RBC Dominion* le recommandait à ses clients. Il l'investit dans un CRI pour le convertir en FRV encore une fois. Selon sa compréhension, le fonds *Pro-Hedge* était constitué d'actions de compagnies sécuritaires à 75% et à 25% risqué. Il reconnut ne pas avoir d'expertise à l'égard de ce Fonds mais qu'il avait reçu une enveloppe «bundle» contenant le prospectus et autres dont une note explicative (environ 40 pages) sur

²⁰ N.S. du 4 juin 2008, p. 56.

laquelle le client devait apposer sa signature pour confirmer en avoir reçu copie (P-11, p. 39 et ss.). Il aurait offert ce produit à deux ou trois clients.

[76] Il insista sur le fait que le capital était garanti à 100% par la *Société générale de France*, que *RBC Dominion* et *National Vie* en vendaient et que ce produit permettait de faire fructifier le capital au maximum. Il connut ce produit qu'à partir de la présentation reçue au printemps 2003. Selon lui, ce placement répondait aux besoins de M. Desbiens puisque le capital investi ne pouvait qu'augmenter étant entièrement garanti. C'est ainsi qu'il a contacté M^{me} Perron pour lui dire qu'il avait un nouveau produit dont le capital était garanti et avait historiquement procuré de bons rendements. L'information «bundle» n'était qu'en langue anglaise mais les clients comprenaient l'anglais ayant habité en Alberta. Il admit qu'il ne pouvait expliquer les risques mais que les caractéristiques principales («High lights») de ce produit étaient que le capital était garanti à 100% par la *Société générale de France*, procurait un rendement exceptionnel (P-13, p. 80.4) et était coté AAA par Moody's. Selon lui c'était «la perle rare». Il a dit aux clients que c'était le meilleur instrument pour augmenter le rendement en 5 ans et ce, bien que ses clients désiraient retirer 2% par année et que l'expert a indiqué que des frais de rachats étaient imputés en cas de retraits avant l'échéance.

[77] Selon l'intimé, ce placement répondait à l'intérêt du client, le plus grand risque étant de se retrouver avec le même capital sans rendement à l'expiration des 7 ans. L'intimé reconnut qu'en mai 2003, il n'avait pas procédé à un nouveau profil d'investisseur pensant que les transactions étaient vérifiées au bureau chef puisque certaines étaient parfois rejetées.

[78] L'expert, M. Preston, a longuement élaboré sur les caractéristiques de ce placement tant dans son rapport que lors de son témoignage. Soulignons, entre autres,

le fait que le fonds *Pro-Hedge* est un billet garanti à l'échéance par la *Société Générale de France*, établi selon les lois de l'Île Jersey, constituant un placement communément appelé «off-shore». Selon ce dernier, cet endroit est une des pires places pour enregistrer des placements car il n'y a aucune protection, aucune loi ou réglementation. Cet endroit est comparable aux Îles Caïman, à Monaco et autres. L'Île Jersey est citée dans plusieurs rapports de paradis fiscaux.

[79] Parmi les autres caractéristiques de ce fonds, il mentionna que les investissements du billet s'effectuent exclusivement dans le fonds *Univest* établi aux Bahamas, le gestionnaire retenu par *Univest* était *Norshield Asset Management*, le billet ne procure aucun intérêt avant la date d'échéance qui était fixée au 31 décembre 2010 et, si cela est possible, le rachat de parts, avant la date d'échéance, est sujet à des frais de rachat qui varient selon la date de rachat potentiel²¹.

[80] À la question d'un des procureurs à savoir s'il voulait prendre des risques, M. Desbiens répondra par la négative ajoutant qu'il n'aimait pas ça. Quand aux termes de placements dans le fonds *Pro-Hedge* tout ce qu'il répondra est que sa compréhension était que l'argent était récupérable dans deux ou trois ans.

[81] En l'espèce, la preuve a révélé que le client a subi une baisse de son capital suite aux frais de rachats imposés dans les circonstances d'où un préjudice financier appréciable pour celui-ci. C'est Monsieur Bélanger, le représentant qui a remplacé l'intimé, qui s'est occupé de récupérer leur argent. Ils avaient fait des retraits d'environ 4 000 \$ de sorte que sur les 38 000 \$ placé, 26 800 \$ leur a été remis vers la fin de l'an 2006 ou début 2007 par MSR. Ce montant fut augmenté d'un dédommagement de 4 000 \$ deux mois plus tard, en mars 2007.

²¹ P-23, p.5.

[82] M. Preston a identifié certains des risques rajoutés par ce choix de placement *Pro-Hedge* au portefeuille de M. Desbiens comparativement aux fonds qu'il détenait précédemment²² :

- La non-diversification du capital investi lors de la faillite du Fonds;
- L'absence d'un mécanisme qui garantit le rachat des parts;
- L'effet de levier;
- L'utilisation de produits dérivés;
- Le risque de la contrepartie;
- La non transparence concernant les titres détenus par *Univest*;
- L'absence de contrôle réglementaire sur les gestionnaires et les négociateurs, particulièrement ceux de faillite et de fraude;
- Une augmentation des impacts de taux de change.

[83] Finalement, ce transfert a augmenté considérablement les risques que devait assumer M. Desbiens sans négliger celui lié au coût fiscal auquel il avait à faire face en faisant annuellement des retraits de son FRV. Ce fonds ne produit aucun revenu courant et exige des frais de rachat importants les premières années du placement, en l'occurrence 6% la première année²³.

[84] Selon l'expert à partir du moment où le client ne peut assumer un des risques énoncés, le représentant ne peut lui recommander ce produit.

[85] Enfin, tel que conclut l'expert²⁴:

«Un investissement à 100 % dans un billet qui ne garantit pas la négociabilité ou le rachat des parts (lire retraits) est en complète contradiction avec le besoin en revenus de son client et l'obligation fiscale que Monsieur Desbiens a de sortir chaque année un montant minimum de son FRV. » et un peu plus loin; «dans le cas de *Pro-Hedge* la garantie provient d'une seule institution financière. C'est l'équivalent de détenir une obligation de sept ans (corrigé par son témoignage) de la Société Générale. Entre temps, tout ou presque peut arriver.

²² P-23, p. 6 III) 2^e paragraphe.

²³ P-23, p.7 et N.S. du 29 janvier 2008 p.110

²⁴ P-23, p.8-9

Compte tenu des besoins en revenus de M. Desbiens, son portefeuille aurait dû être diversifié et composé en majeure partie de titres qui procurent des revenus : dépôts à terme, certificats de placements garantis, obligations, hypothèques, etc.»

[86] Ce dernier passage du rapport de M. Preston révèle clairement que ce dernier placement dans *Pro-Hedge* effectué par l'intimé était encore plus inapproprié que les précédents déjà discutés dans les autres chefs. Au surplus, des frais de sorties et des commissions non négligeables ont aussi affecté le capital ainsi investi.

[87] Il ne fait aucun doute dans l'esprit du comité que l'intimé a priorisé ses intérêts au lieu de ceux de son client en procédant à ces transactions et qu'il n'a pas respecté le mandat de son client.

[88] Enfin, il est assez révélateur que l'intimé au cours de son témoignage déclare : «Je m'en veux tellement d'avoir vendu ce produit à ces clients». Malgré une insouciance surprenante démontrée dans sa façon d'exercer, le comité retient cette déclaration de l'intimé plutôt comme un regret sincère d'avoir entraîné ses clients dans cette aventure.

[89] L'intimé sera en conséquence déclaré coupable sur les chefs 6 et 7.

PAR CES MOTIFS, le comité de discipline

DÉCLARE l'intimé coupable sur chacun des chefs d'accusation 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 8 portés contre lui;

ORDONNE l'arrêt conditionnel des procédures sur le chef 1;

CONVOQUE les parties, avec l'assistance de la secrétaire du comité de discipline, à une audition sur sanction.

(s) Janine Kean

M^e Janine Kean

Présidente du comité de discipline

(s) Robert Chamberland

M. Robert Chamberland, A.V.A., Pl. Fin.

Membre du comité de discipline

(s) Gilles C. Gagné

M. Gilles C. Gagné A. V.C.

Membre du comité de discipline

M^e René Vallerand
DONATI, MAISONNEUVE
Procureurs de la partie plaignante

Me François Audet
Procureur de la partie intimée

Dates d'audience : 29, 30 et 31 janvier, 4 et 5 juin 2008.

COPIE CONFORME À L'ORIGINAL SIGNÉ

COMITÉ DE DISCIPLINE

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC

N°: CD00-0670

DATE : 11 mai 2010

LE COMITÉ : M ^e Janine Kean	Présidente
M. Robert Chamberland, A.V.A.	Membre
M. Gilles C. Gagné, A.V.C.	Membre

LÉNA THIBAUT, ès qualités de syndic adjoint de la Chambre de la sécurité financière
Partie plaignante

C.

LAWRENCE SHAW, conseiller en sécurité financière, conseiller en assurances et rentes collectives et représentant en épargne collective (certificat no : 130 798)
Partie intimée

DÉCISION SUR SANCTION

[1] Le 13 avril 2010, le comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière s'est réuni à son siège social, situé au 300, rue Léo-Pariseau, 26^e étage, Montréal, pour entendre la preuve et les représentations des parties sur sanction à la suite de la décision rendue le 5 octobre 2009 déclarant l'intimé coupable des chefs d'accusation 2 à 8 suivants de la plainte portée contre lui :

2. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw, a procédé à un transfert du placement du 12 septembre 2002 de son client Dominique Desbiens vers de nouveaux fonds de placement soit d'un fonds "Canadien Dividendes" à des fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien" par l'entremise des Services financiers Diversifolio auprès de la Société d'investissement Strategic Nova et ce, sans avoir d'abord établi le profil d'investisseur du client requis afin de s'assurer que le produit offert correspondait à la situation financière et aux objectifs d'investissement de son client, contrevenant

ainsi aux articles 16 et 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 3 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

3. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw a procédé à un transfert du placement de son client Dominique Desbiens du 12 septembre 2002 vers de nouveaux fonds de placement soit d'un fonds "Canadien Dividendes" à des fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien" par l'entremise des Services financiers Diversifolio, touchant ainsi une commission de transfert de 2% et alors que ladite transaction n'était aucunement justifiée par les besoins du client ni par un changement dans sa situation financière ou ses objectifs d'investissement, priorisant ainsi son intérêt personnel à celui de son client, contrevenant donc à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 2 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

4. À Chicoutimi, le ou vers le 2 décembre 2002, l'intimé Lawrence Shaw, alors qu'il procédait audit transfert du fonds de placement effectué le 12 septembre 2002 dans les fonds "Canadien technologie" et "Équilibré canadien", n'a pas respecté le mandat qui lui avait été confié par son client Dominique Desbiens qui désirait obtenir un placement sécuritaire et liquide compte tenu que les fonds étaient à l'origine placés dans un fonds de revenu viager dans le but d'obtenir un revenu régulier pour la retraite, contrevenant ainsi à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et aux articles 2, 4 et 14 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

5. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw, alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge et ce, sans avoir d'abord établi le profil d'investisseur du client requis afin de s'assurer que le produit offert correspondait à la situation financière et aux objectifs d'investissement de son client, contrevenant ainsi aux articles 16 et 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 3 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

6. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge, touchant ainsi une commission de transfert, priorisant ainsi son intérêt personnel à celui de son client, contrevenant donc à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et à l'article 2 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

7. À Chicoutimi, le ou vers le 7 juillet 2003, l'intimé Lawrence Shaw alors qu'il procédait à nouveau au transfert des fonds de son client Dominique Desbiens vers le fonds de placement Pro-Hedge, a fait défaut de respecter le mandat qui lui avait été confié par son client puisque le fonds ne correspondait pas au degré de tolérance au risque ni à l'horizon de placement du client qui désirait obtenir un revenu régulier d'un fonds de revenu viager, contrevenant ainsi à l'article 51 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*, L.R.Q. et aux articles 2, 4 et 14 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

8. À Chicoutimi, entre les mois de septembre 2002 et janvier 2004, l'intimé Lawrence Shaw, a fait défaut d'informer son client quant à la nature de ses placements ainsi que relativement aux frais et aux risques applicables, omettant

ainsi de prendre les mesures raisonnables afin d'assurer l'exactitude et l'intégralité des renseignements transmis à son client sur ses placements et omettant de fournir de façon objective et complète l'information requise par son client ainsi que l'information pertinente à la compréhension et à l'appréciation des opérations et à l'état des placements dudit client, contrevenant ainsi à l'article 16 de la *Loi sur la distribution des produits et des services financiers*, L.R.Q. et aux articles 7 et 19 du *Règlement sur la déontologie dans les disciplines de valeurs mobilières*, c. D-9.2, r.1.1.2;

[2] D'entrée de jeu, le procureur de la plaignante informa le comité que les parties entendaient soumettre les recommandations communes suivantes :

- Quant aux chefs d'accusation 2 et 5, relatifs au défaut d'avoir fait un profil d'investisseur : une amende de 4 000 \$ sur chacun des chefs pour un total de 8 000 \$;
- Quant aux chefs d'accusation 3 et 6, lui reprochant d'avoir priorisé son intérêt personnel au détriment de son client : une radiation temporaire d'un mois sur chacun des chefs à être purgée de façon concurrente;
- Quant aux chefs d'accusation 4 et 7, relatifs au défaut d'avoir respecté le mandat de son client : une amende de 6 000 \$ sur le chef 4, une réprimande pour le chef 7 qui tient compte du principe de la globalité des sanctions ainsi qu'une recommandation au conseil d'administration de la CSF d'imposer à l'intimé de suivre une formation intitulée « Conformité et confiance du client » numéro 20406 (P-AS2);
- Quant au chef d'accusation 8, relatif au défaut d'informer adéquatement ses clients : une amende de 4 000 \$;
- La condamnation de l'intimé aux déboursés.

[3] Au soutien des recommandations des parties, le procureur de la plaignante soumit un cahier de décisions¹ et expliqua que même si le type d'infraction en cause a été par le passé sanctionné par des amendes moindres, les amendes proposées

¹ *Chambre de la sécurité financière c. Donald Tremblay*, CD00-0502, rendues le 29 septembre et le 11 décembre 2003; *Chambre de la sécurité financière c. Diane Camplone*, CD00-0615, rendue le 9 novembre 2007; *Chambre de la sécurité financière c. Christian Gignac*, CD00-0693, rendue le 4 juin 2008; *Chambre de la sécurité financière c. Louis Faribault*, CD00-0721, rendue le 2 février 2009; *Chambre de la sécurité financière c. Christophe Balayer*, CD00-0674, rendue le 4 juin 2008; *Chambre de la sécurité financière c. Robert Pollender*, CD00-0676, rendues le 12 mars et le 25 août 2009; *Chambre de la sécurité financière c. Normand Causabon*, CD00-0521, rendues le 2 novembre 2004 et le 23 février 2006; *Chambre de la sécurité financière c. Benoît Tremblay*, CD00-0618, rendue le 8 mai 2007; *Chambre de la sécurité financière c. Raymond Lavoie*, CD00-0574, rendue le 18 mai 2006.

tiennent compte de la situation depuis le projet de *Loi 74* (2009, chap. 58) sanctionné le 4 décembre 2009, intitulé : « *Loi modifiant diverses dispositions législatives afin principalement de resserrer l'encadrement du secteur financier* ».

[4] Par ces amendements, l'application du paragraphe c) du premier alinéa de l'article 156 du *Code des professions* est exclut et l'article 376 de la LDPSF est modifié par l'ajout de l'alinéa suivant : « *Le comité peut imposer une amende d'au moins 2 000 \$ et d'au plus 50 000 \$ pour chaque infraction. Dans la détermination de l'amende, le comité tient compte du préjudice causé au client et des avantages tirés de l'infraction.* »

[5] À cette fin, il attira l'attention du comité sur l'arrêt de la Cour Suprême² statuant que le principe de la non rétroactivité des lois ne devrait pas s'appliquer aux dispositions législatives imposant une peine dont l'objectif n'est pas de punir le contrevenant, mais de protéger le public. Aussi, il a été généralement reconnu que le droit disciplinaire ne vise pas à punir le professionnel, mais plutôt à protéger le public.

[6] Enfin, il déposa deux décisions³ où le comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière a appliqué les nouvelles amendes en vigueur depuis le mois de décembre 2009, même si les faits reprochés étaient antérieurs à l'adoption de ces amendements.

[7] Pour sa part, le procureur de l'intimé demanda la dispense de la publication de la décision. Au soutien de sa demande, il fit entendre M. Robert Benson, directeur régional d'assurance vie pour la compagnie d'assurance Great West (« Great West »),

² *Brousseau c. Alberta Securities Commission*, [1989] 1 RCS 301;

³ *Chambre de la sécurité financière c. Norman Burns*, CD00-0731, rendue le 1^{er} mars 2010; *Chambre de la sécurité financière c. Paul Grenier*, CD00-0727, rendue le 14 décembre 2009.

qui confirma que l'intimé occupe le poste de consultant en affaires complexes dans le domaine des assurances seulement et, à ce titre, n'a pas de clientèle. L'intimé demanda également au comité de lui accorder un délai de six mois pour le paiement des amendes.

[8] Le procureur de la plaignante laissa le sort de ces demandes à la discrétion du comité de discipline.

Analyse et décision

[9] Le comité estime que les sanctions proposées sont conformes aux principes de détermination de la sanction disciplinaire et de nature à assurer adéquatement la protection du public. Les décisions soumises par les parties confirment que leurs suggestions communes ne sont pas déraisonnables, inadéquates ou contraires à l'intérêt public ou de nature à déconsidérer le système de justice. Par conséquent, les recommandations des parties seront suivies par le comité. L'intimé sera également condamné aux déboursés.

[10] Quant à la demande de dispense de publication de la décision présentée par l'intimé, le comité estime qu'il y a lieu de l'accorder. Depuis les gestes reprochés, l'intimé a occupé, toujours au sein de la Great West, un poste de directeur de succursale et depuis le mois de septembre 2008, celui de consultant aux affaires complexes. Il a été démontré que dans ces fonctions, l'intimé exerce dans le domaine de l'assurance vie à l'exclusion des placements et ne fait pas affaire avec la clientèle. Le principal but de la publication d'une décision comportant une radiation est de mettre en garde le public contre un représentant fautif. Ainsi, en l'espèce, l'intimé ne faisant

pas affaire avec de la clientèle depuis plus de cinq ans, cette publication s'avère sans objet.

[11] En ce qui concerne le délai de six mois demandé pour le paiement des amendes, le comité y donnera également suite.

PAR CES MOTIFS, le comité de discipline

CONDAMNE l'intimé au paiement d'une amende de 4 000 \$ sur chacun des chefs d'accusation 2 et 5;

ORDONNE la radiation temporaire de l'intimé pour une période d'un (1) mois sur chacun des chefs d'accusation 3 et 6 à être purgée de façon concurrente;

CONDAMNE l'intimé au paiement d'une amende de 6 000 \$ quant au chef d'accusation 4;

IMPOSE à l'intimé une réprimande quant au chef d'accusation 7;

Et quant aux chefs d'accusation 4 et 7 :

RECOMMANDE au conseil d'administration de la Chambre de la sécurité financière d'imposer à l'intimé de suivre un cours de formation intitulé : « Conformité et confiance du client » (formation 20406) dispensé par la Chambre de la sécurité financière, l'intimé devant produire au conseil d'administration de la Chambre une attestation à l'effet que ledit cours a été suivi avec succès dans les douze (12) mois de la résolution du conseil d'administration, le défaut de s'y conformer résultant en la suspension de son droit d'exercice par l'autorité compétente jusqu'à la production d'une telle attestation.

CONDAMNE l'intimé au paiement d'une amende de 4 000 \$ quant au chef d'accusation 8;

ACCORDE à l'intimé un délai de six (6) mois pour le versement desdites amendes, celui-ci devant être effectué d'ici le 25 novembre 2010 sous peine de déchéance du terme et sous peine de non renouvellement de son certificat émis par l'Autorité des marchés financiers dans toutes les disciplines où il lui est permis d'agir;

CONDAMNE l'intimé au paiement des déboursés conformément aux dispositions de l'article 151 du *Code des professions* (L.R.Q., c. C-26);

DISPENSE la secrétaire du comité de discipline de la publication de la présente décision conformément à l'article 156 du *Code des professions* (L.R.Q., c. C-26);

(s) Janine Kean

M^e Janine Kean

Présidente du comité de discipline

(s) Robert Chamberland

M. Robert Chamberland, A.V.A.

Membre du comité de discipline

(s) Gilles Gagné

M. Gilles C. Gagné A. V.C.

Membre du comité de discipline

M^e René Vallerand
DONATI, MAISONNEUVE
Procureurs de la partie plaignante

M^e François Audet
AUDET F. G. & ASSOCIÉS
Procureurs de la partie intimée

Date d'audience : 13 avril 2010

COPIE CONFORME À L'ORIGINAL SIGNÉ