

VALEURS MOBILIÈRES SUN LIFE CANADA INC.

# Information sur la relation



# Information sur la relation

Comme Client de Valeurs mobilières Sun Life Canada inc. (VMSLCI), il est essentiel que vous compreniez la relation que vous entretenez avec nous et avec votre conseiller en placement. Dans le présent document, vous trouverez des renseignements sur :

- chacun de nos rôles et responsabilités ;
- les produits et services que nous offrons ;
- vos comptes VMSLCI.

Vous allez recevoir une copie de ce document d'information lorsque vous ouvrirez votre compte et avant que nous commencions à vous fournir des conseils en investissement. Avec votre consentement, nous vous l'enverrons en version électronique par courriel à l'adresse que vous avez fournie lors de l'ouverture de votre compte. Ce document est toujours accessible sur notre site Web [sunlife.ca/valeursmobilieries](http://sunlife.ca/valeursmobilieries). Chaque fois que nous y apporterons des modifications importantes, nous vous enverrons un avis détaillant ce qui a été mis à jour.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les points abordés dans le présent document, vous pouvez en tout temps communiquer directement avec votre conseiller en placement, communiquer avec notre équipe au 1-877-SUNLIFE (786-5433) ou écrire à l'adresse suivante : [slcsi.client@sunlife.ca](mailto:slcsi.client@sunlife.ca).

# Table des matières

---

4

Qui sommes-nous ?

5

Produits et services

8

Convenance et Bien Connaître son Client (BCC)

11

Mise en garde concernant le risque lié à l'effet de levier

11

Frais et commissions

13

Conflits d'intérêts et avantages obtenus par VMSLCI ou votre conseiller en placement

13

Documents relatifs au compte et information sur le compte

15

Plaintes et façons de nous joindre

17

Autres renseignements importants

18

Tableau détaillé des conflits d'intérêts

26

Protection des renseignements personnels

26

Prévention des crimes financiers

27

Document d'information sur les obligations à coupons détachés

# Qui sommes-nous ?

## Qui est VMSLCI ?

VMSLCI est un courtier en placement inscrit dans l'ensemble des provinces et territoires du Canada et membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et du Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI). Nous offrons un éventail de produits de placement, y compris des actions de sociétés individuelles, des titres à revenu fixe tels que des obligations, des fonds communs de placement, des fonds négociés en bourse (FNB) ainsi que d'autres produits offerts par différentes entreprises. Vous trouverez de plus amples renseignements sur nos produits et services à la section « Produits et services de VMSLCI », ci-après.

« Valeurs mobilières Sun Life Canada » et « Sun Life Canada Securities » sont des marques déposées utilisées par VMSLCI.

## Relations de VMSLCI

VMSLCI est une filiale indirecte en propriété exclusive de la Financière Sun Life inc. (la « FSL »), une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale. La FSL exerce ses activités dans divers marchés du monde, soit au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Asie. La FSL est une société ouverte inscrite à la Bourse de Toronto (TSX), à la Bourse de New York (NYSE) et à la Bourse des Philippines (PSE). Son siège social mondial est situé à Toronto, au Canada.

La FSL est propriétaire de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie (la « SLCCAV »), une organisation de services financiers de premier plan qui offre une gamme diversifiée de solutions dans les domaines de l'assurance et des placements au Canada. La SLCCAV est propriétaire de Placements Financière Sun Life (Canada) inc. (un courtier en épargne collective réglementé et membre de l'OCRI), de Distribution Financière Sun Life (Canada) inc. (une organisation de distribution de produits d'assurance) et de la Fiducie de la Financière Sun Life inc. (une société de fiducie sous réglementation fédérale). La FSL détient aussi indirectement Gestion d'actifs PMSL inc., qui offre et gère des fonds communs de placement et des solutions de portefeuille au Canada. La FSL est l'actionnaire principal de MFS Institutional Advisors, Inc. (MFS Advisors), un conseiller en placement international. MFS Advisors est propriétaire de MFS Gestion de placements Canada limitée (MFS Gestion), un gestionnaire de portefeuille.

MFS Advisors et MFS Gestion sont des sous-conseillers de certains fonds communs de placement de Gestion d'actifs PMSL.

Dans le présent document, les sociétés détenues par la FSL qui exercent leurs activités sous la marque Sun Life sont appelées « membres du groupe Sun Life ».

## Émetteurs reliés et associés

En vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, les sociétés inscrites sont tenues de communiquer certains renseignements à leurs clients lorsqu'elles négocient ou prodiguent des conseils à l'égard de leurs propres titres ou des titres de certains autres émetteurs auxquels ces sociétés (ou certaines autres parties apparentées) sont reliées ou associées.

Un émetteur est relié à VMSLCI si nous sommes un porteur de titres influent dudit émetteur, s'il est un porteur de titres influent de notre société ou si nous avons en commun un porteur de titres influent.

Un émetteur est associé à VMSLCI si un acheteur éventuel des titres dudit émetteur peut raisonnablement mettre en doute l'indépendance de celui-ci à l'égard de notre société, d'une partie qui nous est reliée, de l'un de nos administrateurs ou dirigeants ou d'un administrateur ou dirigeant de la partie qui nous est reliée.

Les entités énumérées ci-dessous peuvent être considérées comme des émetteurs reliés ou associés à VMSLCI :

- La Fiducie Financière Sun Life inc. (une société de fiducie sous réglementation fédérale) en tant qu'émetteur de produits d'épargne tels que les certificats de placement garanti (CPG),
- Gestion d'actifs PMSL inc., qui offre et gère des fonds communs de placement, des fonds distincts et des solutions de portefeuille.

Lorsque nous achetons ou vendons des titres d'un émetteur relié ou connecté pour votre compte, la confirmation de transaction et votre relevé mensuel indiqueront que l'émetteur est une partie liée ou connectée.

Votre conseiller en placement vous informera, au moment de prodiguer ses conseils, qu'il recommande des titres d'un émetteur relié ou associé.

Veillez vous référer à [Émetteurs reliés et associés](#) pour la liste à jour des émetteurs reliés et/ou associés.

## Partage des locaux

Si votre compte de placement est ouvert ou maintenu dans une succursale qui partage ses locaux avec des entités liées de VMSLC, les autorités canadiennes en valeurs mobilières nous obligent à vous informer de certains faits importants avant toute opération sur votre compte de placement.

VMSLC peut, dans ses différents locaux, partager des locaux avec d'autres entités liées qui sont membres du groupe de sociétés Sun Life et/ou une ou plusieurs entreprises tierces avec lesquelles elle peut ou non avoir conclu des accords commerciaux. Toutes doivent disposer de panneaux et d'informations appropriés qui différencient les entités partageant les locaux. VMSLC, ses entités liées ou autres sont des entités juridiques distinctes qui exercent leurs activités indépendamment les unes des autres. VMSLC a pris des mesures pour garantir que la confidentialité de vos clients est respectée et protégée de manière appropriée contre tout accès ou utilisation non autorisés en lien avec ces locaux partagés et conformément à notre politique de confidentialité.

## Votre conseiller en placement VMSLCI

Les conseillers en placement VMSLCI détiennent un permis pour vendre des valeurs mobilières dans les provinces et/ou les territoires où ils exercent leurs activités. Ils fournissent des conseils et des services en matière de placements par l'intermédiaire de VMSLCI. Ils peuvent être des employés salariés ou des agents indépendants sous contrat avec VMSLCI qui reçoivent des commissions. Pour en savoir plus sur les commissions et les frais, consultez la section «Frais et commissions».

Votre conseiller en placement est votre premier point de contact à VMSLCI. Si vous avez des questions ou que vous avez besoin d'information concernant votre compte, vous pouvez communiquer avec votre conseiller en placement. En cas d'insatisfaction quant à la façon dont votre compte est géré, consultez la section «Plaintes de Clients» plus bas.

## Information sur le mandant/mandataire

Si votre conseiller en placement est un mandataire de VMSLCI, VMSLCI est irrévocablement responsable à votre égard pour toute action ou omission de votre conseiller en placement relativement aux affaires de VMSLCI, comme si le conseiller en placement était un employé de VMSLCI. En continuant de faire affaire avec nous, vous acceptez notre offre d'indemnité.

# Produits et services

## Produits et services de VMSLCI

VMSLCI offre un éventail de produits de placement et plusieurs types de comptes dans lesquels vous pouvez détenir ces produits.

### Types de produits et de comptes

VMSLCI offre les produits et services suivants :

- Fonds communs de placement, y compris des fonds de placements alternatifs liquides visés par un prospectus et couverts au titre du Règlement 81-102
- Fonds en gestion commune
- FNB
- Compte d'épargne à intérêt élevé
- CPG
- Liquidités
- Actions
- Obligations
- Titres à revenu fixe
- Titres négociés sur le marché dispensé (notice d'offre/souscription)\*
- Fonds distincts\*\*

\*Transfert en bien seulement. Les transactions ultérieures sont limitées aux rachats uniquement.

\*\*Les fonds distincts sont des produits d'assurance offerts par l'intermédiaire de Distribution Financière Sun Life (Canada) inc. («DFSL»), une filiale de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie. Lorsque votre conseiller en placement VMSLCI vous propose des produits d'assurance, il le fait à titre de représentant en assurance pour DFSL et non pour VMSLCI.

### Comptes avec conseils

Tous les types de comptes offerts par VMSLCI sont des «comptes avec conseils». Cela signifie que votre conseiller en placement vous offrira des conseils en placement et des recommandations liées à la gestion de votre portefeuille. Toutefois, vous êtes responsable des décisions finales pour chacun de vos placements, et aucune opération ne sera effectuée dans votre compte sans que vous ayez fourni des directives précises. Les conseillers en placement VMSLCI doivent respecter un certain niveau de qualité de gestion lorsqu'ils fournissent des services financiers, et ils sont tenus de s'assurer qu'ils vous donnent des conseils objectifs qui cadrent avec vos renseignements (consultez la section «L'importance des renseignements Bien connaître son Client (BCC)» pour des précisions).

Avant d'ouvrir un compte, nous vérifierons la pertinence de certains types de comptes (honoraires ou commissions) de façon continue et nous recommanderons seulement des placements qui sont « convenables » pour un compte VMSLCI. Consultez la section « Comment votre conseiller en placement fait des recommandations de placement » pour en savoir plus sur l'évaluation de la convenance des placements.

### Compte à honoraires ou à commission

Avec un compte à honoraires, vous négociez le montant annuel des honoraires avec votre conseiller en placement. Ce montant correspond à un pourcentage de votre actif.

Les taux d'honoraires et la fréquence de facturation sont décrits en détail dans l'entente de rémunération que vous signez à l'ouverture de votre compte.

Dans le cas d'un compte à commission, nous vous facturons une commission pour chaque opération réalisée dans votre compte (vente ou achat).

On vous facturera aussi des frais pour l'administration de votre compte, mais ces frais ne serviront pas à rémunérer votre conseiller. Vous devrez payer d'autres types de frais en fonction des opérations réalisées dans votre compte, et votre conseiller en placement peut recevoir une commission. Pour en savoir plus, consultez la section « Frais et commissions ».

### Compte enregistré ou non enregistré

Vous pouvez choisir d'ouvrir un ou plusieurs comptes parmi les suivants. Votre conseiller en placement peut vous aider à déterminer quel compte vous convient le mieux en fonction de vos besoins de placement :

- Compte de placement non enregistré
- Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)
- Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)
- Régime enregistré d'épargne-études (REEE)
- Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)
- Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)
- Compte de retraite immobilisé (CRI)
- Compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP)

### Produits exclusifs

VMSLCI offre des produits exclusifs comme des fonds communs de placement et des CPG. Elle offre aussi des produits non exclusifs (les produits de tiers, par exemple). Un produit est considéré comme étant exclusif s'il est émis ou géré par une société reliée à VMSLCI ou qui se rattache de toute autre façon à une société apparentée à VMSLCI. Les produits exclusifs et non exclusifs font l'objet du même processus d'examen par nos conseillers en placement VMSLCI. Avant de vous recommander tout produit, votre conseiller en placement doit s'assurer qu'il vous convient.

### Vente de vos placements

Les produits offerts par VMSLCI sont généralement considérés comme étant « liquides ». Cela signifie que si vous voulez vendre un des placements qui se trouve dans votre compte VMSLCI, vous pouvez habituellement le faire rapidement (p. ex. : en deux jours).

Les fonds communs de placement, les fonds négociés en Bourse et les actions de sociétés ouvertes qui se négocient sur les principaux marchés boursiers, comme la Bourse de Toronto (TSX), sont de bons exemples de placements liquides. Toutefois, certains placements ne sont pas considérés comme étant liquides, car ils ne sont pas négociés aussi fréquemment. Cette illiquidité peut découler d'un marché difficilement accessible ou de restrictions sur les opérations ou les rachats (p. ex. : une période de détention minimale). Vous pourriez alors devoir attendre pour vendre ou faire racheter votre placement, payer une pénalité ou accepter un prix inférieur à vos attentes.

Pour savoir si des facteurs peuvent limiter la liquidité d'un titre, consultez les documents de placement qui s'y rattachent. Vous pouvez aussi en discuter avec votre conseiller en placement.

Les produits qui ne peuvent généralement pas être vendus rapidement sont les CPG, certains types de fonds qui ne sont pas des fonds communs de placement et certains types de titres de créance. En général, les placements moins liquides comportent plus de risques.

## Limites aux produits que nous offrons

VMSLCI n'offre actuellement pas de produits dérivés (comme des options et des contrats à terme), d'actifs numériques (sauf de manière indirecte, via les portefeuilles de certains fonds), ni de comptes gérés ou sous mandat discrétionnaire (comptes où un conseiller en placement prend les décisions pour vous).

Les CPG disponibles par l'intermédiaire de VMSLCI se limitent à ceux offerts par notre courtier chargé de comptes. Consultez la section « Détention de vos actifs », ci-après, pour en savoir plus sur notre courtier chargé de comptes.

## Ententes d'indication

Dans le cadre de ses activités, VMSLCI peut conclure des ententes d'indication avec des partenaires, notamment d'autres membres du groupe Sun Life et d'autres institutions financières. Une description des conditions de nos ententes de recommandation est consignée par écrit et vous est fournie avant que vous receviez tout service recommandé. Cette description présente les conflits d'intérêts potentiels et vous permet de prendre une décision éclairée en ce qui concerne la recommandation. Nous passons périodiquement en revue nos ententes d'indication pour nous assurer qu'elles sont justes. Nous vérifions également que le montant des primes de recommandation n'est pas trop élevé, ce qui pourrait compromettre nos responsabilités envers vous. Pour des précisions, consultez la section « Conflits d'intérêts et avantages obtenus par VMSLCI ou votre conseiller en placement. ».

## Meilleurs intérêts des Clients

Les intérêts de nos Clients ont toujours la priorité sur ceux de VMSLCI et de ses employés. Lorsque nous recevons deux ordres pour un même titre au même prix ou à un prix plus élevé, nous exécuterons toujours votre ordre avant celui de notre employé ou du nôtre.

Cela signifie également que votre conseiller en placement a l'obligation de choisir le meilleur investissement pour vous, même s'il s'agit d'un investissement qui concurrence directement nos offres. Aucun conseiller en placement n'est autorisé à faire des recommandations uniquement dans le but de générer des revenus ou de promouvoir des investissements internes si cela ne vous apporte aucun avantage et si les recommandations ne constituent pas la meilleure exécution et le meilleur investissement pour vous.

Veuillez consulter : [Énoncé des informations à fournir au Public sur la meilleure exécution](#)

## Détention de vos actifs

VMSLCI agit comme « courtier remisier ». Dans ce rôle, nous sommes responsables de vous fournir des conseils appropriés et de nous assurer que les placements qui figurent dans votre compte répondent à vos besoins. Nous sommes heureux de recevoir vos questions, vos instructions et vos plaintes. La Financière Banque Nationale Inc., par sa division Banque Nationale Réseau Indépendant (« BNRI »), agit comme « courtier chargé de comptes » pour VMSLCI. Cela signifie que BNRI détient les actifs, règle les opérations et fait le suivi des opérations effectuées dans les comptes pour les Clients de VMSLCI.

Les fonds et instructions que vous fournissez après avoir consulté votre conseiller en placement sont transférés à BNRI.

En tant que courtier chargé de comptes, BNRI doit garder vos fonds et vos titres en sécurité, exécuter des opérations pour VMSLCI et fournir des documents tels que des avis d'exécution et des relevés de compte. VMSLCI supervisera et guidera BNRI selon les instructions que vous donnez à votre conseiller en placement Sun Life. Il revient à VMSLCI de s'assurer que vos décisions de placement sont appliquées correctement. Nos conseillers en placement ne sont pas autorisés à agir sur la base des instructions reçues de votre part par courriel, texto, télécopieur, messagerie vocale ou par toute autre voie électronique. Dès réception de toute instruction électronique de votre part, votre conseiller en placement doit authentifier verbalement que les instructions électroniques ont été envoyées par vous avant d'apporter des modifications à votre compte ou de soumettre des instructions de transaction.

# Convenance et Bien Connaître son Client (BCC)

## Comment votre conseiller en placement fait des recommandations de placement

Avant d'ouvrir un compte ou de faire une recommandation de placement, votre conseiller en placement doit s'assurer que l'opération vous convient selon ce qu'il sait de vous. Il doit vérifier qu'elle est dans votre intérêt. Pour ce faire, il réalise une évaluation de la convenance avant que tout titre soit placé dans votre compte ou retiré de celui-ci.

L'évaluation de la convenance consiste à examiner les renseignements vous concernant qui ont été recueillis durant le processus BCC (situation personnelle et financière, âge, connaissances en placement, horizon de placement, profil de risque et objectifs de placement) puis à consulter la liste des produits approuvés par le cabinet pour déterminer les placements qui peuvent répondre à vos besoins et objectifs en matière de placement. Votre conseiller en placement tient compte des facteurs suivants pour chaque produit recommandé ou accepté dans votre compte : risques, rendements, coûts, structures, caractéristiques, incidence sur la liquidité et contraintes de concentration potentielles. De plus, il compare sa recommandation à un nombre raisonnable d'autres produits.

Votre conseiller en placement doit aussi veiller à ce que vos placements continuent de vous convenir :

- lorsqu'il est mis au courant d'un changement important dans les renseignements personnels ou financiers recueillis lors du processus BCC ;
- lorsqu'il est mis au courant d'un changement dans un placement que vous détenez ;
- lorsque vous déposez, retirez ou transférez des actifs dans votre compte ;
- lorsque le conseiller en placement responsable de votre compte change ;
- lorsqu'il procède à l'examen périodique de votre compte ou de vos comptes.

Par ailleurs, votre conseiller en placement peut revoir vos placements si un événement majeur survient sur les marchés financiers, comme en cas de fluctuation importante des prix des titres.

Pour nous assurer que chacun des placements dans votre compte continue de vous convenir au fil du temps, nous examinerons régulièrement vos renseignements, vos placements et vos titres.

Si l'une des situations décrites ci-dessus devait survenir et nous prendrons les mesures nécessaires ou ferons les recommandations qui vous conviennent et qui sont dans votre intérêt. Même si votre conseiller en placement est responsable des recommandations de placement, vous devez approuver chaque opération liée à votre compte avant son exécution. Nous vous encourageons à bien soupeser les conseils que vous recevez et à poser toutes les questions que vous avez. Nous nous réservons le droit de refuser des ordres d'achat de titres si nous sommes d'avis qu'ils ne vous conviennent pas selon vos renseignements BCC.

## L'importance des renseignements Bien Connaître son Client (BCC)

L'expression « Bien connaître son Client » (BCC) désigne les renseignements que votre conseiller en placement recueille à votre sujet pour déterminer les placements appropriés pour vous. Il s'agit notamment des renseignements personnels et financiers, des renseignements liés à votre profil de risque et autres informations qui aident votre conseiller en placement à comprendre votre situation et à faire des recommandations qui vous conviennent. Votre conseiller en placement doit avoir en main les bons renseignements pour s'assurer que vos placements vous conviennent. La collecte des renseignements BCC est donc un processus des plus importants lorsque vous devenez Client de VMSLCI.

Votre conseiller en placement recueillera vos renseignements BCC avant d'ouvrir votre compte à VMSLCI. Au moment de fournir ces renseignements à votre conseiller, prenez tout le temps dont vous avez besoin pour vous assurer que l'information que vous lui donnez est exacte et complète. Vous recevrez une copie des renseignements BCC recueillis par votre conseiller en placement à l'ouverture de votre compte et chaque fois qu'un changement important sera apporté à ces renseignements.

Voici certains renseignements BCC importants que votre conseiller en placement vous demandera et qu'il examinera avec soin lorsqu'il devra déterminer si un placement vous convient.

## Situation personnelle

Dans le contexte du processus BCC, vous devez fournir des renseignements personnels qui peuvent influencer vos besoins en matière de placement. Par exemple :

- Votre âge
- Votre adresse
- Votre état matrimonial, état civil ou situation familiale
- Le nombre de personnes à votre charge
- Votre situation d'emploi et des précisions sur votre emploi
- Si une personne autre que vous peut donner des instructions relativement à votre compte
- Si une personne autre que vous a un intérêt financier dans le compte

## Situation financière

Tous les placements ne conviennent pas à tous, car selon sa situation financière, un investisseur aura une capacité plus ou moins grande à résister à une perte financière. Pour évaluer cet aspect, votre conseiller en placement a besoin des renseignements suivants :

- Votre revenu annuel
- Vos besoins de liquidités
- Vos actifs financiers
- Votre valeur nette
- Si vous envisagez d'utiliser l'effet de levier ou d'emprunter pour financer vos achats de titres

## Connaissances en placement

Les connaissances en placement s'entendent :

- de votre expérience et de votre compréhension des placements et des marchés financiers ;
- de votre connaissance des risques liés aux divers placements ;
- de votre compréhension de l'incidence du niveau de risque sur les rendements que vous espérez tirer de vos placements.

## Besoins et objectifs en matière de placement

Ce terme désigne ce que vous voulez ou devez accomplir avec vos placements, par exemple :

- faire croître vos placements ;
- épargner pour la retraite ;
- épargner pour les études de vos enfants ;
- toucher un revenu régulier ;
- épargner pour un objectif à court terme, comme une mise de fonds sur l'achat d'une maison ;

- protéger votre épargne contre les pertes ;
- investir en fonction de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance ou de vos préférences personnelles.

## Horizon de placement

Votre horizon de placement correspond à la période entre maintenant et le moment où vous devrez retirer une part importante de l'argent dans votre compte.

## Profil de risque

Votre profil de risque reflète le degré de risque qui vous convient. Il prend en compte votre aisance avec le risque et votre volonté d'accepter le risque (votre tolérance au risque), ainsi que votre capacité à résister financièrement aux pertes compte tenu de votre situation personnelle et financière (votre capacité de souscription au risque).

## Mise à jour de vos renseignements BCC

Votre conseiller en placement utilise tous les renseignements BCC qu'il recueille auprès de vous pour faire des recommandations de placement. Par conséquent, si votre situation personnelle ou financière change (p. ex., si vous achetez une maison, avez un enfant, changez d'état matrimonial, changez d'emploi, perdez votre emploi, etc.), nous vous prions d'en **informer votre conseiller en placement**.

## Risques à prendre en considération avant d'investir

En règle générale, plus un placement est risqué, plus son rendement potentiel est élevé. Mais un degré de risque plus élevé est aussi associé à un risque de perte accru. La valeur de vos placements fluctue au fil du temps en fonction de nombreux facteurs, dont la conjoncture économique générale. Les rendements passés ne permettent pas de prédire les rendements futurs.

Rien ne garantit que vous obtiendrez un rendement positif d'ici à ce que vous deviez retirer votre argent. C'est particulièrement vrai si vous en avez besoin à court terme. Certains types de placements peuvent convenir uniquement aux investisseurs à long terme.

Par ailleurs, chaque placement comporte des risques qui lui sont propres. Vous recevrez le prospectus applicable, le document Aperçu du fonds/FNB, la notice d'offre et tous les autres documents d'information qui doivent vous être fournis. Ces documents vous renseignent sur le placement que vous envisagez d'acheter et donnent des explications de base sur ce qui suit :

- la nature du placement ;
- dans le cas d'un fonds, la composition du portefeuille ;
- les risques rattachés au placement ;
- le rendement ;
- le coût de propriété.

Passez en revue les documents avec votre conseiller en placement et n'hésitez pas à lui poser des questions. Il est important que vous soyez à l'aise avec vos décisions de placement.

**Quand vous prenez des décisions de placement, il est important que vous preniez en compte les risques suivants :**

- **Risque de concentration** - Le risque de concentration survient lorsque vous avez un placement trop important dans un petit nombre de titres. Ce manque de diversification peut entraîner une volatilité accrue. Comme votre compte est surexposé à quelques titres, il est plus sensible à la fluctuation de leur valeur.
- **Risque de crédit** - Lorsque vous achetez un titre de créance, il représente de l'argent emprunté qui doit être remboursé au prêteur (c'est-à-dire vous) par l'émetteur selon les conditions établies pour ce titre. Le risque de crédit est le risque qu'un émetteur ne verse pas les intérêts ou ne rembourse pas le capital dans les délais prévus. Cela peut entraîner une perte pour vous en tant que prêteur.
- **Risque de change** - Il s'agit du risque que les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport à une monnaie étrangère aient une incidence sur la valeur en dollars canadiens de titres libellés dans une autre devise. Si vous détenez un titre libellé dans une monnaie étrangère et que sa valeur augmente, il se pourrait quand même que vous perdiez de l'argent après la conversion en dollars canadiens.
- **Risque lié aux actions** - Les actions représentent une participation dans une entité. L'entité est influencée par les conditions économiques et financières générales à l'interne et à l'externe. Contrairement à lorsque vous détenez des titres de créance, l'entité n'a aucune obligation de vous rembourser et vous n'avez aucune certitude quant au rendement que vous obtiendrez. Si l'entité fait faillite, vous pourriez perdre la totalité ou la majorité de la somme que vous avez investie.
- **Risques liés aux placements étrangers** - Il s'agit des risques propres au pays d'émission (risque politique ou économique, risque de marché ou de liquidité, risque lié à

la réglementation) auxquels les titres émis dans un pays autre que le Canada peuvent être exposés. Ces risques peuvent faire en sorte que la valeur des titres étrangers fluctue davantage que celle des titres canadiens.

- **Risque d'inflation** - Si le taux d'inflation surpasse le rendement obtenu avec vos placements, cela peut vous empêcher d'atteindre vos objectifs de placement. L'inflation peut aussi faire baisser la valeur de certains placements comme les titres à revenu fixe et les monnaies étrangères.
- **Risque de taux d'intérêt** - Il s'agit du risque qu'un changement éventuel dans les taux d'intérêt ait une incidence sur la valeur d'un titre de créance, comme une obligation ou un produit à revenu fixe. Si vous détenez un placement qui verse un taux d'intérêt fixe, sa valeur pourrait baisser en cas de hausse des taux d'intérêt et augmenter en cas de baisse des taux d'intérêt.
- **Risque de liquidité** - La liquidité fait référence à la rapidité avec laquelle un placement peut être acheté ou vendu. Le risque de liquidité est le risque que vous ne puissiez pas convertir un placement en espèces rapidement ou facilement parce qu'il n'est pas régulièrement négocié. Vous pourriez alors devoir vendre votre placement à un prix inférieur ou attendre pour trouver un acheteur, ou il se pourrait que vous ne puissiez pas vendre votre placement.
- **Risque de marché** - Il s'agit du risque de perte découlant de facteurs qui nuisent à l'ensemble du marché, comme le contexte économique, les taux d'intérêt, les fluctuations des devises et la variation des prix des produits de base.
- **Risque de spécialisation** - Le risque de spécialisation survient quand vous achetez un titre axé sur un type de placement précis, comme les entreprises d'un même secteur ou d'une même région. Comme pour le risque de concentration, le manque de diversification augmente le risque, car si le secteur ou la région performe mal, le titre encaissera des pertes plus importantes.
- **Risque de la vente à découvert** - Les stratégies de vente à découvert offrent aux investisseurs la possibilité de gérer la volatilité et d'améliorer le rendement quand les marchés sont en baisse ou instables. La vente de titres à découvert comporte un risque, car il n'est pas garanti que les titres perdront suffisamment de valeur pendant la période de vente à découvert pour compenser l'intérêt payé par l'investisseur et générer un profit. Les titres vendus à découvert peuvent plutôt prendre de la valeur. L'investisseur peut également se heurter à des difficultés au moment d'acheter et de retourner les titres empruntés. De plus, l'agent qui a prêté les titres à l'investisseur peut faire faillite et l'investisseur peut alors perdre les titres vendus à découvert.

- **Risque réglementaire** – Les organismes de réglementation des valeurs mobilières, les autorités fiscales ou d'autres autorités peuvent apporter des changements aux lois, à la réglementation et aux pratiques administratives. Ces changements peuvent avoir une incidence négative sur la valeur d'un fonds.
- **Risque de suspension du droit d'effectuer des opérations** – Les Bourses ont généralement le droit de suspendre ou de limiter les opérations pour un titre inscrit. Une suspension rend impossible la liquidation d'une position et peut exposer les placements à des pertes.
- **Risque de dépréciation du capital** – Certains fonds de placement et certaines séries de fonds visent à générer un niveau de revenu élevé. Quand il y a un recul des marchés ou que les taux d'intérêt augmentent, un fonds peut verser des distributions qui comprennent un remboursement du capital. Il ne faut pas confondre les distributions de remboursement de capital avec le rendement et le taux de rendement d'un émetteur. Si les distributions versées par l'émetteur sont supérieures à son rendement, votre placement initial diminuera. Les distributions versées en raison d'un gain en capital de l'émetteur tout comme le revenu ou les dividendes gagnés par un émetteur sont imposables entre vos mains au cours de l'année où ils sont versés. Votre prix de base rajusté sera réduit du montant de tout remboursement en capital. Si votre prix de base rajusté est en deçà de zéro, vous devrez alors payer l'impôt sur les gains en capital pour le montant inférieur à zéro.

## Mise en garde concernant le risque lié à l'effet de levier

Emprunter pour financer l'achat de titres présente un risque plus élevé que d'utiliser uniquement ses propres liquidités. Si vous empruntez pour acheter des titres, la responsabilité qui vous incombe de rembourser le prêt et de payer les intérêts exigés selon les modalités établies demeure la même, même si la valeur des titres achetés diminue.

## Frais et commissions

Voici une description des frais que vous pourriez payer en tant que Client de VMSLCI, en plus du prix des placements que vous achetez et des frais propres à votre type de compte. Veuillez lire attentivement ce qui suit. Si vous ne comprenez pas bien les frais et commissions facturés à votre compte, n'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre conseiller en placement.

Pour en savoir plus sur les frais et commissions associés au type de compte que vous avez, consultez la section « Compte à honoraires ou à commission avec conseils ». Pour des précisions sur les frais et commissions décrits dans le présent document, reportez-vous au **document sur les frais et commissions** que vous recevrez à l'ouverture de votre compte. Vous pouvez aussi obtenir ce document sur demande.

### Frais et commissions sur les placements

Vous pourriez devoir payer certains frais et certaines commissions pour l'achat, la détention ou la vente de placements et pour les services fournis par VMSLCI. Ces frais et commissions peuvent être versés directement ou indirectement à VMSLCI, ou versés à des tiers (y compris à d'autres entités de la Sun Life).

Votre conseiller en placement vous informera des frais uniques ou récurrents associés à vos directives pour l'achat ou la vente d'un titre avant de les appliquer. Il vous fera aussi part des sommes qui seront reçues par VMSLCI. Cette explication inclura tous frais différés que vous pourriez devoir payer quand vous vendez un titre, ainsi que toute commission de suivi que VMSLCI peut toucher en raison de l'achat.

### Frais et commissions reçus par VMSLCI

Chaque fois que vous réalisez une opération, VMSLCI et ses conseillers en placement peuvent vous facturer directement des commissions de courtage selon vos placements et les conseils qui vous ont été fournis. Le montant de ces commissions varie selon la valeur de l'opération, le type de titre acheté et les conditions de l'opération. Des minimums peuvent s'appliquer. Consultez le **document sur les frais et commissions** pour connaître les frais associés aux différents types de placements offerts. Les commissions peuvent être ajoutées au prix de vos titres ou déduites du montant total de votre placement.

VMSLCI peut aussi recevoir des commissions et des frais de la part de tiers en fonction de vos placements. Ces commissions peuvent être versées au moment où vous faites un placement, sous forme de commission unique lorsque vous achetez des actions ou de frais de souscription négociés exprimés en pourcentage lorsque vous achetez des parts d'un fonds commun de placement. D'autres commissions et frais peuvent être versés à VMSLCI de manière continue. Par exemple, lorsque vous achetez des parts d'un fonds de placement avec frais de gestion (tel qu'il est décrit ci-dessous à la section Frais pouvant être facturés par des tiers, y compris d'autres entités de la Sun Life), la société de fonds peut verser une portion de ces frais à VMSLCI à titre de commission de suivi.

La plupart du temps, VMSLCI continuera de toucher des commissions de suivi tant et aussi longtemps que vous détenez votre placement dans le fonds. D'autres fonds peuvent payer à VMSLCI des frais de service continus plutôt que des commissions de suivi. VMSLCI peut verser à votre conseiller en placement une partie des commissions de suivi ou des frais de service qu'elle reçoit pour les placements que vous détenez. Des honoraires en fonction du rendement peuvent aussi être facturés lorsqu'un fonds de placement atteint une certaine valeur ou obtient un rendement supérieur à une certaine cible sur une période donnée. VMSLCI, et indirectement votre conseiller en placement, peut aussi recevoir une portion des honoraires en fonction du rendement qui sont payés à l'émetteur pour un placement.

### **Frais pouvant être facturés par des tiers, y compris d'autres entités de la Sun Life**

Il se peut que des frais supplémentaires vous soient facturés par des tiers, y compris des entités apparentées à la Sun Life, pour des actions précises liées à vos placements, comme l'achat, la vente ou la détention d'un produit de placement au cours d'une certaine période.

Par exemple, une société de fonds communs de placement pourrait vous facturer des frais de spéculation à court terme si vous faites racheter ou échangez des titres d'un fonds peu de temps après leur achat (généralement dans les 30 jours suivant le placement initial). Vous pourriez aussi devoir payer des frais de transfert si vous changez de série de fonds, ou des frais de rachat si vous éliminez certains placements de votre portefeuille. Cela se produit habituellement lorsque la durée de détention du placement est inférieure à une période minimale.

Pour bon nombre de placements, des frais sont facturés par des tiers tant et aussi longtemps que vous détenez vos placements. Les sociétés de fonds communs de placement facturent des frais pour couvrir les coûts liés à la gestion de leurs fonds. Ces frais de gestion comprennent la gestion de portefeuille, les frais comptables et juridiques, ainsi que les frais de marketing et d'administration et les frais liés à la communication d'information. Le ratio des frais de gestion (RFG) d'un fonds représente le total combiné des frais de gestion, des frais d'exploitation et des taxes facturés au fonds pour une année donnée. Il est exprimé en pourcentage de l'actif net moyen du fonds pour l'année. Tous les fonds communs de placement ont un RFG. Le RFG d'un fonds peut inclure des commissions de suivi qui sont ensuite versées à VMSLCI et indirectement à votre conseiller, tel qu'il est indiqué plus haut. Les sociétés de fonds communs de placement facturent ces frais, peu importe le rendement des fonds. Même si vous ne payez pas le RFG directement, il affecte votre rendement. Il s'agit d'un renseignement utile à considérer au moment de sélectionner un fonds commun de placement.

Certaines sociétés de fonds communs de placement offrent des programmes pour les Clients fortunés comportant des frais réduits. Ces programmes vous permettent de regrouper l'actif familial ou d'établir des liens au sein du même groupe familial pour satisfaire aux minimums des comptes. Ainsi, lorsque l'actif atteint un palier plus élevé, vous pouvez bénéficier de frais de gestion réduits. Votre conseiller en placement peut vous indiquer les sociétés de fonds communs de placement qui offrent ce type de programme.

D'autres frais qui ne sont pas mentionnés dans cette section (parce qu'ils ne font pas partie d'un service que nous offrons), mais qui sont nécessaires à la réalisation d'opérations ou à l'administration de votre compte peuvent vous être facturés par un tiers. Cela comprend notamment les frais associés à l'achat de placements privés et les frais d'administration liés aux virements bancaires exigés par un émetteur. VMSLCI se réserve le droit de vous transférer ces frais.

### **Frais de service**

Vous pourriez devoir payer divers autres frais relatifs à la gestion de votre compte, selon vos activités. Cela inclut notamment les frais d'administration pour les comptes de propriétaire apparent, les frais de transfert sortant, les frais d'exécution, les frais de désenregistrement et de réenregistrement, les frais de retrait, les frais de virement bancaire, le taux de change, et les frais associés aux régimes enregistrés. VMSLCI peut recevoir de l'argent sur certains de ces frais grâce à un « écart » (prix supérieur au coût pour VMSLCI). Renseignez-vous auprès de votre conseiller en placement sur les frais que peuvent occasionner vos activités dans votre compte. Vous serez informé par écrit au moins 60 jours à l'avance de tous nouveaux frais ou de tout changement apporté aux frais d'administration ou de service qui vous sont facturés pour votre compte. Pour des précisions sur les frais décrits dans le présent document, consultez le **document sur les frais et commissions** que vous recevrez à l'ouverture de votre compte. Vous pouvez aussi obtenir ce document sur demande.

### **Taux d'intérêt**

Les intérêts sur les soldes au débit et au crédit de votre compte peuvent changer sans préavis, peuvent varier selon le taux d'intérêt et le montant des soldes, et peuvent être soumis à des minimums. La période d'intérêt va du 16 au 15 de chaque mois civil. L'intérêt est calculé sur la base d'une date de règlement en fonction du solde en espèces du compte. L'intérêt est imputé ou payé si la somme accumulée dépasse 2 \$ pour la période d'intérêt respective dans un compte non enregistré. Pour les comptes enregistrés, il n'y a pas de montant minimum pour que l'intérêt soit payé ou imputé.

## Incidence des frais sur le rendement

Tous les frais ont une incidence sur le rendement de vos placements. Même une petite différence peut avoir un effet cumulatif important à long terme en raison du rendement composé. Le rendement composé est le rendement additionnel que vous obtenez sur le rendement passé de vos placements. En plus de réduire votre rendement initial, toute somme déduite de vos placements vous empêche de profiter de la croissance qui aurait découlé du rendement additionnel que vous auriez obtenu.

Supposons que vous investissiez 100 \$ dans un titre. Si vous payez 5 \$ de frais au moment de l'achat, et que la valeur de votre placement croît de 5 % par année pendant 10 ans (rendement composé annuellement), votre gain sera environ 11,5 % moins élevé que si vous aviez investi les 105 \$.

Plus vous conservez un placement longtemps, plus l'écart sera important. Et cet écart sera encore plus grand si vous détenez des produits pour lesquels il y a des frais récurrents, comme les fonds communs de placement avec frais de gestion. Par exemple, si vous investissez 100 \$ dans un fonds commun de placement avec un RFG de 2 %, que la valeur de votre placement croît de 5 % par année pendant 10 ans (rendement composé annuellement) et que vous ne payez pas d'autres frais, votre gain sera environ 47,5 % inférieur à celui que vous auriez obtenu avec un placement sans frais de gestion. Après 20 ans, la différence sera de 51,1 %.

## Conflits d'intérêts et avantages obtenus par VMSLCI ou votre conseiller en placement

Outre les frais et commissions décrits ci-dessus, VMSLCI ou votre conseiller en placement peuvent obtenir d'autres avantages en raison des placements que vous achetez ou détenez dans un compte VMSLCI, y compris des avantages pécuniaires et non pécuniaires. Un conflit d'intérêts peut survenir lorsqu'un conseiller en placement ou un courtier peut être influencé à faire passer ses intérêts personnels avant les vôtres.

Quand nous détectons un conflit d'intérêts réel ou potentiel, nous tentons de le résoudre en votre faveur.

Si c'est impossible, nous l'éviterons complètement. Nous vous informerons du conflit d'intérêts rapidement si nous devons le faire.

Pour des renseignements détaillés sur les types de conflits d'intérêts potentiels (y compris ceux liés aux avantages obtenus par VMSLCI ou votre conseiller en placement) et les mesures que nous prenons pour régler ces conflits en votre faveur, consultez le document Autres informations qui contient notre Tableau détaillé des conflits d'intérêts.

# Documents relatifs au compte et information sur le compte

## Documents relatifs au compte

À l'ouverture de votre compte, vous recevrez les documents suivants :

Le présent document d'information sur les relations :

- Renseignements BCC recueillis par votre conseiller en placement Sun Life
- Document détaillé sur la déclaration des conflits d'intérêts
- Procédure de traitement des plaintes
- Dépôt d'une plainte : Guide de l'investisseur (parties 1 et 2)
- Comment puis-je récupérer mon argent : Guide de l'investisseur (partie 2 de 2)
- Document sur le dépôt d'une plainte du Fonds canadien de protection des investisseurs
- Convention de compte/brochure d'information sur le compte
- Formulaire de demande du Client
- Document sur les frais et commissions, le cas échéant
- Document d'information sur les frais de recommandation
- Dépliant Un dialogue clair – Votre relation avec la Sun Life
- Autres documents pertinents pour votre compte

## Information sur le compte

VMSLCI vous fournira différents documents selon les circonstances pour vous aider à gérer vos comptes.

Nous vous encourageons à lire attentivement tout document que nous vous faisons parvenir. Si vous remarquez une erreur dans l'information qui vous est fournie par VMSLCI, veuillez communiquer avec nous immédiatement.

## Communication de l'information sur le rendement

### Document Rendement de vos placements

Nous fournissons des renseignements sur le rendement des placements de votre compte dans votre relevé annuel. À la fin de chaque année civile, un document intitulé « Rendement de vos placements » sera joint à votre relevé de compte du 31 décembre.

Ce document vous indique le rendement de votre compte chaque année depuis son ouverture. Il y est indiqué le taux de rendement total annualisé de votre compte ou le taux de rendement non annualisé des comptes ouverts depuis moins d'un an. Le taux de rendement total annualisé est communiqué de deux façons. Nous l'indiquons sous forme de croissance globale du solde de votre compte en fonction du moment de vos retraits et versements (taux de rendement pondéré en dollars), et nous isolons le rendement de vos titres et liquidités au fil du temps, sans tenir compte de vos retraits et versements, pour mieux vous montrer le résultat de vos décisions de placement (taux de rendement pondéré en fonction du temps).

**Lorsque vous examinez vos rendements, tenez compte :**

- de vos objectifs de placement ;
- du niveau de risque que vous êtes prêt à assumer ;
- de la valeur des conseils et des services que vous avez reçus.

Pour en savoir plus, consultez votre relevé annuel ou communiquez avec votre conseiller.

## Comparaison du rendement de votre portefeuille à celui des indices de référence

À l'occasion, votre conseiller en placement pourrait vous envoyer des sommaires indiquant le taux de rendement de vos comptes et de votre portefeuille. Ces sommaires illustrent parfois comment le rendement de vos placements (après déduction des frais) se compare à celui du reste du marché, et plus précisément à celui des indices de référence. Comparer votre portefeuille à des placements similaires vous aidera à évaluer le rendement de vos placements.

Les indices de référence sont habituellement conçus pour représenter le rendement d'un certain marché ou secteur. Ils permettent d'évaluer le rendement qu'un investisseur moyen peut s'attendre à obtenir pour un type d'actif précis qu'il détient. Plus un indice de référence a une composition semblable à celle de votre portefeuille, plus il sera utile pour l'évaluation de votre stratégie de placement. Votre conseiller en placement peut vous fournir des renseignements sur certains indices de référence qui contiennent au moins certains des types d'actifs que vous détenez. Vous pouvez discuter avec votre conseiller en placement de ses choix d'indices de référence et des autres indices de référence pertinents.

## Autres documents que vous recevrez

### Avis d'exécution

Vous recevrez un avis d'exécution chaque fois qu'une opération est réalisée dans votre compte, sauf les opérations subséquentes effectuées dans le cadre de programmes de versements automatiques, systématiques ou préautorisés qui sont établis d'avance. Cela inclut les régimes de réinvestissement des dividendes ainsi que les programmes de prélèvements bancaires et de retraits périodiques.

### Relevés de compte

Nous vous enverrons des relevés pour votre compte ou vos comptes au moins une fois par trimestre et à la fin de chaque mois où vous avez fait une opération. Si vous acceptez de recevoir ces relevés par voie électronique, vous pouvez demander qu'un avis par courriel vous soit transmis chaque fois qu'un nouveau relevé est disponible. Vous pouvez voir vos relevés et surveiller vos placements en vous inscrivant à MonPortefeuille+ de BNRI à l'adresse [www.sunlife.ca/valeursmobilières](http://www.sunlife.ca/valeursmobilières).

Vos relevés de compte indiquent notamment :

- le solde d'ouverture du compte, en espèces ;
- les sommes déposées ou créditées à votre compte, ainsi que les sommes retirées ou débitées de votre compte ;
- le solde de fermeture du compte, en espèces ;
- la désignation et le nombre de chaque titre détenu dans le compte,
- la valeur marchande de chaque titre détenu dans le compte (si disponible) ;
- la valeur marchande totale des liquidités et titres détenus dans le compte ;
- la valeur comptable de chaque titre détenu dans le compte ;
- la valeur comptable totale des liquidités et titres détenus dans le compte ;
- des précisions sur tous les achats, ventes ou transferts de titres effectués dans le compte.

# Rapport annuel des frais et de la rémunération

Avec le relevé auquel sera joint le document « Rendement de vos placements », vous obtiendrez aussi un rapport qui résume les frais liés au compte et la rémunération versée par VMSLCI directement ou indirectement au cours de l'année précédente pour les conseils et services offerts dans le cadre de votre compte de placement ou de vos comptes. Une portion de ce montant est versée à titre de rémunération à votre conseiller et le reste est conservé par VMSLCI pour assurer la gestion et le soutien de votre compte de placement ou de vos comptes.

## Feuillets fiscaux

VMSLCI vous transmettra tous les feuillets fiscaux exigés par la loi.

# Plaintes et façons de nous joindre

## Plaintes de Clients

VMSLCI s'est dotée d'une procédure pour traiter efficacement toute plainte des Clients. Toutes les plaintes relatives aux placements, formulées par écrit ou verbalement, font l'objet d'un examen. Pour en savoir plus sur la façon dont nous traitons les plaintes, consultez le document « Procédure de traitement des plaintes » que vous recevrez à l'ouverture de votre compte. Vous pouvez aussi obtenir ce document sur demande ou sur notre site Web au [www.sunlife.ca/valeursmobilières](http://www.sunlife.ca/valeursmobilières). Vous trouverez aussi un résumé de la procédure sur notre site Web : [Comment faire une plainte.](#)

Vous recevrez les documents Dépôt d'une plainte et Comment l'OCRI protège les investisseurs à l'ouverture de votre compte.

## Procédure de traitement des plaintes

Nous nous engageons à offrir des services et des produits de grande qualité pour aider les gens à prendre de meilleures décisions financières. Lorsque des Clients ont des préoccupations relativement à leurs placements, à leurs comptes ou à leur conseiller en placement, nous voulons que celles-ci soient traitées de manière juste et efficace.

Pour vous assurer que nous répondions à vos préoccupations le plus rapidement possible, veuillez suivre les étapes ci-dessous.

1. Si vous voulez faire une plainte, vous pouvez communiquer avec votre conseiller en placement directement pour discuter du problème.
2. Si vous n'êtes pas en mesure de résoudre votre plainte de manière satisfaisante auprès de votre conseiller en placement, veuillez communiquer avec notre responsable des plaintes d'une des façons suivantes :

**Par téléphone, au numéro sans frais :**

1-877-SUNLIFE (786-5433), du lundi au vendredi entre 8 h et 18 h HE ;

**Par courriel, à l'adresse suivante :**

[designated.complaints.officer.slcsi@sunlife.com](mailto:designated.complaints.officer.slcsi@sunlife.com) ;

**Par la poste : Valeurs mobilières Sun Life Canada inc.**

**227, rue King Sud**

**C. P. 1601, succ. Waterloo**

**Waterloo (Ontario) N2J 4C6**

**À l'attention du responsable des plaintes**

Toutes les plaintes verbales ou écrites sont examinées. Les plaintes peuvent porter sur le service, la conduite d'une personne ou les placements. Celles portant sur le service sont uniquement liées aux problèmes de service et ne concernent aucunement les règlements ou lois en matière de valeurs mobilières.

Si votre plainte porte sur le service, l'équipe des Opérations du Courtier l'examinera.

Les plaintes portant sur les valeurs mobilières ou la conduite sont acheminées à une personne qualifiée aux fins d'examen. Cette personne est supervisée par le responsable des plaintes, qui s'assure qu'une enquête approfondie est réalisée.

Nous vous enverrons un accusé de réception dans les cinq (5) jours ouvrables suivant la réception de votre plainte, avec une description des prochaines étapes et d'autres renseignements importants (p. ex. : le nom de la personne à contacter concernant l'enquête liée à votre plainte).

Votre plainte sera examinée individuellement une fois que nous aurons recueilli les faits, les renseignements et les documents qui s'y rattachent. Il est possible que nous communiquions avec vous pour obtenir plus d'information.

Notre examen peut prendre en compte nos registres internes, vos documents et relevés ainsi que les documents et relevés de votre conseiller. À l'aide de ces renseignements et de toute autre information pertinente, nous ferons un examen objectif de votre plainte.

Nous nous efforcerons de terminer notre enquête et de vous fournir une réponse de fond dans les 90 jours suivant la réception de votre plainte. Si nous ne sommes pas en mesure de vous répondre dans un délai de 90 jours, nous vous expliquerons les raisons de notre retard et vous fournirons une estimation du temps qu'il nous faudra pour vous répondre.

Si vous jugez notre réponse de fond insatisfaisante, vous pouvez communiquer avec nous pour demander un réexamen et fournir des renseignements supplémentaires au responsable des plaintes. Voici les différentes façons de transmettre votre plainte à un échelon supérieur :  
Communiquez avec le Bureau de la Protection des intérêts de la clientèle de la Sun Life :

**Par courriel, à l'adresse suivante :**

[Protection.Interets.Clientele@sunlife.com](mailto:Protection.Interets.Clientele@sunlife.com)

**Par la poste : 1155, rue Metcalfe**

**Montréal (Québec) H2B 2V6**

**Code courrier – 602E15**

Communiquez avec l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (OSBI) dans les 180 jours suivant la réception de notre réponse finale. L'OSBI offre un service gratuit, indépendant, informel et confidentiel pour la résolution des différends relatifs aux placements.

Voici comment joindre l'OSBI :

**Par téléphone, au numéro sans frais : 1-888-451-4519**

**Par courriel, à l'adresse suivante :** [ombudsman@obsi.ca](mailto:ombudsman@obsi.ca)

En remplissant le formulaire de plainte accessible au [www.obsi.ca](http://www.obsi.ca)

Communiquez avec l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI), qui réglemente tous les courtiers en placement au Canada.

Voici comment joindre l'OCRI :

**En ligne :**

[www.ocri.ca/bureau-des-investisseurs/depot-dune-plainte](http://www.ocri.ca/bureau-des-investisseurs/depot-dune-plainte)

**Par la poste : 40, rue Tempérance, bureau 2600,  
Toronto (Ontario) M5H 0B4**

**Par téléphone au numéro sans frais : 1-877-442-4322**

**Par télécopieur : 1-888-497-6172**

**Présentez une demande d'arbitrage via l'OCRI :** deux organismes d'arbitrage indépendants ont été désignés pour les clients des membres de l'OCRI. Les arbitres dirigent les procédures, passent en revue le dossier présenté par chaque partie et rendent une décision exécutoire.

Chacune des parties peut choisir d'être représentée par un avocat, et les arbitres du programme ont le pouvoir d'accorder un dédommagement qui peut aller jusqu'à 500 000 \$ en plus des intérêts et des frais.

Veillez communiquer avec ADR Chambers

**Par téléphone, au numéro sans frais : 1-800-856-5154**

**En ligne :** [www.adrchambers.com](http://www.adrchambers.com)

Si vous résidez au Québec, veuillez communiquer avec le Centre canadien d'arbitrage commercial

**Par téléphone, au numéro sans frais : 1-800-207-0685**

**En ligne :** [www.ccac-adr.org](http://www.ccac-adr.org)

**Résidents du Québec :** L'Autorité des marchés financiers (AMF) est l'organisme de réglementation du secteur financier au Québec. Vous pouvez demander qu'une copie de votre dossier de plainte soit transféré à l'AMF après avoir suivi notre processus de traitement des plaintes ou après la période de 90 jours qui suit la réception de votre plainte.

Si vous croyez être victime d'une fraude, d'une manœuvre dolosive ou d'un détournement de fonds, vous pouvez communiquer avec l'AMF pour savoir si vous remplissez les critères pour soumettre une demande au titre du Fonds d'indemnisation des services financiers. Vous pourriez avoir droit jusqu'à 200 000 \$ pour une demande admissible.

Vous pouvez joindre l'AMF

**Par téléphone, au numéro sans frais : 1-877-525-0337**

**Par courriel à l'adresse suivante :**

[Plaintes@lautorite.qc.ca](mailto:Plaintes@lautorite.qc.ca)

**En ligne :** [www.lautorite.qc.ca](http://www.lautorite.qc.ca)

**Autres provinces ou territoires**

Selon les provinces et territoires, les organismes de réglementation des valeurs mobilières peuvent, dans certains cas, demander qu'on ordonne à une personne ou à une société qui a contrevenu aux lois sur les valeurs mobilières de verser une indemnisation aux investisseurs lésés qui en font la demande. Ces ordonnances sont exécutées comme le serait un jugement rendu par un tribunal.

**Action en justice :** Vous avez aussi la possibilité de poursuivre votre plainte en entamant une action en justice dans votre province ou territoire de résidence. Prenez note que chaque province et territoire prévoit des délais de prescription pour les actions en justice. Votre conseiller en placement juridique vous renseignera sur vos options et les recours possibles.

## Communiquer avec VMSLCI

Vous pouvez communiquer avec nous en tout temps pour fournir d'autres renseignements ou pour savoir où en est l'examen de votre plainte. Vous pouvez joindre la personne assignée à votre plainte, qui se fera un plaisir de vous aider, ou vous pouvez nous contacter d'une des façons suivantes :

**Par courriel, en écrivant à :**

[designated.complaints.officer@sunlife.com](mailto:designated.complaints.officer@sunlife.com)

**Par téléphone, au numéro sans frais :**

1-877-SUNLIFE (1-877-786-5433)

**Par la poste: Valeurs mobilières Sun Life Canada inc.**

**227, rue King Sud**

**C. P. 1601, succ. Waterloo**

## Autres renseignements importants

### Politique sur les paiements en espèces et par chèque

VMSLCI et les conseillers en placement ne peuvent en aucun cas accepter ou détenir des liquidités des Clients. Tous les chèques servant à investir dans votre compte ou vos comptes VMSLCI doivent être faits au nom de Valeurs mobilières Sun Life Canada inc. Vous ne devriez jamais laisser le champ destiné au nom du prestataire vide sur un chèque signé ou faire un chèque au nom de votre conseiller en placement ou d'une société de portefeuille personnelle ou à numéro.

### Personne de confiance

Une personne de confiance est une personne sur laquelle vous pouvez compter pour agir dans votre intérêt. Nous devons pouvoir joindre cette personne si nous avons des inquiétudes au sujet de votre bien-être.

Votre conseiller en placement vous demandera le nom et les coordonnées d'une personne de confiance. Nous vous conseillons de désigner quelqu'un :

- en qui vous avez confiance ;
- qui a la maturité nécessaire pour exercer ce rôle ;
- qui est apte à tenir des conversations potentiellement difficiles avec votre conseiller au sujet de votre situation personnelle.

Vous devrez aussi nous autoriser à communiquer avec votre personne de confiance dans certaines situations.

Nous communiquerons avec elle uniquement :

- si nous soupçonnons que vous êtes victime d'exploitation financière ;

- si nous doutons que vous ayez la capacité mentale de prendre des décisions financières ;
- pour obtenir le nom et les coordonnées de votre représentant légal ;
- pour vérifier vos coordonnées actuelles.

## Gel temporaire

Vous pourriez être victime d'exploitation financière en raison d'une maladie, d'une incapacité, d'une invalidité ou de l'âge. Si nous soupçonnons que vous êtes victime d'une telle exploitation, ou que vous l'avez été ou risquez de l'être, nous pourrions geler temporairement une opération ou votre compte. Un gel temporaire empêche :

- l'achat ou la vente d'un titre ;
- le retrait ou le transfert d'espèces ou de titres de votre compte.

Nous pouvons aussi imposer un gel temporaire si nous avons des raisons de croire qu'un Client n'a plus la capacité mentale de prendre une décision financière.

Si nous imposons le gel temporaire d'une opération ou de votre compte, nous vous en aviserons dès que possible. L'avis précisera les motifs du gel temporaire.

Nous examinerons les faits le plus rapidement possible après l'imposition du gel temporaire et réévaluerons notre décision fréquemment pour déterminer si le maintien du gel est approprié. Dans les 30 jours suivant l'imposition du gel temporaire, nous lèverons ou maintiendrons le gel. Si nous décidons de maintenir le gel, nous vous expliquerons pourquoi. Nous répéterons cet examen tous les 30 jours jusqu'à la levée du gel temporaire.

## Biens non réclamés

Si votre compte ou les titres dans votre compte deviennent des biens non réclamés au sens des lois applicables sur les biens non réclamés ou de toute autre disposition, VMSLCI adhèrera à toutes les lois sur les biens non réclamés.

Pour vous assurer que votre compte ou les titres dans votre compte ne deviennent pas des biens non réclamés, veuillez toujours informer votre conseiller en placement de tout changement apporté à vos renseignements personnels, y compris votre adresse.

## Règlements

Si nous vous offrons une indemnité, selon les circonstances, il se pourrait que pour des motifs juridiques nous vous demandions de signer un dégageant de responsabilité et une renonciation.

# Tableau détaillé des conflits d'intérêts

Vous trouverez ci-dessous une liste des conflits que nous avons relevés et une description de ce que nous avons fait pour les résoudre. Veuillez prendre connaissance de cette liste, qui peut vous aider à comprendre l'impact potentiel de ces conflits. Si vous avez des questions ou des inquiétudes concernant des conflits d'intérêts actuels ou potentiels impliquant Valeurs mobilières Sun Life Canada inc. (VMSLCI) ou votre conseiller en placement, n'hésitez pas à nous en faire part.

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il ?	Comment gérons-nous le conflit ?
<b>Relations entre VMSLCI et les autres sociétés de la Sun Life</b>	<p>VMSLCI est une filiale indirecte en propriété exclusive de la Financière Sun Life inc. (la « FSL »), une organisation internationale de services financiers. La FSL est également la société mère ultime de Gestion d'actifs PMSL inc., un gestionnaire de fonds communs de placement et de solutions de portefeuille au Canada. Cette propriété commune peut donner l'impression que nous agissons au mieux des intérêts des sociétés du groupe Sun Life, et non au mieux des intérêts de nos Clients. Les représentants de VMSLCI peuvent également recevoir des incitatifs liés au rendement d'autres sociétés de la Sun Life ou de l'ensemble des sociétés du groupe Sun Life.</p>	<p>Bien que les sociétés du groupe Sun Life, dans leur ensemble, gagnent plus de revenus lorsque nous vendons des produits de la Sun Life plutôt que des produits de tiers, nos conseillers en placements touchent la même proportion des commissions pour la vente des produits exclusifs de la Sun Life que pour la vente de produits de tiers. Nous n'offrons pas d'incitatifs financiers ou d'autres avantages aux conseillers en placements pour les encourager à vendre des produits exclusifs plutôt que d'autres produits qui vous conviendraient mieux. Les produits exclusifs que nous vendons sont soumis à des critères de sélection et à un processus d'examen similaires à ceux auxquels sont soumis les produits de tiers que nous vendons. Nous ne sommes pas autorisés à acheter des fonds communs de placement de la Sun Life ou des titres d'émetteurs apparentés ou associés sans votre consentement. Nous exigeons que votre conseiller en placement comprenne les produits qu'il vous recommande. Nous exigeons également qu'il ne fasse que des recommandations de placement appropriées qui sont conformes à vos renseignements BCC, y compris vos objectifs de placement et votre profil de risque.</p> <p>Reportez-vous au site Web suivant <a href="#">Valeurs mobilières Sun Life Canada inc.</a> ou communiquez avec votre conseiller en placement pour en savoir plus sur les notions d'émetteurs apparentés et associés et obtenir une liste à jour de cesdits émetteurs de VMSLCI.</p>

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il?	Comment gérons-nous le conflit?
Opérations personnelles	<p>Nos conseillers en placement et employés pourraient se trouver en situation de conflit d'intérêts s'ils effectuent des opérations dans leur compte personnel en utilisant des renseignements confidentiels sur VMSLCI, la Sun Life ou leurs Clients obtenus dans l'exercice de leurs fonctions. Le recours aux renseignements importants non publics pour effectuer des opérations (opérations d'initié) et l'utilisation par les conseillers en placement de leur connaissance des opérations des Clients à leur propre avantage (opérations en avance sur le marché) font partie des exemples.</p>	<p>VMSLCI fait face aux conflits éventuels en s'assurant que les conseillers en placement et les employés agissent conformément aux lois applicables et qu'ils n'effectuent pas d'opérations sur valeurs mobilières interdites à titre personnel. De plus, les employés ont un accès limité aux renseignements non publics des Clients, nous avons une liste restreinte de titres quand nous avons des renseignements non publics pour éviter les opérations d'initié et nous examinons régulièrement les opérations sur valeurs mobilières effectuées dans les comptes personnels de nos conseillers en placement et employés. Les opérations des Clients ont la priorité sur celles des conseillers en placement et employés conformément aux règlements de l'industrie sur la priorité à accorder aux Clients.</p>

---

L'intérêt du Client	<p>VMSLCI analyse les conflits d'intérêts en tenant compte des éléments clés suivants : l'importance, le caractère raisonnable et le jugement professionnel, la prestation de service et la diminution du conflit. Le but est de résoudre le conflit dans votre intérêt. Un conflit d'intérêts est considéré comme important quand il est possible qu'il puisse avoir une incidence sur vos décisions ou les recommandations ou décisions de votre conseiller en placement.</p>	<p>Les intérêts du Client doivent toujours avoir la priorité sur ceux de VMSLCI et de ses employés. Lorsque nous recevons deux ordres pour un même titre au même prix ou à un prix plus élevé, nous exécuterons toujours votre ordre avant celui de notre employé ou du nôtre. Cela signifie également que le conseiller en placement a l'obligation de choisir le meilleur investissement pour le Client, même s'il s'agit d'un investissement qui concurrence directement nos offres. Aucun conseiller en placement n'est autorisé à faire des recommandations uniquement dans le but de générer des revenus ou de promouvoir des investissements internes si cela n'apporte aucun avantage au Client et si les recommandations ne constituent pas la meilleure exécution et le meilleur investissement pour ce dernier. Veuillez consulter <a href="http://info.bnri.ca">info.bnri.ca</a> pour connaître notre énoncé de meilleure exécution.</p>
---------------------	---	--

**Conflit d'intérêts****Comment le conflit vous touche-t-il ?****Comment gérons-nous le conflit ?****Rémunération des conseillers**

Nos conseillers sont rémunérés pour les produits qu'ils vous vendent et les conseils qu'ils vous donnent. Les niveaux de rémunération varient selon les produits et nous pouvons être amenés à recommander des produits dont la rémunération est plus élevée.

VMSLCI propose des comptes à commission et des comptes à honoraires. Les frais et commissions liés à vos placements et à votre ou vos comptes varient en fonction du type de compte, des placements, de l'activité dans le compte et des programmes auxquels vous choisissez de participer. Vous pouvez payer plus ou moins de frais, et votre conseiller en placement peut percevoir plus ou moins de commissions, dans différents types de comptes pour des placements similaires, en fonction du montant que vous avez investi et des frais du programme, le cas échéant, dont vous et votre conseiller en placement avez convenu.

Avant d'effectuer une opération, nous sommes tenus de vous informer des commissions et autres rémunérations que nous recevons pour l'opération, y compris les commissions que l'émetteur verse à VMSLCI ou à votre conseiller en placement indirectement. Vous pouvez également trouver des renseignements sur la rémunération des courtiers dans les documents d'information qui vous sont fournis avant de faire un placement (s'il y a lieu). Nos conseillers ne peuvent vendre que des produits qui ont été examinés et approuvés par VMSLCI, et nous n'approuverons pas un produit si les coûts pour le Client ne sont pas concurrentiels ou sont anormalement élevés.

Les conseillers doivent évaluer la convenance des différents types de comptes et programmes et recommander le type de compte ou le programme qui sert les intérêts du Client.

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il?	Comment gérons-nous le conflit?
<p><b>Rémunération des conseillers</b></p>	<p>Les comptes à honoraires ne doivent être recommandés que lorsqu'ils sont dans l'intérêt supérieur du Client, compte tenu des opérations qu'il effectue, et de ses besoins et objectifs de placement. Le fait, pour un conseiller, de recommander à un Client un compte à honoraires lorsque ce n'est pas dans son intérêt constitue un conflit d'intérêts.</p> <p>Il existe un conflit d'intérêts inhérent lorsque VMSLCI négocie ou recommande des produits de la Sun Life (également appelés produits exclusifs), car le groupe Sun Life gagne collectivement plus de revenus lorsque nous vendons des produits de la Sun Life plutôt que des produits de tiers. Cela peut donner l'impression que nos recommandations d'achat de produits exclusifs sont influencées par des facteurs autres que l'intérêt supérieur de nos Clients.</p> <p>Les courtiers, comme VMSLCI, se trouvent en situation de conflit d'intérêts s'ils créent des incitatifs (financiers ou autres) pour que les conseillers en placement vendent certains produits plutôt que d'autres, ou s'ils fixent des objectifs de vente et de revenus, car cela peut inciter les conseillers en placement à faire passer leurs intérêts avant ceux des Clients.</p>	<p>Le Contrôle de la conformité de VMSLCI examine nos comptes et les documents relatifs aux barèmes de frais pour s'assurer que les actifs de nos Clients sont détenus dans des types de comptes ou des programmes appropriés et qu'ils reçoivent des services qui justifient les frais facturés.</p> <p>Nos conseillers en placement reçoivent la même part de la commission pour la vente de produits exclusifs que pour la vente de produits de tiers. Les produits exclusifs que nous vendons sont soumis à des critères de sélection et à un processus d'examen similaires à ceux auxquels sont soumis les produits de tiers que nous vendons.</p> <p>VMSLCI n'incite pas ses conseillers en placement à vendre certains types de produits ou les produits de certains émetteurs plutôt que d'autres, et nous n'avons pas d'objectifs annuels en matière de ventes ou de revenus. VMSLCI propose à ses conseillers en placement des programmes de reconnaissance du mérite et des incitatifs à la vente. Cependant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ces programmes ne peuvent pas inciter les conseillers en placement à recommander un produit plutôt qu'un autre.</li> <li>• La valeur des récompenses offertes ne peut pas atteindre un niveau qui pourrait inciter un conseiller en placement à privilégier ses propres intérêts plutôt que les vôtres.</li> </ul> <p>Nous avons mis en place des principes directeurs et des procédures exigeant des conseillers en placement qu'ils fassent des recommandations qui sont dans votre intérêt. Les conseillers peuvent uniquement recommander des placements qui vous conviennent sur la base des renseignements BCC recueillis. Le Contrôle de la conformité de VMSLCI a mis en place un processus de contrôle des niveaux de rémunération des conseillers afin de repérer les conseillers en placement susceptibles d'avoir des pratiques de vente inappropriées.</p>

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il ?	Comment gérons-nous le conflit ?
<p><b>Ententes de recommandation</b></p>	<p>VMSLCI peut à l'occasion conclure une entente de recommandation avec d'autres sociétés ou parties réglementés. Les ententes de recommandation rémunérée, selon lesquelles un conseiller en placement reçoit une rémunération pour avoir recommandé un Client à une autre partie, constituent un conflit d'intérêts inhérent. Le versement d'une rémunération peut inciter un conseiller en placement à recommander un Client, même si cette recommandation n'est pas dans l'intérêt du Client.</p>	<p>Avant de vous recommander à une autre partie, votre conseiller en placement doit s'assurer que la recommandation est appropriée pour vous et qu'elle sert au mieux vos intérêts. Au moment de la recommandation, ou avant, votre conseiller vous remettra un document d'information contenant des renseignements importants sur l'entente de recommandation, y compris le montant de la prime de recommandation qui sera versée à votre conseiller en placement pour la recommandation (ou la façon dont la prime de recommandation sera calculée). Nous avons besoin de votre consentement avant de pouvoir vous recommander et vous n'êtes pas obligé d'accepter d'être recommandé.</p> <p>VMSLCI approuve les ententes de recommandation utilisées par ses conseillers, les communique et les gère conformément aux normes réglementaires. Les conseillers ne sont pas autorisés à conclure directement des ententes de recommandation rémunérée avec des personnes ou des sociétés en valeurs mobilières ou des institutions financières qui n'ont pas été approuvées par VMSLCI. Les primes de recommandation ne viendront pas augmenter les frais que vous devez payer à VMSLCI pour la gestion de votre compte.</p>

<p><b>Activités extérieures du conseiller</b></p>	<p>Votre conseiller en placement doit mener toutes ses activités en valeurs mobilières par l'intermédiaire de VMSLCI. Si votre conseiller en placement propose d'autres produits et services, il s'agit d'activités exercées en dehors de l'inscription de votre conseiller en placement auprès de VMSLCI (appelées activités extérieures). Les activités extérieures comprennent les événements communautaires, le bénévolat ou la poursuite d'intérêts commerciaux personnels.</p> <p>Les activités extérieures peuvent créer des conflits d'intérêts si elles ont une incidence sur la capacité du conseiller en placement à fournir des conseils impartiaux dans l'intérêt du Client, si le conseiller en placement est rémunéré pour cette activité, si l'activité exige trop de temps de la part du conseiller, si elle est susceptible de créer de la confusion chez le Client, ou en raison de la nature du poste qu'occupe le conseiller en placement et du degré d'influence de ce dernier.</p>	<p>Nous approuvons au préalable et contrôlons toutes les activités extérieures auxquelles participent nos conseillers en placement. Les conseillers en placement doivent obtenir notre autorisation avant de s'engager dans des activités extérieures. Nous prenons en compte les questions relatives aux conflits d'intérêts existants ou potentiels lorsque nous décidons d'autoriser ou non une activité extérieure. Les conflits qui ne peuvent être résolus au mieux des intérêts du Client ne seront pas autorisés (ce qui signifie que le conseiller en placement devra cesser d'exercer l'activité extérieure ou ne sera plus inscrit auprès de VMSLCI). Les activités extérieures interdites comprennent la détention d'un permis de courtier immobilier et l'exercice des fonctions d'associé, d'administrateur ou de dirigeant d'une société cotée en bourse, tandis que les activités autorisées comprennent la détention d'un permis en assurance. Les autres activités extérieures sont évaluées au cas par cas en tenant compte de tous les conflits existants et potentiels. Les activités extérieures seront examinées périodiquement.</p>
---	---	---

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il?	Comment gérons-nous le conflit?
<p><b>Cadeaux et divertissements offerts ou reçus</b></p>	<p>Lorsque les conseillers en placement reçoivent des cadeaux, autres que des cadeaux de valeur minime, de la part d'émetteurs de produits, de sociétés de fonds ou de partenaires, cela crée un conflit d'intérêts potentiel car la réception de ces avantages peut avoir une incidence ou donner l'impression d'avoir une incidence sur la capacité du conseiller en placement à faire des recommandations de placement impartiales. Les cadeaux offerts par le conseiller en placement et le Client peuvent également donner lieu à des conflits d'intérêts ou à du favoritisme, ou suggérer une obligation future pour le Client ou le conseiller.</p>	<p>VMSLCI a mis en place des principes directeurs et des procédures qui interdisent aux conseillers en placement de donner ou d'accepter des cadeaux ou des articles promotionnels, des divertissements et des activités promotionnelles, ou toute autre forme d'avantage similaire, à l'exception de ceux qui ont une valeur symbolique et qui ne sont pas importants ou fréquents au point qu'une personne raisonnable pourrait se demander s'ils n'influenceraient pas de manière inappropriée les conseils en placement donnés à un Client. Ces limites imposées aux conseillers en placement s'appliquent à leurs relations avec les Clients, les émetteurs de produits, les sociétés de fonds et les partenaires.</p> <p>Les conseillers en placement doivent consigner tout cadeau reçu d'un émetteur de produits, d'une société de fonds ou d'un partenaire, ainsi que tout article ou toute activité promotionnelle payés par ces derniers. En outre, ils ne peuvent pas être liés à une vente ou utilisés pour dédommager un Client. Les conseillers en placement ne doivent pas accepter d'espèces ou d'équivalents sous quelque forme que ce soit.</p>
<p><b>Intérêts concurrents des Clients</b></p>	<p>Des conflits d'intérêts peuvent survenir entre les Clients, car les priorités et les intérêts contradictoires des Clients font qu'il est difficile de résoudre tous les conflits d'intérêts au mieux des intérêts de tous les Clients à la fois.</p>	<p>VMSLCI a mis en place des principes directeurs et des procédures pour traiter les intérêts concurrents des Clients et s'assurer qu'ils sont résolus de manière équitable et transparente.</p>
<p><b>Plaintes des Clients et erreurs</b></p>	<p>VMSLCI peut être confrontée à un conflit d'intérêts potentiel lorsqu'elle répond à une plainte ou corrige une erreur, car elle pourrait être incitée à corriger l'erreur dans son propre intérêt plutôt que dans l'intérêt du Client.</p>	<p>VMSLCI s'engage à traiter toutes les plaintes de manière équitable et raisonnable, conformément à ses procédures de traitement des plaintes et à ses Principes directeurs sur la correction des erreurs liées aux opérations. Nous examinons toutes les plaintes des Clients et y répondons. Si vous n'êtes pas satisfait de notre réponse, vous pouvez adresser votre plainte à l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (OSBI) ou à l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI).</p>

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il ?	Comment gérons-nous le conflit ?
<p><b>Opérations financières personnelles avec des Clients</b></p>	<p>Nos conseillers en placement se trouvent en situation de conflit d'intérêts lorsqu'ils effectuent des opérations financières personnelles avec les Clients, car ils risquent alors de faire passer leurs propres intérêts avant ceux des Clients.</p>	<p>Il est interdit à nos conseillers en placement de prêter de l'argent à des Clients, d'emprunter de l'argent ou de recevoir une garantie pour emprunter de l'argent ou d'autres actifs à des Clients. Il est également interdit aux conseillers en placement d'investir avec les Clients, par exemple dans un club d'investissement, ou d'acheter un actif à des Clients. Il est également interdit à nos conseillers en placement d'exercer un contrôle ou un pouvoir total sur les affaires financières d'un Client (par exemple, en agissant en tant que mandataire, liquidateur ou fiduciaire), sauf si le Client a un lien de parenté avec le conseiller en placement en placement et que l'arrangement a été approuvé au préalable par VMSLCI. Ces interdictions sont gérées par une combinaison de principes directeurs et de procédures, de formations, et de contrôles continus.</p>

<p><b>Pratiques de négociation inappropriées</b></p>	<p>Nos conseillers en placement se trouvent en situation de conflit d'intérêts s'ils se livrent à des pratiques de négociation contraires à l'éthique ou inappropriées qui profitent au conseiller, mais ne sont pas au mieux des intérêts du Client.</p>	<p>Il est interdit à nos conseillers en placement de s'engager dans des activités de négociation manipulatrices et trompeuses, qui donnent une apparence fautive ou trompeuse d'activité de négociation, ou qui augmentent ou diminuent artificiellement le prix de vente ou le prix d'achat, ce qui a des répercussions négatives sur nos Clients. Les conseillers en placement ne peuvent pas négocier sur la base de renseignements importants non publics dont ils ont connaissance. Il est également interdit à nos conseillers en placement d'utiliser leur connaissance des opérations des Clients à leur propre avantage, pratique appelée « opérations en avance sur le marché ». Ces interdictions sont gérées par une combinaison de principes directeurs et de procédures, de formations, et de contrôles continus.</p>
--	---	---

Conflit d'intérêts	Comment le conflit vous touche-t-il ?	Comment gérons-nous le conflit ?
<p><b>Effet de levier externe dans les comptes</b></p>	<p>L'effet de levier consiste à utiliser de l'argent emprunté auprès d'une source extérieure au courtier pour acheter des titres. Il existe un risque de conflit d'intérêts lorsque les Clients empruntent de l'argent pour investir, car cela augmente la taille du bloc d'affaires de leurs conseillers en placement et se traduit par des commissions plus élevées pour ces derniers.</p> <p>Outre les risques accrus liés à l'utilisation de l'effet de levier, les coûts associés à l'emprunt sont également plus élevés, ce qui peut signifier que l'utilisation de l'effet de levier n'est pas au mieux des intérêts du Client.</p>	<p>À quelques exceptions près, VMSLCI ne recommande pas à ses Clients d'utiliser de l'argent emprunté auprès d'une source externe pour financer une opération. Lorsqu'un conseiller en placement apprend qu'un Client utilise un effet de levier externe, il réévalue la pertinence des placements du Client en tenant compte de l'utilisation de l'effet de levier.</p>

<p><b>Autres moyens pour nous de toucher des revenus</b></p>	<p>Les liquidités dans votre compte peuvent ne pas être séparées des autres positions liquides de notre courtier chargé de compte, y compris les nôtres. Il y a un conflit d'intérêts potentiel dans le fait de regrouper les liquidités, car VMSLCI peut gagner plus d'intérêts ou bénéficier davantage de cette position en liquidités plus importante que s'il n'y avait pas regroupement.</p>	<p>Même si VMSLCI perçoit des intérêts sur les soldes créditeurs, nous pouvons également payer aux Clients des intérêts sur les soldes créditeurs en fonction du taux d'intérêt en vigueur. Les Clients sont informés dans notre relevé de compte que tout solde créditeur libre (à l'exception des fonds des REER détenus en fiducie) représente des fonds payables à vue qui, bien que correctement inscrits dans nos livres ne sont pas détenus séparément et peuvent être utilisés dans la conduite de nos affaires.</p>
--	---	--

# Protection des renseignements personnels

## Avis de confidentialité

Chez VMSLCI, nous respectons votre vie privée et traitons les informations personnelles que vous nous confiez avec la plus grande discrétion. Notre avis de confidentialité décrit comment nous protégeons votre vie privée et la confidentialité de vos informations personnelles dans tous les aspects de notre relation avec vous.

Nous recueillons, utilisons et communiquons vos renseignements personnels pour :

- concevoir et offrir des produits et services pertinents;
- améliorer votre expérience et gérer nos activités;
- gérer et administrer vos comptes;
- assurer une protection contre la fraude, les erreurs ou les fausses déclarations;
- vous renseigner sur d'autres produits et services qui répondent à vos besoins en constante évolution;
- satisfaire aux obligations légales et de sécurité.

Nous obtenons ces renseignements directement de vous, lorsque vous utilisez nos produits et services, et d'autres sources. Nous conservons vos renseignements de façon confidentielle et uniquement pour la durée nécessaire. Les personnes qui peuvent y avoir accès comprennent :

- nos employés;
- nos partenaires de distribution comme les conseillers en placement et les fournisseurs de services;
- toute personne que vous aurez autorisée.

Dans certains cas, à moins que cela soit interdit, ces personnes peuvent être établies à l'extérieur de votre province/territoire. Vos renseignements pourraient alors être régis par les lois en vigueur dans ces endroits.

En tout temps, vous pouvez vous informer sur les renseignements contenus dans nos dossiers à votre sujet et, au besoin, les faire corriger. Sauf dans certains cas, vous pouvez retirer votre consentement. Toutefois, cela pourrait nous empêcher de vous fournir le produit ou le service demandé.

Pour en savoir davantage sur nos pratiques en matière de protection des renseignements personnels ou pour obtenir un exemplaire de notre déclaration mondiale et nos principes directeurs, visitez le [www.sunlife.com/sl/pslf-canada/fr/privacy/](http://www.sunlife.com/sl/pslf-canada/fr/privacy/) ou appelez-nous pour une copie.

# Loi canadienne anti-pourriel

La Loi canadienne anti-pourriel, connue sous l'acronyme LCAP, régit les messages électroniques commerciaux. C'est une loi « visant à promouvoir l'efficacité et la capacité d'adaptation de l'économie canadienne par la réglementation de certaines pratiques qui découragent l'exercice des activités commerciales par voie électronique ». Elle a pour but de décourager les pourriels, c'est-à-dire les messages électroniques commerciaux non sollicités et non désirés et à encourager les bonnes pratiques électroniques commerciales.

## Prévention des crimes financiers

### Lutte contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes

Nous nous engageons à protéger activement nos produits et services pour éviter qu'ils ne servent au blanchiment d'argent, au financement d'activités terroristes ou à d'autres fins criminelles, de même qu'à protéger l'intégrité des membres du groupe Sun Life et celle des systèmes financiers dans les pays où nous exerçons nos activités. Pour détecter, dissuader et prévenir le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes, il nous incombe :

- de bien connaître nos Clients en vérifiant leur identité, en les authentifiant lors de chaque interaction et en surveillant nos relations d'affaires;
- d'être vigilants, et capables d'identifier et signaler les activités, les paiements, les primes, les versements et les rachats suspects au responsable de la déclaration des opérations douteuses de l'organisation dont nous faisons partie.

Pour en savoir plus sur nos obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes, veuillez consulter votre conseiller en placement.

# Document d'information sur les obligations à coupons détachés

**Nous sommes tenus par la réglementation en valeurs mobilières provinciale de vous remettre ce document d'information avant que vous ne puissiez faire des opérations sur des obligations à coupons détachés et des ensembles obligations à coupons détachés basés sur des obligations du gouvernement du Canada, d'une province canadienne ou de certains gouvernements étrangers ou d'une subdivision politique de ceux-ci. Veuillez le lire attentivement.**

## **Note préliminaire sur la portée du présent document d'information**

Le présent document d'information porte sur les titres à coupons détachés basés sur des obligations du gouvernement du Canada, d'une province canadienne ou de certains gouvernements étrangers ou d'une subdivision politique de ceux-ci. La réglementation en valeurs mobilières provinciale crée pour ces types de titres une dispense de l'obligation d'inscription à titre de courtier et de l'obligation de prospectus.

Les titres à coupons détachés peuvent également être basés sur des obligations de sociétés canadiennes. Même si certains renseignements figurant dans le présent document d'information peuvent également concerner des obligations à coupons détachés basées sur des obligations de sociétés, celles-ci ne sont pas visées par le document d'information. Si vous envisagez d'acheter une obligation à coupons détachés ou un ensemble obligations à coupons détachés basées sur une obligation de société canadienne, veuillez noter que ces titres ne sont pas régis par la réglementation mentionnée précédemment.

Ils sont plutôt susceptibles d'être régis par des décisions des autorités en valeurs mobilières du Canada qui dispensent certains titres à coupons détachés basés sur des obligations de sociétés canadiennes de l'application de diverses obligations prévues par la réglementation, dont l'article 2.1 du Règlement 44-102 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus préalable et l'article 2.1 du Règlement 44-101 sur le placement de titres au moyen d'un prospectus simplifié. Veuillez vous reporter, par exemple, à la décision RBC Dominion Securities Inc. et al., (2013) 36 OSCB 3867 (8 avril), en ligne à l'adresse [www.osc.ca](http://www.osc.ca)

Selon ces décisions, les courtiers en valeurs mobilières canadiens déposent auprès de l'autorité en valeurs mobilières compétente un prospectus préalable de base simplifié et des suppléments connexes qui prévoient le placement, de façon continue, de titres à coupons détachés basés sur des obligations de sociétés canadiennes, sans le dépôt d'un prospectus intégral (le « Programme CARS<sup>1</sup> et PARS<sup>2</sup> »). Vous pouvez consulter le prospectus préalable et les suppléments pertinents visés par chaque décision sur le Système électronique de données, d'analyse et de recherche ou « SEDAR » à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

**Le prospectus préalable et les suppléments publiés sur SEDAR exposent les risques et donnent d'autres renseignements sur les titres émis dans le cadre du Programme CARS et PARS. Les investisseurs qui envisagent de souscrire de tels titres devraient consulter ces documents, car le présent document d'information ne traite pas de tels titres.**

<sup>1</sup> CARS: obligations de sociétés à coupons détachés composées d'un coupon et d'un résiduel.

<sup>2</sup> PARS: forme d'ensembles obligations à coupons détachés dans lesquels le taux du coupon est réduit au taux de rendement courant, ce qui permet de vendre l'ensemble au pair.

## **Obligations à coupons détachés et ensembles obligations à coupons détachés**

Une obligation à coupons détachés est un titre à revenu fixe vendu à un prix inférieur à sa valeur nominale, qu'il retrouve à son échéance. Le porteur a ainsi droit à la totalité de la valeur nominale à l'échéance. Les obligations à coupons détachés ne versent pas d'intérêt; le rendement au moment de l'achat est composé semi-annuellement et versé à l'échéance. Comme le rendement d'une obligation à coupons détachés est fixé au moment de l'achat, ces obligations peuvent être des placements convenant aux détenteurs qui ont besoin d'un montant fixe de fonds à une date future déterminée.

Une obligation à coupons détachés est créée par la séparation d'un titre de créance classique, comme une obligation publique ou privée, un billet d'escompte ou un titre adossé à des créances (c.-à-d. « l'obligation sous-jacente ») en deux composantes distinctes – les « intérêts » et le « capital » – en vue de la revente. Les composantes sont fongibles et peuvent être groupées si elles ont le même émetteur et la même date de paiement, sont libellées dans la même devise et n'ont pas d'autres caractéristiques qui les distinguent. Les deux types de composantes s'appellent aussi :

- le « coupon » : la partie de l'obligation qui verse des intérêts ;
- le « résiduel » : la partie capital.

L'expression « ensemble obligations à coupons détachés » désigne un titre composé de deux ou plusieurs obligations à coupons détachés. Les ensembles obligations à coupons détachés peuvent être créés pour assurer à leurs porteurs un flux de revenu régulier, semblable à une rente, avec ou sans paiement forfaitaire à l'échéance.<sup>3</sup> En échelonnant les obligations à coupons détachés avec des échéances graduelles ou d'autres caractéristiques de paiement, les détenteurs peuvent stratégiquement gérer leurs flux de trésorerie pour répondre à leurs obligations et à leurs besoins particuliers futurs.

<sup>3</sup>Un ensemble de type obligataire comporte des caractéristiques de paiement qui ressemblent à celles d'une obligation classique, dont des paiements fixes réguliers et un paiement forfaitaire à l'échéance. Par contre, un ensemble de type rente, assure des paiements réguliers fixés mais pas de paiements de rente forfaitaire à l'échéance.

## Obligations à coupons détachés et obligations classiques

Les obligations à coupons détachés sont offertes avec une variété de durées et pour une variété d'obligations sous-jacentes, notamment des obligations publiques émises par le gouvernement du Canada ou des gouvernements provinciaux, des obligations municipales et des obligations d'autres organismes publics ou d'un gouvernement étranger. Les CARS et les PARS sont des exemples d'obligations à coupons détachés dérivées d'obligations de sociétés de grande qualité. Voici certaines différences entre les obligations à coupons détachés et les obligations classiques que vous devriez peut-être prendre en considération :

- Les obligations à coupons détachés sont vendues à un prix inférieur à la valeur nominale qu'ils retrouvent à leur échéance, comme les bons du Trésor. Contrairement aux titres de créance portant intérêt classiques, les obligations à coupons détachés ne versent pas d'intérêts avant leur échéance ; le détenteur a plutôt droit de recevoir un montant fixé à l'échéance. Le rendement ou l'intérêt gagné équivaut à la différence entre le prix d'achat et la valeur à l'échéance ; par conséquent, pour une valeur nominale donnée, plus l'échéance est éloignée, généralement plus le prix d'achat de l'obligation à coupons détachés est bas.

- Une obligation à coupons détachés dont la durée jusqu'à l'échéance est plus longue est généralement assujettie à des fluctuations des cours plus importantes qu'une obligation du même émetteur et offrant le même rendement, mais dont l'échéance est plus rapprochée.
- Les obligations à coupons détachés offrent habituellement des rendements plus élevés que les bons du Trésor, les CPG, les dépôts à terme et les obligations classiques du même émetteur de même durée, ayant la même cote de crédit.
- Le rendement plus élevé offert par les obligations à coupons détachés reflète la volatilité plus grande de leur cours. Comme pour les obligations classiques, le prix d'une obligation à coupons détachés est relié inversement à son rendement. Par conséquent, lorsque les taux d'intérêt généraux augmentent, le prix de l'obligation à coupons détachés baisse, et inversement. Cependant, la hausse ou la baisse des prix des obligations à coupons détachés est généralement plus forte que pour les obligations classiques du même émetteur, de la même durée, ayant la même cote de crédit. Cette volatilité est principalement causée par le fait qu'aucun intérêt n'est payé à l'égard d'une obligation à coupons détachés avant son échéance.
- Contrairement aux obligations classiques qui se négocient par tranches de 1000 \$, les obligations à coupons détachés peuvent s'acheter par tranches de 1 \$ au-delà d'un montant d'investissement minimum,
- ce qui permet au détenteur d'acheter des obligations à coupons détachés pour un montant nominal voulu au-delà du montant minimum du placement.

Les obligations à coupons détachés sont moins liquides que les obligations classiques émises par le même émetteur, pour la même durée et ayant la même cote de crédit : il peut ne pas exister de marché secondaire pour certaines obligations à coupons détachés et certains ensembles obligations à coupons détachés, et ni les courtiers ni les institutions financières ne sont tenus de maintenir un marché secondaire pour les obligations à coupons détachés vendues par eux ou par leur entremise. Par conséquent, les acheteurs doivent généralement être prêts à détenir une obligation à coupons détachés jusqu'à son échéance puisqu'ils peuvent, auparavant, être incapables de la vendre ou être seulement en mesure de la vendre moyennant une perte importante.

## Marge bénéficiaire et commissions des courtiers

À l'achat ou à la vente d'une obligation à coupons détachés ou d'un ensemble obligations à coupons détachés, l'acheteur ou le vendeur doit s'informer des commissions applicables (majorations ou minorations) lorsqu'il exécute l'opération par l'entremise d'un courtier en placement ou d'une institution financière puisque ces commissions réduisent le taux de rendement effectif (à l'achat) ou le produit net (à la vente). Les courtiers en placement doivent déployer tous les efforts raisonnables pour que le prix total, incluant toute majoration ou minoration, soit juste et raisonnable compte tenu de tous les facteurs raisonnables.

Les commissions imputées par les courtiers en placement varient généralement entre 0,25 \$ et 1,50 \$ par tranche de 100 \$ à l'échéance de l'obligation à coupons détachés, et les commissions s'établissent habituellement à l'extrémité supérieure de cette fourchette pour les opérations en montant moindre, ce qui reflète le coût relativement plus élevé associé au traitement des opérations de petite envergure.

Le tableau ci-après illustre le rendement après commission d'un porteur d'obligations à coupons détachés présentant différentes durées jusqu'à l'échéance et supposant un rendement avant commission de 5,5 %. Tous les rendements indiqués sont semestriels. Par exemple, une obligation à coupons détachés ayant une durée jusqu'à l'échéance d'un an, et une commission de 25 cents par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance a un rendement après commission de 5,229 %. Le coût avant commission de cette obligation à coupons détachés sera de 94,72 \$ par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance, alors que le coût après commission sera de 94,97 \$ par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance. Par contre, une obligation à coupons détachés ayant une durée jusqu'à l'échéance de 25 ans et une commission de 1,50 \$ par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance a un rendement après commission de 5,267 %. Le coût avant commission de cette obligation à coupons détachés sera de 25,76 \$ par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance, alors que le coût après commission sera de 27,26 \$ par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance.<sup>4</sup>

Commission ou majoration du courtier (par tranche de 100 \$ de montant à l'échéance)	Durée jusqu'à l'échéance en années et rendement après déduction de la commission ou de la marge bénéficiaire du courtier (basé sur un rendement avant commission de 5,5 %)					
	1	2	5	10	15	25
0,25 \$	5,229 %	5,357 %	5,433 %	5,456 %	5,462 %	5,460 %
0,75 \$	4,691 %	5,073 %	5,299 %	5,368 %	5,385 %	5,382 %
1,50 \$	3,892 %	4,650 %	5,100 %	5,238 %	5,272 %	5,267 %

<sup>4</sup> Le prix d'achat d'une obligation à coupons détachés se calcule comme suit : Prix d'achat = Valeur à l'échéance (nominale)/(1 + y/2)<sup>2n</sup> où « y » est le rendement applicable (avant ou après commission) et « n » le nombre d'années jusqu'à l'échéance. Par exemple, le prix d'achat (par tranche de 100 \$ de valeur à l'échéance) d'une obligation à coupons détachés dont le rendement est de 5,5 % et qui a une durée de 25 ans est : 100/(1+0,0275)<sup>50</sup> = 25,76 \$.

**Les acheteurs ou vendeurs éventuels d'obligations à coupons détachés doivent demander à leur courtier en placement ou à leur institution financière les cours acheteurs et vendeurs des obligations à coupons détachés et peuvent comparer le rendement à l'échéance de ces obligations à coupons détachés, calculé après prise en compte de toute marge bénéficiaire ou commission applicable, comparativement à un rendement calculé de la même manière jusqu'à l'échéance d'un titre de créance portant intérêt classique.**

### **Marché secondaire et liquidité**

Les obligations à coupons détachés peuvent être achetées ou vendues par l'entremise de courtiers en placement et d'institutions financières sur le marché « hors cote » plutôt qu'en bourse. Lorsqu'il existe un marché secondaire actif, l'obligation à coupons détachés peut être vendue par son porteur avant l'échéance au cours du marché afin de réaliser une plus-value ou d'accéder aux fonds. Cependant, la liquidité de certaines obligations à coupons détachés et de certains ensembles obligations à coupons détachés peut être limitée et, comme il a été indiqué ci-dessus, les courtiers en placement et les institutions financières ne sont pas tenus de maintenir un marché secondaire pour les obligations à coupons détachés vendues par eux ou par leur entremise. Par conséquent, rien ne garantit qu'il y aura, à un moment précis, un marché pour des obligations à coupons détachés ou des ensembles obligations à coupons détachés en particulier. Les investisseurs doivent généralement être prêts à détenir les obligations à coupons détachés jusqu'à l'échéance ou à courir le risque de subir une perte.

### **Autres risques**

Les acheteurs potentiels d'obligations à coupons détachés doivent effectuer leurs propres recherches sur la durée, le rendement, les obligations de paiement et les caractéristiques particulières d'une obligation à coupons détachés avant de l'acheter. La liste qui suit n'est pas exhaustive, mais présente un certain nombre de risques à prendre en considération :

Risque de crédit de l'émetteur – les obligations à coupons détachés représentent une obligation de paiement directe de l'émetteur, public ou privé, et par conséquent tout changement de la cote de crédit de l'émetteur ou de sa solvabilité perçue peut affecter le cours de l'obligation à coupons détachés sur le marché, et l'effet peut être plus important que l'effet sur les obligations classiques du même émetteur.

Risque de taux d'intérêt – si les taux d'intérêt montent, la valeur marchande de l'obligation à coupons détachés baisse et cette diminution de la valeur marchande est habituellement plus importante que la diminution de la

valeur marchande de l'obligation classique correspondante du même émetteur, pour la même durée et ayant le même rendement. Si les taux d'intérêt montent au-dessus du rendement de l'obligation à coupons détachés au moment de l'achat, la valeur marchande de l'obligation à coupons détachés peut chuter en dessous du prix d'origine de cette obligation.

Risque de marché et de liquidité – les obligations à coupons détachés ne sont pas à l'abri des risques du marché ou de liquidité et peuvent avoir des modalités particulières qui s'appliquent en cas de perturbation du marché ou d'événement de liquidité. Si la liquidité est faible, il peut être difficile de vendre une obligation à coupons détachés avant son échéance et il peut y avoir des écarts importants entre les cours acheteurs et vendeurs. **Rien ne garantit qu'il y aura, à un moment précis, un marché pour des obligations à coupons détachés ou des ensembles obligations à coupons détachés en particulier.**

Risque de change – les obligations à coupons détachés peuvent être réglées dans une monnaie autre que le dollar canadien. Les fluctuations du change peuvent améliorer, annuler ou exacerber les gains ou les pertes de placement.

Risque lié aux composantes – assurez-vous de comprendre les composantes sous-jacentes, les modalités, les risques et les caractéristiques d'une obligation à coupons détachés ou d'un ensemble obligations à coupons détachés avant de l'acheter et que cela vous convienne. Par exemple, les obligations à coupons détachés peuvent être dérivées de titres adossés à des créances ou être des obligations remboursables ou encaissables par anticipation, et peuvent avoir des caractéristiques telles que l'indexation à l'inflation ou des paiements structurés.

Volatilité des cours – les obligations à coupons détachés sont généralement assujetties à une plus grande volatilité des cours que les obligations classiques du même émetteur, de la même durée et ayant la même cote de crédit et sont habituellement assujetties à de plus fortes fluctuations des cours en réponse à l'évolution des taux d'intérêt, de la cote de crédit ainsi que des événements de liquidité et de marché. Le tableau qui suit montre l'incidence que les taux d'intérêt en vigueur peuvent avoir sur le cours d'une obligation à coupons détachés. Par exemple, comme l'indique le tableau, une hausse du taux d'intérêt qui passent de 6 % à 7 % entraînera une diminution de 4,73 % du cours d'une obligation à coupons détachés à 5 ans dont la valeur à l'échéance est de 100 \$, ce qui représente une diminution en pourcentage supérieure à la diminution d'une obligation traditionnelle de 100 \$ à 5 ans, dont le cours serait réduit de seulement 4,16 %, dans l'hypothèse d'une même hausse des taux d'intérêt.

## Volatilité des cours

Type d'obligation	Cours du marché	Rendement sur le marché	Cours avec une diminution des taux à 5%	Variation du cours	Cours avec une hausse	Variation du cours
Obligation à 5 ans, 6 %	100,00 \$	6,00 %	104,38 \$	+ 4,38 %	95,84 \$	- 4,16 %
Obligation à coupons détachés à 5 ans	74,41 \$	6,00 %	78,12 \$	+ 4,99 %	70,89 \$	- 4,73 %
Obligation à 20 ans, 6 %	100,00 \$	6,00 %	112,55 \$	+ 12,55 %	89,32 \$	- 10,68 %
Obligation à coupons détachés à 20 ans	30,66 \$	6,00 %	37,24 \$	+ 21,49 %	25,26 \$	- 17,61 %

## Ententes de garde

En raison du risque plus élevé de falsification, de blanchiment d'argent et d'activités illégales similaires – et des coûts associés à ces risques – touchant les obligations à coupons détachés matérielles et les instruments au porteur, la plupart des courtiers en placement et institutions financières ne négocient ou n'acceptent les transferts d'obligations que sous forme d'inscription en compte. La Caisse canadienne de dépôt de valeurs limitée (CDS) assure des services se rapportant aux obligations à coupons détachés, notamment les services de garde par inscription en compte des obligations à coupons détachés et des obligations sous-jacentes. Les banques de garde de valeurs ou sociétés de fiducie peuvent aussi créer et prendre en dépôt des obligations à coupons détachés qui sont des valeurs mobilières sous forme de récépissés et peuvent permettre aux porteurs d'obtenir des certificats enregistrés ou de prendre matériellement la livraison des coupons ou du résiduel sous-jacents. Cependant, si le porteur décide de prendre matériellement livraison du coupon ou du résidu, il doit connaître les risques (notamment le risque de perte de propriété) inhérents au fait de détenir un titre au porteur qui ne peut être remplacé. De plus, le porteur doit aussi savoir que le marché secondaire des obligations à coupons détachés ayant été matériellement prises en livraison peut être plus limité en raison des risques en jeu. Les investisseurs qui investissent dans des composantes d'obligations à coupons détachés détenues par et à la CDS n'obtiennent pas un certificat matériel si les obligations à coupons détachés sont à inscription en compte seulement.

## Impôt sur le revenu fédéral – Résumé

L'incidence de l'impôt sur le revenu fédéral sur l'acquisition d'obligations à coupons détachés et d'ensembles obligations à coupons détachés est complexe.

Les acheteurs d'obligations à coupons détachés et d'ensembles obligations à coupons détachés doivent soumettre leurs questions à l'Agence du revenu du Canada [www.canada.ca/fr/agence-revenu](http://www.canada.ca/fr/agence-revenu) ou consulter leurs conseillers fiscaux personnels afin d'obtenir des conseils adaptés à leur situation personnelle.

Le résumé ci-après vise à commenter globalement les attributs des obligations à coupons détachés et des ensembles obligations à coupons détachés en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) (la Loi de l'impôt) et de son règlement d'application (le Règlement) en ce qui concerne les acquéreurs résidents canadiens qui détiennent leurs obligations à coupons détachés et ensembles obligations à coupons détachés à titre de biens en immobilisation aux fins de la Loi de l'impôt. Le texte qui suit ne constitue pas un avis juridique.

## Placements admissibles

Les obligations à coupons détachés et ensembles obligations à coupons détachés qui ont trait à des obligations sous-jacentes émises ou garanties par le gouvernement du Canada ou émises par une province ou un territoire du Canada constituent des « placements admissibles » en vertu de la Loi de l'impôt et peuvent donc être acquis par des fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR), les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) et les régimes de participation différée aux bénéficiaires, des régimes enregistrés d'épargne-invalidité et des comptes d'épargne libre d'impôt (régimes enregistrés). Selon les circonstances, les obligations à coupons détachés émises par des sociétés peuvent aussi être des « placements admissibles » pour les régimes enregistrés.

## Imposition annuelle des obligations à coupons détachés

L'Agence du revenu du Canada a pour position que les obligations à coupons détachés sont des « créances visées par règlement » au sens de la Loi de l'impôt. Ainsi, un acheteur devra inclure chaque année dans son revenu un montant théorique d'intérêts bien qu'aucun intérêt n'ait été versé ou reçu pendant l'année. Les obligations à coupons détachés peuvent par conséquent être plus intéressantes lorsqu'elles sont achetées ou détenues dans des comptes non imposables, comme les comptes enregistrés autogérés, les fonds de retraite et les œuvres de bienfaisance.

De manière générale, le montant de l'intérêt théorique qui est réputé s'accumuler chaque année sera établi à l'aide du taux d'intérêt qui, lorsqu'il est appliqué au prix d'achat total (y compris toute marge bénéficiaire ou commission du courtier) et qu'il est composé au moins annuellement, donnera le montant couru cumulatif d'intérêt théorique depuis la date d'achat jusqu'à la date d'échéance équivalant à l'escompte par rapport à la valeur nominale à laquelle l'obligation à coupons détachés a été achetée.

Pour les particuliers et certaines fiducies, l'intérêt théorique qu'ils doivent accumuler au cours de chaque exercice ne doit généralement courir que jusqu'à la date anniversaire de l'émission de l'obligation sous-jacente. Par exemple, si une obligation à coupons détachés est achetée le 1er février d'une année et que la date anniversaire de l'émission de l'obligation sous-jacente est le 30 juin, il ne sera nécessaire d'accumuler l'intérêt théorique que sur 5 mois au cours de l'année de l'achat. Cependant, pour chaque année subséquente, il faudra accumuler l'intérêt théorique du 1er juillet de l'exercice au 30 juin de l'exercice subséquent (sous réserve que l'obligation à coupons détachés soit encore détenue le 30 juin de l'année suivante). Dans certains cas, la date anniversaire de l'émission de l'obligation sous-jacente ne pourra pas être déterminée immédiatement. Lorsque cela se produit, les investisseurs individuels pourraient choisir d'accumuler l'intérêt théorique chaque année jusqu'à la fin de l'année plutôt que jusqu'à la date anniversaire.

Une société par actions, société de personnes, fiducie d'investissement à participation unitaire ou fiducie quelconque dont une société par actions ou société de personnes est bénéficiaire doit accumuler l'intérêt théorique chaque année fiscale jusqu'à la fin de celle-ci et non simplement jusqu'à une date anniversaire qui tombe avant la fin de cette année fiscale.

## Disposition des obligations à coupons détachés avant l'échéance

L'acheteur qui aliène une obligation à coupons détachés avant ou à l'échéance est tenu d'inclure dans son revenu pour l'année de la disposition l'intérêt théorique couru jusqu'à la date de la disposition qui n'avait pas été inclus auparavant dans le revenu de l'acquéreur sous forme d'intérêt. Si le montant reçu lors de cette disposition dépasse la somme du prix d'achat total et du montant de tout intérêt théorique couru et inclus dans le revenu, l'excédent sera traité comme un gain en capital. Si le montant reçu lors d'une disposition est inférieur à la somme du prix d'achat total et du montant de tout intérêt théorique couru et inclus dans le revenu, la différence sera traitée comme une perte en capital.

## Ensembles obligations à coupons détachés

Aux fins de l'impôt, les ensembles obligations à coupons détachés sont considérés comme une série d'obligations à coupons détachés séparées ayant les mêmes incidences fiscales que celles décrites ci-dessus applicables à chacune des composantes de ces ensembles obligations. Par conséquent, l'acheteur d'un ensemble obligations à coupons détachés est normalement tenu d'effectuer un calcul à l'égard de chaque composante de l'ensemble obligations à coupons détachés puis de totaliser ces montants pour déterminer l'intérêt théorique couru sur l'ensemble obligations à coupons détachés. Ou bien, dans les cas où les ensembles obligations à coupons détachés sont émis au prix nominal ou à proximité de ce prix et sont gardés intacts, l'Agence du revenu du Canada accepte une déclaration fiscale concordant avec la déclaration pour les obligations ordinaires (c.-à-d. indiquée sur un feuillet T5 comme intérêt couru), ce qui comprend une dispense de l'obligation de déclarer un amortissement d'une prime ou d'une décote lorsque l'ensemble obligations à coupons détachés est par la suite négocié sur le marché secondaire.



La vie est plus radieuse sous le soleil

Valeurs mobilières Sun Life Canada inc., est un courtier en placement membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) et du Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI). Pour obtenir de plus amples renseignements sur la protection, visitez [fcpi.ca](http://fcpi.ca).

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur et est membre du groupe Sun Life.

© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie 2025. 820-5253-02-25