

## **Re Mytting**

**AFFAIRE INTÉRESSANT :**

**Les Règles des courtiers membres  
de l'Organisme canadien de réglementation  
du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM)**

**Les Statuts de l'Association canadienne  
des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM)**

**et**

**Syvert Francis Mytting**

2012 OCRCVM 45

Formation d'instruction  
de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières  
(conseil de section du Pacifique)

Audience tenue le 25 avril 2012

Motifs rendus le 30 juillet 2012

### **Formation d'instruction**

Alison Narod (présidente), Chris Lay et Mike Johnson

---

## **MOTIFS DE L'ORDONNANCE**

---

### **Introduction**

¶ 1 Dans la présente affaire, le personnel de l'OCRCVM et l'intimé demandent à la formation d'instruction d'approuver une entente de règlement (l'entente de règlement) que ces parties recommandent conjointement. L'entente de règlement expose les faits et les sanctions qui ont été convenus. Dans la présente décision, nous avons préservé l'anonymat des diverses personnes en substituant leurs initiales à leur nom.

¶ 2 L'intimé reconnaît avoir commis deux contraventions. Premièrement, en août 2009, il a contrevenu à l'article 1 du Statut 29 de l'ACCOVAM (devenu l'article 1 de la Règle 29 des courtiers membres de l'OCRCVM) du fait qu'il a garanti personnellement que la valeur d'un compte de client serait de 1 million de dollars à une date future, sans l'autorisation de son employeur, Valeurs mobilières Berkshire inc. (Berkshire), et qu'il a conclu des opérations financières personnelles avec le client lorsqu'il a convenu avec celui-ci que, si la valeur du compte à cette date future excédait 1 million de dollars, il conserverait l'excédent. Deuxièmement, en 2006 et 2007, il a contrevenu à l'alinéa 1(q) du Règlement 13.00 de l'ACCOVAM (devenu l'alinéa 1(q) de la Règle 1300 des courtiers membres de l'OCRCVM) du fait qu'il a recommandé à cinq clients de financer une partie de leur portefeuille de placement au moyen d'emprunts à effet de levier en vue de placements dans une proportion qui ne convenait pas à ces clients.

¶ 3 Les sanctions convenues sont les suivantes :

- (a) L'inscription de l'intimé à un titre quelconque sera suspendue pour une durée de cinq ans (à

compter de la date de prise d'effet de l'entente de règlement).

- (b) L'intimé paiera une amende de 50 000 \$.
- (c) L'intimé paiera une somme additionnelle de 20 000 \$ au titre des frais d'enquête et de poursuite de l'OCRCVM.

¶ 4 Les parties conviennent que la formation a compétence à l'égard de l'affaire, mais que sa compétence se limite à approuver ou à rejeter l'entente de règlement. Une audience d'une durée de 5 jours avait été fixée pour l'affaire et l'entente de règlement a été conclue le deuxième de ces 5 jours.

¶ 5 À l'époque des événements donnant lieu à la présente affaire, l'intimé était un représentant inscrit employé par Berkshire à sa succursale d'Abbotsford (Colombie-Britannique).

¶ 6 L'intimé est un membre d'expérience de la profession. Il a commencé à travailler dans le secteur en 1994 et est entré chez Berkshire en octobre 2002. Les faits qui font l'objet du différend sont survenus en 2006 et 2007. Berkshire a congédié l'intimé en décembre 2007, soit environ quatre ans et demi avant la date de l'entente de règlement. L'intimé ne travaille plus dans le secteur depuis son congédiement. Au terme de la suspension convenue, l'intimé aura été absent du secteur environ neuf ans et demi. Sa clientèle s'est évanouie. Il est très peu vraisemblable qu'il arrive à se trouver un emploi dans le secteur.

¶ 7 L'intimé reconnaît son tort. La somme due au terme de la garantie mentionnée dans la première contravention a été réglée par Berkshire, qui l'a compensée sur des fonds qu'elle détenait pour l'intimé.

### ***La garantie***

¶ 8 M. et M<sup>me</sup> K étaient des clients de longue date de l'intimé. En décembre 2006 ou vers cette période, M. et M<sup>me</sup> K ont vendu leur entreprise 9 000 000 \$. En février 2006, ils ont investi le produit de cette vente dans deux comptes chez Berkshire, tous deux gérés par l'intimé. L'un des deux comptes contenait une somme de 1 000 000 \$ provenant du produit de la vente, à l'égard de laquelle M. et M<sup>me</sup> K avaient expressément indiqué à l'intimé qu'il leur fallait cette somme en décembre 2007 pour payer l'impôt sur la vente de l'entreprise (le compte en prévision de l'impôt). Le formulaire d'ouverture de compte à l'égard du compte en prévision de l'impôt, daté du 1<sup>er</sup> février 2007, indiquait de manière inexacte que les objectifs de placement de M. et M<sup>me</sup> K étaient long terme 100 % et que leur horizon de placement était de 10 ans ou plus.

¶ 9 Le 2 février 2007, l'intimé a recommandé et acheté des titres d'organismes de placement collectif à base d'actions avec la totalité des fonds dans le compte en prévision de l'impôt. Au cours des 6 mois suivants, la valeur de ces titres a baissé à environ 929 000 \$. Bien que M. et M<sup>me</sup> K aient exprimé leur inquiétude au sujet de la baisse de valeur de leur compte, après une discussion avec l'intimé, il a été convenu de maintenir les choses dans l'état où elles se trouvaient. En août 2007, les clients ont à nouveau exprimé leur inquiétude et l'intimé a évoqué la possibilité de garantir la valeur future du compte en prévision de l'impôt.

¶ 10 Toutefois, avant d'aller plus loin, le 16 août 2007, l'intimé a discuté des inquiétudes de M. et M<sup>me</sup> K et de la possibilité de leur donner une garantie personnelle avec son directeur de succursale. Le directeur de succursale a indiqué qu'il en discuterait avec le Service de la conformité de Berkshire. Le directeur de succursale n'a pas informé l'intimé qu'une telle garantie était interdite. Néanmoins, l'intimé reconnaît qu'il aurait dû savoir qu'une telle entente contrevenait aux règles de l'ACCOVAM.

¶ 11 Le 21 août 2007, le directeur de succursale a informé l'intimé par courriel qu'il avait discuté de la question avec le Service de la conformité de Berkshire et qu'on lui avait dit qu'un conseiller [TRADUCTION] « ne peut prendre l'engagement d'indemniser un client pour les pertes subies sur le marché sans avoir consulté le Service de la conformité du siège social et sans l'avoir informé de son intention et des circonstances ayant mené à cette décision ». Ce n'est pas ce qu'a fait l'intimé.

¶ 12 Le 25 août 2007, le directeur de succursale a demandé à l'intimé de corriger le formulaire d'ouverture du compte en prévision de l'impôt pour y consigner sa nature à court terme. Toutefois, il n'a pas donné d'instructions de changer l'un ou l'autre des titres dans le compte. Un formulaire de changement du profil de client non daté indiquant la correction a été produit. M. et M<sup>me</sup> K n'ont pas reçu de copie de ce formulaire de

changement. Le 31 août 2007 ou plus tard, l'intimé a rencontré M. et M<sup>me</sup> K et leur a promis de les indemniser des pertes par rapport à la mise de fonds de 1 000 000 \$ dans le compte au 15 décembre 2007. M. et M<sup>me</sup> K et l'intimé ont convenu que l'intimé recevrait tout gain sur la mise de fonds de 1 000 000 \$ à cette date. Une annotation peu explicite a été faite sur le formulaire non daté de changement du profil de client faisant mention de ces modalités, sans les exposer de façon détaillée.

¶ 13 Au moment où l'intimé a offert la garantie, il n'y avait pas de plainte de client. L'intimé a expliqué qu'il avait fait l'offre pour soutenir ses recommandations à un client établi. Il a décrit la modalité selon laquelle il devait conserver les gains potentiels en excédent de 1 million de dollars comme un [TRADUCTION] « élément ajouté à la dernière minute » et qu'il était certain qu'il n'y aurait pas de gains.

¶ 14 Après avoir rempli le formulaire de changement du profil de client et conclu l'entente en question avec M. et M<sup>me</sup> K, l'intimé a transmis par télécopieur le formulaire au siège social de Berkshire et laissé une copie de celui-ci sur le bureau de son directeur de succursale.

¶ 15 Le formulaire est parvenu au Service de la conformité de Berkshire et des discussions internes ont eu lieu avec l'intimé au sujet du compte en octobre 2007. Toutefois, aucune mesure n'a été prise à l'égard du compte jusqu'au moment où Berkshire a communiqué avec M. et M<sup>me</sup> K au début de décembre 2007; à ce moment-là, la valeur du compte avait continué à baisser et était rendue à environ 847 000 \$. Ainsi qu'il a été indiqué, Berkshire en a discuté avec l'intimé le 18 décembre 2007. Le 24 décembre 2007, Berkshire a versé au client la somme de 171 068 \$.

¶ 16 Il est convenu que l'intimé avait véritablement l'intention d'indemniser les pertes subies dans le compte et qu'il était dans une position pour le faire en décembre 2007. Berkshire a ensuite versé à M. et M<sup>me</sup> K la somme manquante et a compensé cette somme avec des éléments d'actif et des fonds qu'elle devait à l'intimé.

### ***La convenance des emprunts à effet de levier***

¶ 17 L'intimé avait une longue expérience comme courtier en épargne collective. Selon l'entente de règlement, pendant qu'il était représentant inscrit chez Berkshire, l'intimé croyait de façon générale que, puisque les actions, historiquement, avaient augmenté de valeur avec le temps, elles continueraient, à l'avenir, à augmenter de valeur. Sur le fondement de cette conviction, l'intimé conseillait généralement à ses clients d'investir dans des organismes de placement collectif à base d'actions tous les fonds auxquels ils pouvaient avoir accès, y compris en empruntant le maximum de fonds qu'une institution financière pourrait leur prêter et en plaçant ces fonds dans des titres d'organismes de placement collectif à base d'actions.

¶ 18 Les clients visés sont identifiés par leurs initiales :

- GM et AM
- DF
- IW et LW
- MA et NS
- CR et DM

¶ 19 L'intimé a recommandé à ces clients de demander des prêts en vue de placements à la Compagnie de Fiducie AGF et à la société B2B Trust, qui prêtaient des fonds à la condition qu'ils soient placés dans des titres d'organismes de placement collectif donnés en garantie du prêt. Tous les fonds empruntés à ces deux sociétés étaient placés dans des titres d'organismes de placement collectif à base d'actions souscrits avec une commission de souscription différée. Chaque emprunt d'un client était soumis à un taux d'intérêt variable, qui était supérieur de 0,5 % ou de 0,75 % au taux préférentiel du prêteur. Le taux d'intérêt fluctuait en fonction du taux préférentiel du prêteur. À l'époque de son dernier emprunt, chaque client payait des intérêts au taux de 6,5 %.

¶ 20 Lorsqu'il recommandait aux clients d'emprunter à la Compagnie de Fiducie AGF ou à la société B2B Trust autant de fonds qu'ils pourraient, l'intimé les informait des points suivants :

- (d) ils n'auraient pas à effectuer de paiements d'intérêts sur leurs propres flux de trésorerie, parce que les paiements d'intérêts pouvaient se faire par le moyen du rachat de parties des titres d'organismes de placement collectif et les augmentations de valeur des titres d'organismes de placement collectif suffiraient largement à couvrir les paiements d'intérêts;
- (e) l'effet de levier était une stratégie à long terme qui ne pouvait échouer avec le temps, à moins qu'on abandonne la stratégie et qu'on rachète les titres;
- (f) l'emprunt de fonds en vue de placements était compatible avec une tolérance à l'égard du risque moyenne;
- (g) l'effet de levier obtenu au moyen des fonds empruntés en vue du placement était la seule façon d'épargner suffisamment en vue de la retraite et celui qui n'avait pas recours à l'effet de levier ne connaîtrait jamais le succès dans ses placements.

¶ 21 Lorsqu'il faisait sa recommandation, l'intimé n'informait pas les clients que les organismes de placement collectif devaient générer un rendement annuel au moins égal au taux d'intérêt que les clients devaient payer sur leur emprunt pour atteindre simplement l'équilibre. Il ne leur indiquait pas non plus qu'il y avait une augmentation potentielle du risque si le taux préférentiel du prêteur augmentait.

¶ 22 L'entente de règlement dispose :

51 Certains des clients ont demandé plus d'un prêt, de sorte que le montant des emprunts a augmenté avec le temps de la manière indiquée dans le tableau suivant :

Client	Montant et date des emprunts	Total des emprunts
GM et AM	300 000 \$ à AGF en avril 2008; 100 000 \$ à AGF en octobre 2006; 200 000 \$ à AGF en décembre 2006; 150 000 \$ à AGF en juin 2007.	750 000 \$
DF	102 000 \$ à AGF en juin 2007, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant de 32 000 \$.	102 000 \$
IW et LW	100 000 \$ à AGF en mai 2007.	100 000 \$
MA et NS	100 000 \$ à AGF en novembre 2005; 147 000 \$ à AGF en mai 2006, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant de 117 000 \$; 316 000 \$ à AGF en juin 2006, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant; 300 000 \$ à B2B Trust en août 2006.	863 000 \$
CR et DM	50 000 \$ à B2B Trust en octobre 2006; 30 000 \$ à AGF en octobre 2006; 20 000 \$ à AGF en juin 2007.	100 000 \$

56 La somme que l'intimé recommandait à chacun des clients d'emprunter en vue du placement ne convenait pas aux clients, parce que l'emprunt était plus élevé qu'il n'aurait dû l'être compte tenu de l'âge, du revenu, de la valeur nette et de la tolérance à l'égard du risque consignés dans le formulaire d'ouverture de compte de chaque client.

a) Dans le cas de GM et AM :

- (i) leur emprunt de 750 000 \$ en vue de placements représentait 114 % de leur actif net de 660 000 \$ indiqué dans leur formulaire

- d'ouverture de compte de juin 2007;
- (ii) leur emprunt de 750 000 \$ en vue de placements représentait 3 750 % de leur actif liquide net de 20 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
  - (iii) leur revenu annuel combiné d'après leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 se chiffrait à 99 000 \$.
- b) Dans le cas de DF :
- (i) son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait qu'elle avait 62 ans et n'était pas mariée;
  - (ii) son emprunt de 102 000 \$ en vue de placements représentait 58 % de son actif net de 175 000 \$ indiqué dans son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
  - (iii) son emprunt de 102 000 \$ en vue de placements représentait 227 % de son actif liquide net de 45 000 \$ indiqué dans son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007.
- c) Dans le cas d'IW et LW :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait qu'IW avait 57 ans et LW, 55 ans et que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 82 000 \$;
  - (ii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 29 % de leur actif net de 340 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
  - (iii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 500 % de leur actif liquide net de 20 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007.
- d) Dans le cas de MA et NS :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de 2005 indiquait que NS avait 72 ans et MA, 63 ans, lorsque leurs emprunts leur ont été avancés et que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 62 000 \$.
  - (ii) leur emprunt de 863 000 \$ en vue de placements représentait 63 % de leur actif net de 1 358 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de 2005;
  - (iii) leur emprunt de 863 000 \$ en vue de placements représentait 81 % de leur actif liquide net de 1 060 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de 2005.
- e) Dans le cas de CR et DM :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 73 000 \$;
  - (ii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements constituait 56 % de leur actif net de 180 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte d'octobre 2006;
  - (iii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 152 % de leur actif liquide net de 66 000 \$ indiqué dans le

¶ 23 L'intimé reconnaît que ses clients ne comprenaient pas les risques que comportait l'utilisation d'emprunts à effet de levier pour créer un portefeuille de placement et qu'il ne leur a pas expliqué adéquatement ces risques.

¶ 24 Nous devons nous limiter à considérer les faits exposés dans l'entente de règlement qui a été conclue. Ils n'indiquent pas si ces clients ont réalisé des gains ou subi des pertes sur leurs placements à effet de levier.

## **LES MOTIFS**

### ***Les sanctions***

¶ 25 L'article 1 du Statut 29 de l'ACCOVAM dispose :

1. Les courtiers membres ainsi que chaque associé, administrateur, dirigeant, surveillant, représentant inscrit, représentant en placement et employé d'un courtier membre (i) sont tenus d'observer des normes élevées d'éthique et de conduite professionnelle dans l'exercice de leur activité, (ii) ne doivent pas avoir de conduite ou de pratique commerciale inconvenante ou préjudiciable aux intérêts du public et (iii) doivent avoir le caractère, la réputation, l'expérience et la formation qui correspondent aux normes mentionnées aux points (i) et (ii) qui précèdent ou que le conseil peut prescrire.

Aux fins des procédures disciplinaires prévues aux Règles, chaque courtier membre est responsable des actes et des omissions de chacun de ses associés, administrateurs, dirigeants, surveillants, représentants inscrits, représentants en placement et employés, et chacune des personnes susmentionnées doit se conformer à toutes les Règles auxquelles le courtier membre doit se conformer.

¶ 26 La section 2.4 des Lignes directrices sur les sanctions disciplinaires de l'ACCOVAM explique que les personnes inscrites doivent se comporter de façon professionnelle, en soulignant l'importance de ne pas porter atteinte à la réputation de la profession ou jeter le discrédit sur la profession. Elle prévient que les personnes inscrites doivent déclarer toutes leurs activités professionnelles personnelles de façon que le courtier membre soit en mesure d'assurer un niveau élevé de service et d'écarter les activités douteuses. Elle énumère les facteurs que les formations d'instruction de l'ACCOVAM peuvent prendre en compte pour recommander des sanctions. Les sanctions recommandées vont d'une amende minimale de 10 000 \$ à l'interdiction permanente dans les cas les plus graves.

¶ 27 L'alinéa 13.00.1(q) des Règles de l'ACCOVAM dispose :

(q) Lorsqu'il recommande à un client l'achat, la vente, l'échange ou la détention d'un titre, un courtier membre doit faire preuve de la diligence voulue pour veiller à ce que la recommandation convienne à ce client, compte tenu de facteurs tels que la situation financière du client, ses connaissances en matière de placement, ses objectifs de placement de même que sa tolérance à l'égard du risque.

¶ 28 Les lignes directrices sur les sanctions disciplinaires de l'ACCOVAM se rapportant à l'alinéa 1(p) de la Règle 1300 des courtiers membres concernant les pratiques de vente irrégulières mentionnent expressément les recommandations inappropriées. Elles indiquent notamment :

L'essentiel de l'activité professionnelle du représentant inscrit consiste à faire des recommandations à ses clients. La personne inscrite a l'obligation fondamentale de veiller à ce que les recommandations soient appropriées et correspondent aux objectifs de placement des clients et à leurs facteurs de risque. Les tribunaux ont généralement jugé que la personne inscrite est tenue d'une obligation fiduciaire à l'endroit du client lorsque celui-ci se fie aux conseils et aux recommandations de la personne inscrite. Cette relation fiduciaire oblige la personne inscrite à agir avec diligence, honnêteté et bonne foi dans ses rapports avec le client. La personne inscrite qui fait des recommandations

inappropriées manque donc à son obligation fiduciaire à l'endroit du client.

Même en l'absence d'une relation fiduciaire générale entre la personne inscrite et le client, il existe à tout le moins une relation de confiance. Un client se fie à la recommandation faite par la personne inscrite, qui a l'obligation de veiller à ce que la recommandation soit appropriée. Lorsque les recommandations ne conviennent pas au client, la personne inscrite a abusé de sa situation de confiance et ne s'est pas acquittée de son obligation la plus fondamentale à l'égard du client.

¶ 29 Les lignes directrices énumèrent les considérations à prendre en compte en vue de la détermination des sanctions. Ces sanctions vont d'une amende minimale de 10 000 \$ à des suspensions dans les cas les plus graves comportant des éléments de tromperie et des déclarations fausses ou trompeuses.

### *Les opérations financières personnelles*

¶ 30 S'agissant du chef concernant les opérations personnelles avec des clients, nous notons que l'avocat de l'intimé a tenté d'excuser la conduite de l'intimé en attirant l'attention sur le défaut de Berkshire d'assurer une surveillance adéquate des activités de l'intimé. Dans une procédure distincte, Berkshire a été déclarée coupable à cet égard. Toutefois, cela ne décharge par l'intimé de ses propres obligations à titre de personne inscrite. Cela ne répond pas non plus totalement à l'accusation. La conduite de l'intimé n'était pas entièrement sans faute.

¶ 31 En particulier, les communications entre l'intimé et ses supérieurs révèlent que l'intimé ne s'est pas conformé pleinement et franchement aux instructions de son employeur malgré les manquements de celui-ci. Par exemple, après avoir soulevé la question d'une garantie possible auprès de son directeur de succursale, l'intimé a reçu l'instruction de fournir au Service de la conformité de Berkshire les documents et une explication des circonstances pour qu'il en fasse l'examen. Il ne l'a pas fait. Il a plutôt conclu l'entente contestée avec le client et a ensuite inséré une annotation peu explicite sur le formulaire de changement du profil de client corrigé, mais non daté, qui mentionnait la garantie et renvoyait indirectement à l'entente selon laquelle il recevrait les gains éventuels.

¶ 32 L'avocat de l'intimé a aussi souligné le fait qu'il n'y avait pas de plainte au sujet du traitement du compte en prévision de l'impôt. Cela n'est pas d'un grand secours. C'était parce que le client exprimait souvent ses inquiétudes à l'intimé que celui-ci lui a proposé la garantie contre les pertes et l'entente au sujet des gains. L'intimé et le client ont dû se rendre compte tous les deux que cette entente rendait moins nécessaire pour le client de porter ses inquiétudes auprès des supérieurs de l'intimé.

¶ 33 S'agissant des considérations que les Lignes directrices sur les sanctions considèrent comme pertinentes à l'égard des contraventions à l'article 1 de la Règle 29, nous notons que l'intimé, même s'il n'a pas caché ou tenté de cacher ses agissements à son employeur, n'était pas pleinement direct, transparent ou ouvert à l'endroit de son employeur au sujet de ses agissements. M. et M<sup>me</sup> K ont subi un préjudice du fait de cette perte, mais ce n'était pas une question de non-convenance. En fin de compte, ils ont été pleinement indemnisés. Aucun des clients n'a subi de préjudice du fait de ces agissements, parce qu'ils ont été indemnisés.

¶ 34 L'intimé s'est servi de sa position professionnelle comme moyen pour réparer les pertes de son client et pour protéger sa relation avec son client et sa réputation auprès de celui-ci en lui fournissant une garantie. Il existait un conflit réel, apparent ou potentiel entre son intérêt personnel et professionnel et l'intérêt de M. et M<sup>me</sup> K dans la mesure où l'intimé a accepté d'absorber les pertes et de conserver les gains résultant de ses recommandations. Il n'a pas commis d'agissements illégaux ou d'autres contraventions à la réglementation à l'occasion de ses activités.

### *La convenance*

¶ 35 S'agissant des chefs concernant la convenance, l'avocat de l'intimé a invité la formation à prendre en considération le fait que les pratiques de l'intimé étaient connues de Berkshire et que celle-ci ne les a pas découragées. L'intimé n'a pas caché sa conduite. Il l'a même portée à l'attention de son directeur de succursale et il a coopéré avec son employeur. Ses actions concernant les stratégies à l'égard des organismes de placement collectif et l'utilisation des emprunts à effet de levier constituaient des pratiques établies et courantes dans le

secteur des organismes de placement collectif. Il a reconnu qu'il a pu être [TRADUCTION] « trop haussier », que le degré de levier qu'il recommandait a pu être inapproprié et qu'il a pu être arrogant dans ses recommandations. Toutefois, il n'a pas essayé intentionnellement de contrevenir aux règles.

¶ 36 À notre avis, on ne peut se défendre contre une accusation relative à la convenance en disant que l'intimé n'a pas été pendant toute sa carrière représentant inscrit. D'ailleurs, les cours sur le secteur des valeurs mobilières et la formation professionnelle initiale, de même que les règles du secteur et les sanctions qu'elles comportent, attachent une grande importance aux obligations de connaissance du client et d'évaluation de la convenance. En tant que personne inscrite, l'intimé était bien au courant de ses obligations de veiller aux intérêts du client et il aurait dû savoir qu'il contrevenait aux règles de l'ACCOVAM. En tant que représentant inscrit, l'intimé avait des obligations de veiller aux intérêts du client lui imposant de s'assurer que ses recommandations conviennent aux besoins individuels de son client, en fonction de sa situation financière, de ses objectifs de placement et de sa tolérance à l'égard du risque. Il ne s'est pas acquitté de ces obligations.

¶ 37 S'agissant des autres facteurs liés à la contravention en matière de convenance, bien qu'il n'y ait pas de preuve d'une arrière-pensée, les faits ont révélé une tendance à faire des recommandations ne convenant pas aux clients, conformes aux pratiques et aux croyances de l'intimé au sujet des stratégies de placement convenant aux clients qui investissent dans les titres d'organismes de placement collectif. Les recommandations de l'intimé ne convenant pas aux clients correspondaient à une stratégie de placement générale, provenant de son expérience professionnelle comme courtier en épargne collective, qu'il a utilisée sans tenir compte, avec prudence, des besoins individuels de ses clients, en fonction de leur situation financière, de leurs objectifs de placement et de leur tolérance à l'égard du risque. Par suite, un certain nombre de clients ont subi des pertes considérables directement attribuables aux recommandations ne leur convenant pas. Nous notons que le degré de savoir des clients n'était pas indiqué dans l'entente de règlement.

#### *La considération de l'entente de règlement*

¶ 38 Les avocats des parties sont convenus que la formation d'instruction qui examine une entente de règlement n'est pas autorisée à prendre en considération d'autres faits que ceux qui sont exposés dans l'entente de règlement.

¶ 39 L'extrait suivant de l'affaire *Union Securities Ltd. (Re)* [2006] I.D.A.C.D. 13 sert de fondement à notre position sur la méthode à adopter dans l'examen en vue de décider s'il y a lieu d'approuver un règlement négocié, mais, nous le notons, cet extrait ne nous lie pas :

[TRADUCTION]

5. Dans une affaire « ordinaire », la méthode à adopter pour décider s'il convient d'accepter une entente de règlement est exposée dans deux décisions, rendues toutes les deux en 1999 : *Re: Clark* et *Re: Milewski* :

6. Dans l'affaire *Clark*, la formation a dit :

Lorsqu'elle examine une entente de règlement dans le cadre de l'article 26 du Statut 20 [article 36 du Statut 20], la formation ne devrait pas simplement substituer son pouvoir discrétionnaire à celui du personnel qui a négocié l'entente. La formation doit reconnaître l'importance du processus de règlement et ne devrait pas s'ingérer à la légère dans un règlement négocié. Par conséquent, nous estimons que les formations d'instruction doivent faire preuve de circonspection lorsqu'il s'agit d'accepter des ententes antérieures comme précédents. Le processus de règlement est un processus de négociation et de compromis et les sanctions imposées à la suite d'un règlement seront souvent moins lourdes que celles imposées à la suite d'une audience au cours de laquelle des conclusions analogues sont tirées.

Dans l'affaire *Milewski*, la formation a dit :

Le conseil de section qui considère une entente de règlement n'aura pas tendance à modifier une sanction dont il juge qu'elle se situe dans une fourchette raisonnable,



compte tenu de la procédure de règlement et du fait que les parties se sont entendues. Il ne rejettera pas une entente à moins qu'il estime qu'une sanction se situe clairement à l'extérieur d'une fourchette raisonnable d'adéquation.

¶ 40 Les avocats des deux parties dans la présente affaire ont adopté la position que l'entente de règlement proposée se situe dans une fourchette raisonnable d'adéquation. Dans les circonstances particulières de l'espèce, et pour les motifs exposés ci-dessous, nous souscrivons à cette position.

¶ 41 Nous notons que les lignes directrices ne sont que des lignes directrices; elles peuvent aider, mais elles ne lient pas la formation. Nous estimons important que l'utilisation des lignes directrices sur les sanctions n'amène pas les formations à se contenter d'entériner les recommandations. Chaque entente de règlement proposée doit être considérée en fonction de ses faits. Un élément important consiste en ce que l'entente de règlement est un résultat négocié, convenu.

¶ 42 Il existe une foule de raisons pour lesquelles les parties peuvent conclure un règlement, y compris un règlement comportant des modalités qui, aux yeux d'une personne qui ne connaît pas l'ensemble des faits, peuvent paraître trop légères ou trop sévères. Les modalités des règlements sont ordinairement négociées avec soin, comme cela s'est fait en l'espèce, les modalités de règlement ayant été négociées avec l'aide des avocats. D'ailleurs, les négociations se sont poursuivies pendant la durée prévue pour l'audience.

¶ 43 Les parties peuvent accepter un règlement à cause de leurs vues respectives sur les chances d'avoir gain de cause sur un ou plusieurs chefs ou sur les sanctions qui pourraient être imposées si l'affaire se rend à l'audience. Elles peuvent accepter un règlement en raison de leurs inquiétudes sur le point de savoir si elles ont ou non les ressources et les moyens financiers de supporter une audience contestée. Elles peuvent accepter un règlement parce que le règlement est préférable à l'effet que pourrait avoir l'audience sur leur réputation ou pour d'autres raisons professionnelles. Elles peuvent accepter un règlement pour des raisons de santé, de réorientation de carrière ou de retraite imminente. Elles peuvent simplement ne pas vouloir s'exposer aux risques liés au procès.

¶ 44 À cause de tout cela, la formation d'instruction chargée de décider s'il y a lieu d'accepter l'entente de règlement fait preuve de déférence à l'égard de celle-ci. Toutefois, étant donné que l'entente de règlement n'est pas le résultat d'une audience dans laquelle les éléments de preuve sont mis à l'épreuve, elle a une valeur de précédent moindre lorsqu'on s'y réfère à titre de comparaison dans les affaires à venir.

¶ 45 En l'espèce, considérant l'entente de règlement à la lumière de tous les éléments qu'on nous a présentés, notamment les observations des parties au sujet de la jurisprudence applicable et les faits que nous sommes autorisés à considérer, ainsi que le fait que les parties sont convenues de ses modalités, nous jugeons que, de façon globale, elle se situe dans une fourchette raisonnable d'adéquation. Cela ne signifie pas, toutefois, que si l'affaire s'était rendue à l'audience, nous serions parvenus à un résultat similaire ou que nous convenons que les éléments du règlement sont appropriés lorsqu'on les considère en dehors du contexte des modalités de l'entente de règlement. Aussi souhaitons-nous formuler quelques commentaires additionnels.

¶ 46 L'avocat de l'intimé a invoqué une déclaration de la formation au paragraphe 6 de l'affaire *Union Securities Ltd.*, précitée, portant [TRADUCTION] qu'« [u]ne sanction dans le cadre d'une entente de règlement se situera probablement dans le bas du spectre en raison du fait qu'un règlement est négocié, permet au personnel de l'Association d'éviter le coût d'une audience contestée et lui garantit un résultat favorable ».

¶ 47 Il est vrai qu'un « règlement » est toujours négocié. Toutefois, il n'en découle pas nécessairement qu'il se situera « dans le bas du spectre ». Les règlements sont ordinairement, mais non inévitablement, le résultat d'un compromis, mais les raisons du compromis ne sont pas toujours connues de la formation d'instruction.

¶ 48 En l'espèce, l'intimé a maintenu qu'il a accepté le règlement pour des raisons professionnelles ou économiques. Il a semblé accepter le règlement à contrecœur pour éviter les coûts de l'audience contestée et les conclusions qui auraient pu en découler. Nous notons que l'un des chefs qui avait été porté à l'origine à l'encontre de l'intimé a été retiré. Les amendes imposées étaient un peu « légères ». Toutefois, la suspension d'une durée de cinq ans revêt une sévérité plus grande, bien que nous relevions qu'il n'est pas dit que c'est une

interdiction permanente d'exercer une activité dans le secteur.

¶ 49 Malgré cela, dans les circonstances de l'espèce, les sanctions imposent un résultat plus lourd, en fait, qu'on ne pourrait le penser en considérant les sanctions en dehors du contexte des seuls faits. L'intimé était un membre d'expérience de la profession et il était presque rendu à la fin de sa carrière. Au terme de la suspension de cinq ans, qui commence à courir à la date de l'approbation de l'entente de règlement, il aura été empêché de travailler dans le secteur pendant environ neuf ans et demi. Il va de soi qu'à ce moment-là, sa clientèle se sera évanouie et le retour dans le secteur comportera des difficultés presque insurmontables. L'entente de règlement, le nom de l'intimé et sa conduite seront connus du public, ce qui aura aussi un effet négatif sur sa réputation et sa capacité de réussir à revenir dans le secteur après une si longue absence.

¶ 50 Bref, en acceptant le règlement, l'intimé accepte une période totale d'exclusion du secteur qui sera, d'un point de vue pratique, un obstacle substantiel à son retour. À cet égard, nous estimons que la valeur de précédent des sanctions est limitée aux faits de l'espèce.

¶ 51 En résumé, la gravité de la faute de l'intimé peut être vue comme couvrant un spectre allant de la conduite par inadvertance à la conduite plus répréhensible, mais ne comportant pas d'agissements intentionnels tels que la malhonnêteté, la tromperie, la fraude et la criminalité. Les lignes directrices sur les sanctions recommandent une amende minimale de 10 000 \$ pour chaque contravention à chaque règle, au bas du spectre des sanctions, jusqu'à une suspension dans le cas d'une contravention à l'alinéa 1(p) de la Règle 1300 et une interdiction permanente dans le cas d'une contravention à l'article 1 de la Règle 29.1 pour les cas les plus graves. Ainsi qu'il a été indiqué, ce qui dans les faits équivaudra à une exclusion du secteur de neuf ans et demi est proche d'une suspension permanente pour une personne en fin de carrière. Aussi les deux parties ont-elles reconnu que les sanctions convenues en l'espèce ont des conséquences très graves dans les circonstances particulières de l'affaire.

¶ 52 Nous estimons que cette entente de règlement se situe dans une fourchette raisonnable d'adéquation et nous l'acceptons.

Fait le 30 juillet 2012.

Alison Narod, présidente de la formation

Chris Lay, membre de la formation

Mike Johnson, membre de la formation

## ENTENTE DE RÈGLEMENT

### I. INTRODUCTION

1. Le personnel du Service de la mise en application de l'OCRCVM et Syvert Francis Mytting (l'intimé) consentent au règlement de l'affaire par la voie de la présente entente de règlement (l'entente de règlement).
2. Le Service de la mise en application de l'OCRCVM a mené une enquête (l'enquête) sur la conduite de l'intimé.
3. Le 1<sup>er</sup> juin 2008, l'OCRCVM a regroupé les fonctions de réglementation et de mise en application de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et de Services de réglementation du marché inc. Conformément à l'*Entente relative à la prestation de services administratifs et de réglementation* intervenue entre l'ACCOVAM et l'OCRCVM, à compter du 1<sup>er</sup> juin 2008, l'ACCOVAM a chargé l'OCRCVM de fournir les services nécessaires pour permettre à l'ACCOVAM d'exercer ses fonctions de réglementation.
4. L'intimé consent à être soumis à la compétence de l'OCRCVM.

5. L'enquête a révélé des faits pour lesquels une formation d'instruction nommée en vertu de la partie C de l'Addenda C.1 à la Règle transitoire n° 1 de l'OCRCVM (la formation d'instruction) pourrait imposer à l'intimé des sanctions disciplinaires.

## **II. RECOMMANDATION CONJOINTE DE RÈGLEMENT**

6. Le personnel et l'intimé recommandent conjointement que la formation d'instruction accepte l'entente de règlement.
7. L'intimé reconnaît les contraventions suivantes :
- (a) En août 2007, il a contrevenu à l'article 1 du Statut 29 de l'ACCOVAM (devenu l'article 1 de la Règle 29 des courtiers membres de l'OCRCVM) du fait qu'il a garanti personnellement la valeur future d'un compte de client sans l'autorisation de son employeur et qu'il a conclu des opérations financières personnelles avec le client et obtenu un intérêt potentiel dans le compte du client lorsqu'il a convenu avec celui-ci que tous les fonds dans le compte excédant la mise de fonds du client à une date future lui seraient attribués.
  - (b) En 2006 et 2007, à l'égard de cinq clients, il a contrevenu à l'alinéa 1(q) du Règlement 1300 de l'ACCOVAM (devenu l'alinéa 1(q) de la Règle 1300 des courtiers membres de l'OCRCVM) du fait qu'il a recommandé à ces clients de financer une partie de leur portefeuille de placement au moyen d'emprunts à effet de levier en vue de placements dans une proportion qui ne convenait pas à ces clients.
8. Le personnel et l'intimé sont convenus des modalités de règlement suivantes :
- a) L'inscription de l'intimé à un titre quelconque sera suspendue pour une durée de cinq ans.
  - b) L'intimé paiera une amende de 50 000 \$.
  - c) L'intimé paiera une somme additionnelle de 20 000 \$ au titre des frais d'enquête et de poursuite de l'OCRCVM.

## **III. Exposé des faits**

### **(i) Reconnaissance des faits**

9. Le personnel et l'intimé conviennent des faits exposés dans la présente section et reconnaissent que les modalités du règlement contenues dans la présente entente de règlement sont basées sur ces faits précis.

### **(ii) Contexte factuel**

#### **Aperçu**

10. La présente entente de règlement porte sur des événements qui sont survenus surtout en 2007 pendant que l'intimé était le représentant inscrit responsable des comptes des clients à la succursale de Valeurs mobilières Berkshire inc. (Berkshire) d'Abbotsford, Colombie-Britannique.
11. La contravention exposée au paragraphe 7(a) de l'entente de règlement se rapporte à la promesse de garantir la valeur future d'un compte de client. Cette promesse a été faite après que les titres recommandés qui avaient été achetés dans le compte ont perdu de la valeur. La période générale pendant laquelle ces événements ont eu lieu va du 1<sup>er</sup> février au 18 décembre 2007.
12. La contravention exposée au paragraphe 7(b) de l'entente de règlement se rapporte à la convenance des recommandations faites à cinq clients d'utiliser des emprunts à effet de levier en vue de placements pour obtenir des fonds pour leurs comptes de placement. L'intimé a fait certaines de ces recommandations avant 2007, mais la plupart des recommandations ont été faites en mai et juin 2007.
13. L'intimé était inscrit dans le secteur des valeurs mobilières depuis 1994 et il a travaillé chez Berkshire d'octobre 2002 jusqu'à son congédiement le 18 décembre 2007. Depuis, il n'a pas travaillé pour un

courtier membre ou à un titre quelconque exigeant l'inscription dans le secteur des valeurs mobilières.

### La garantie du compte KFL

14. AK et SK (M. et M<sup>me</sup> K) étaient des clients de longue date de l'intimé. En décembre 2006 ou vers cette période, M. et M<sup>me</sup> K ont vendu leur entreprise et, après avoir considéré diverses propositions financières, ont investi les fonds provenant de cette vente dans des comptes chez Berkshire ouverts le 1<sup>er</sup> février 2007 ou vers cette date, l'intimé étant le représentant inscrit responsable des comptes.
15. Une partie de l'investissement total de M. et M<sup>me</sup> K se trouvait dans un compte séparé (le compte KFL), parce que M. et M<sup>me</sup> K avaient indiqué à l'intimé qu'il leur fallait avoir une somme de 1 000 000 \$ disponible en décembre 2007 pour payer l'impôt sur la vente de l'entreprise.
16. M. et M<sup>me</sup> K ont investi le reste du produit de la vente dans un compte séparé (l'autre compte).
17. Le formulaire d'ouverture de compte à l'égard du compte KFL, daté du 1<sup>er</sup> février 2007, indiquait les éléments suivants :
  - objectifs de placement : long terme 100 %
  - tolérance à l'égard du risque : moyen 100 %
  - horizon de placement : 10 ans ou plus
18. L'objectif de placement long terme 100 % et l'horizon de placement de 10 ans ou plus étaient inexacts. Cela a été corrigé en août 2007 (voir le paragraphe 30).
19. Le 1<sup>er</sup> février 2007, une somme de 1 000 000 \$ a été déposée dans le compte KFL.
20. Le 2 février 2007, l'intimé a recommandé et exécuté la souscription de titres d'organismes de placement collectif à base d'actions dans le compte KFL.
21. Le même jour ou à peu près, l'intimé a recommandé les mêmes titres dans les mêmes pourcentages dans l'autre compte et exécuté la souscription.
22. Les titres que l'intimé a recommandés et dont il a exécuté la souscription ont généralement perdu de la valeur après la souscription, de sorte que la valeur de la mise de fonds de 1 000 000 \$ dans le compte KFL à la fin de chacun des 6 premiers mois était à peu près la suivante :

• 28 février	971 477 \$
• 31 mars	976 664 \$
• 30 avril	988 228 \$
• 31 mai	983 451 \$
• 30 juin	959 475 \$
• 31 juillet	929 171 \$
23. Du mois de février au mois d'août, AK a communiqué avec l'intimé régulièrement pour lui exprimer son inquiétude au sujet de la baisse de valeur du compte KFL. Ils ont discuté de la possibilité de placer les fonds du compte sur le marché monétaire, mais à la conclusion de chaque conversation, AK a accepté de conserver les fonds placés comme ils l'étaient.
24. À une date non déterminée en août 2007, l'intimé a rencontré AK pour discuter du compte KFL. L'intimé a mis de l'avant l'idée de garantir la valeur du compte KFL.
25. Le 16 août 2007, l'intimé a informé son directeur de succursale que M. et M<sup>me</sup> K n'étaient pas satisfaits de la performance du compte KFL et l'intimé\* a évoqué la possibilité pour lui de fournir une garantie personnelle contre les pertes dans le compte. Le directeur de succursale a dit à l'intimé qu'il discuterait de la chose avec le Service de la conformité de Berkshire, mais il ne lui a pas dit qu'il était interdit de

garantir un compte de client contre les pertes.

26. Le 17 août 2007, le directeur de succursale a discuté avec le Service de la conformité de Berkshire l'idée de l'intimé de garantir le compte KFL contre les pertes. Le 21 août 2007, il a envoyé à l'intimé le courriel suivant :

[TRADUCTION]

À la suite de nos discussions concernant l'un de vos comptes de client, votre préoccupation au sujet de la volatilité récente du marché et ses répercussions sur les avoirs dans le compte, j'ai discuté la question avec le Service de la conformité de façon générale et je dois vous informer de la réponse reçue. Le Service de la conformité a pour position qu'un conseiller ne peut prendre l'engagement d'indemniser un client pour les pertes subies sur le marché sans avoir consulté le Service de la conformité du siège social et sans l'avoir informé de son intention et des circonstances ayant mené à cette décision. Il faut une communication écrite donnant ces renseignements de façon détaillée. Le Service de la conformité exige que le conseiller l'informe de la situation sans délai. Mettez-moi en copie sur toute votre\* correspondance avec le siège social à cet égard.

27. Le 25 août 2007, le directeur de succursale a envoyé un courriel à M. Mytting lui donnant l'instruction de modifier le formulaire d'ouverture du compte KFL pour indiquer correctement la nature à court terme (moins d'un an) du compte. Il n'a pas donné l'instruction de changer l'un ou l'autre des titres dans le compte. Le courriel était ainsi conçu :

[TRADUCTION]

J'ai passé en revue ce dossier. Les éléments suivants avaient été indiqués dans le formulaire d'ouverture de compte :

Objectifs de placement : long terme 100 %

Tolérance à l'égard du risque : moyen 100 %

Horizon de placement : 10 ans ou plus

Compte tenu de l'horizon de placement de moins d'un an pour les fonds, les renseignements du profil de client ne correspondent pas correctement à cela. Veuillez revoir la chose avec votre client et soumettre les documents nécessaires, de sorte que l'on mette à jour Dataphile.

28. Le 31 août 2007 ou après cette date, l'intimé a rencontré M. et M<sup>me</sup> K chez eux et a promis de les indemniser des pertes dans le compte KFL par rapport à la mise de fonds de 1 000 000 \$ sur la base du solde dans le compte KFL au 15 décembre 2007. L'intimé et M. et M<sup>me</sup> K ont aussi convenu que l'intimé recevrait l'excédent sur 1 000 000 \$ dans le compte KFL au 15 décembre 2007.
29. Bien que le directeur de succursale ne lui ait pas dit qu'une telle entente était interdite, l'intimé aurait dû savoir qu'elle était contraire aux règles de l'ACCOVAM.
30. Lors de cette rencontre, M. et M<sup>me</sup> K et l'intimé ont signé un formulaire de changement du profil de client de Berkshire (le formulaire de changement du profil). Ce formulaire corrigeait l'horizon de placement pour le compte KFL en indiquant [TRADUCTION] « Moins d'un an » et sous l'intitulé Notes dans le formulaire de changement du profil, l'intimé a écrit :

[TRADUCTION]

SMCC Management Inc. et/ou Sy Mytting garantissent ce compte contre les pertes au 15 déc. 07. Excédent sur 1 000 000 \$ payé à SMCC/Mytting. (A) et (S) sont clients depuis 9 ans.

31. Au 31 août 2007, la mise de fonds de 1 000 000 \$ dans le compte KFL n'avait plus qu'une valeur d'environ 903 047 \$.
32. Le formulaire de changement du profil n'était pas daté.
33. SMCC Management Inc. est la propriété à 100 % de l'intimé.

34. Le 31 août 2007 ou après cette date (selon le souvenir de l'intimé, c'était un samedi, après sa rencontre avec M. et M<sup>me</sup> K, ce qui tomberait le 1<sup>er</sup> septembre 2007), l'intimé a transmis par télécopieur le formulaire de changement du profil au siège social de Berkshire. L'intimé a ensuite laissé une copie du formulaire de changement du profil sur le bureau du directeur de succursale.
35. Le jour ouvrable suivant, soit le 4 septembre 2007, le directeur de succursale a trouvé une copie du formulaire de changement du profil sur son bureau.
36. Le 5 septembre 2007, l'intimé a envoyé un courriel au directeur de succursale et l'a informé qu'il avait envoyé à Berkshire un formulaire de changement du profil pour le compte KFL. Le même jour, le directeur de succursale a envoyé le formulaire de changement du profil au Service de la conformité régional à Vancouver. Le Service de la conformité régional a transmis par courriel les détails à la vice-présidente associée, Conformité, au siège social à Toronto et a indiqué que le directeur de succursale avait [TRADUCTION] « des renseignements plus détaillés et pouvait fournir plus d'éléments de contexte, au besoin ».
37. Le 7 septembre 2007, le directeur de succursale a envoyé à la vice-présidente associée, Conformité, le courriel du 21 août, le courriel du 25 août, le formulaire de changement du profil et le relevé de télécopie.
38. Le 7 septembre 2007, le directeur régional de la conformité a donné au directeur de succursale l'instruction de demander à l'intimé si M. et M<sup>me</sup> K avaient une copie du formulaire de changement du profil. Le 10 septembre 2007, le directeur de succursale en a parlé avec l'intimé et a confirmé au Service de la conformité régional et à la vice-présidente associée, Conformité, que M. Mytting ne pensait pas que M. et M<sup>me</sup> K avaient une copie du formulaire de changement du profil.
39. Le 11 octobre 2007, M. Mytting a eu l'occasion de rencontrer la vice-présidente associée, Conformité, en personne, au siège social de Berkshire à Burlington (Ontario). Au cours de cette rencontre, bien qu'elle ait parlé du compte KFL dans ses discussions avec M. Mytting, la vice-présidente associée n'a pas pris de mesures et n'a pas posé de questions substantielles au sujet du compte.
40. Le 22 octobre 2007, M. Mytting a coopéré à une entrevue enregistrée concernant les comptes KFL, menée par le directeur de succursale et un membre du Service de la conformité de Berkshire.
41. Aucune mesure n'a été prise relativement au compte KFL jusqu'au moment où Berkshire a communiqué pour la première fois avec M. et M<sup>me</sup> K par téléphone, le 3 décembre 2007.
42. Au cours de la période allant de septembre à décembre 2007, la valeur du compte KFL a continué à reculer de façon générale, de sorte que la valeur à la fin de chaque mois était la suivante :
- 30 septembre 890 100 \$
  - 31 octobre 852 030 \$
  - 30 novembre 847 322 \$
43. L'intimé avait véritablement l'intention d'indemniser les pertes subies dans le compte et il est resté dans une position pour le faire en décembre 2007. Au moment où il a offert à M. et M<sup>me</sup> K la garantie contre les pertes, il n'y avait pas de plainte de client et la raison pour laquelle il a fait l'offre était qu'il voulait soutenir ses recommandations à un client établi.
44. L'offre de garantie contre les pertes était séparée de l'accord portant que l'excédent sur 1 000 000 \$ serait payé à l'intimé. Au 31 août 2007, la valeur du compte avait baissé de 96 930,23 \$. AK a confirmé que les gains potentiels étaient un élément ajouté à la dernière minute et qu'il était certain qu'il n'y aurait pas de gains.
45. Le 3 décembre 2007, Berkshire a exigé que l'intimé et AK cessent de communiquer entre eux. Ils ont tous deux donné suite à cette demande. Par la suite, Berkshire a traité directement avec AK au sujet de la garantie.

46. Le 18 décembre 2007, Berkshire a congédié l'intimé.
47. Le 24 décembre 2007, Berkshire a versé 171 068 \$ à KFL. Berkshire a alors retenu certains éléments d'actif et de fonds dus à l'intimé. La somme que Berkshire a versée à M. et M<sup>me</sup> K a ensuite été compensée avec ces fonds.

### La convenance des emprunts à effet de levier

48. Pendant qu'il était représentant inscrit chez Berkshire, l'intimé croyait de façon générale que, puisque les actions, historiquement, avaient augmenté de valeur avec le temps, elles continueraient, à l'avenir, à augmenter de valeur. Sur le fondement de cette conviction, l'intimé conseillait généralement à ses clients et à ses clients éventuels d'investir dans des organismes de placement collectif à base d'actions tous les fonds auxquels ils pouvaient avoir accès. Il leur conseillait notamment d'emprunter le maximum de fonds qu'une institution financière pourrait leur prêter et de placer ces fonds dans des titres d'organismes de placement collectif à base d'actions.
49. Les personnes suivantes (les clients) étaient des clients de M. Mytting chez Berkshire :
- GM et AM
  - DF
  - IW et LW
  - MA et NS
  - CR et DM
50. L'intimé a recommandé aux clients de demander des prêts en vue de placements à la Compagnie de Fiducie AGF et à la société B2B Trust, qui prêtaient des fonds à la condition qu'ils soient placés dans des titres d'organismes de placement collectif donnés en garantie du prêt.
51. Certains des clients ont demandé plus d'un prêt, de sorte que le montant des emprunts a augmenté avec le temps de la manière indiquée dans le tableau suivant :

Client	Montant et date des emprunts	Total des emprunts
GM et AM	300 000 \$ à AGF en avril 2006; 100 000 \$ à AGF en octobre 2006; 200 000 \$ à AGF en décembre 2006; 150 000 \$ à AGF en juin 2007.	750 000 \$
DF	102 000 \$ à AGF en juin 2007, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant de 32 000 \$.	102 000 \$
IW et LW	100 000 \$ à AGF en mai 2007.	100 000 \$
MA et NS	100 000 \$ à AGF en novembre 2005; 147 000 \$ à AGF en mai 2006, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant de 117 000 \$; 316 000 \$ à AGF en juin 2006, emprunt consolidant un emprunt en vue de placements existant; 300 000 \$ à B2B Trust en août 2006.	863 000 \$
CR et DM	50 000 \$ à B2B Trust en octobre 2006; 30 000 \$ à AGF en octobre 2006; 20 000 \$ à AGF en juin 2007.	100 000 \$

52. Tous les fonds empruntés à la Compagnie de Fiducie AGF et à la société B2B Trust étaient placés dans

des titres d'organismes de placement collectif à base d'actions souscrits avec une commission de souscription différée<sup>1</sup>.

53. Chaque emprunt d'un client était soumis à un taux d'intérêt variable, qui était supérieur de 0,5 % ou de 0,75 % au taux préférentiel du prêteur. Si le taux préférentiel du prêteur augmentait, le taux d'intérêt augmentait. Si le taux préférentiel du prêteur diminuait, le taux d'intérêt diminuait. À l'époque de son dernier emprunt, chaque client payait des intérêts au taux de 6,5 %.
54. Lorsqu'il recommandait aux clients d'emprunter à la Compagnie de Fiducie AGF ou à la société B2B Trust autant de fonds qu'elles voudraient leur prêter, l'intimé les informait des points suivants :
- a) Ils n'auraient pas à effectuer de paiements d'intérêts sur leurs propres flux de trésorerie, parce que les paiements d'intérêts pouvaient se faire par le moyen du rachat de parties des titres d'organismes de placement collectif et les augmentations de valeur des titres d'organismes de placement collectif suffiraient largement à couvrir les paiements d'intérêts;
  - b) L'effet de levier était une stratégie à long terme qui ne pouvait échouer avec le temps, à moins qu'on abandonne la stratégie et qu'on rachète les titres;
  - c) L'emprunt de fonds en vue de placements était compatible avec une tolérance à l'égard du risque moyenne;
  - d) L'effet de levier obtenu au moyen des fonds empruntés en vue du placement était la seule façon d'épargner suffisamment en vue de la retraite et celui qui n'avait pas recours à l'effet de levier ne connaîtrait jamais le succès dans ses placements.
55. Lorsqu'il faisait sa recommandation, l'intimé n'informait pas les clients des points suivants :
- a) les organismes de placement collectif devaient générer un rendement annuel au moins égal au taux d'intérêt que les clients devaient payer sur leur emprunt pour atteindre simplement l'équilibre;
  - b) Il y avait une augmentation potentielle du risque si le taux préférentiel du prêteur augmentait.
56. La somme que l'intimé recommandait à chacun des clients d'emprunter en vue du placement ne convenait pas aux clients, parce que l'emprunt était plus élevé qu'il n'aurait dû l'être compte tenu de l'âge, du revenu, de la valeur nette et de la tolérance à l'égard du risque consignés dans le formulaire d'ouverture de compte de chaque client.
- a) Dans le cas de GM et AM :
    - (i) leur emprunt de 750 000 \$ en vue de placements représentait 114 % de leur actif net de 660 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
    - (ii) leur emprunt de 750 000 \$ en vue de placements représentait 3 750 % de leur actif liquide net de 20 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
    - (iii) leur revenu annuel combiné d'après leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 se chiffrait à 99 000 \$.
  - b) Dans le cas de DF :

---

<sup>1</sup> Si le client rachetait les titres d'organisme de placement collectif, la société de gestion de l'organisme de placement collectif percevait des frais de rachat à moins que les titres aient été conservés plus de sept ans. Les frais facturés sont basés sur la valeur des titres au moment de la souscription et ils sont déduits de la valeur des titres rachetés. Le pourcentage dépend de la durée de conservation des titres par le client. Si les titres étaient rachetés dans les deux ans suivant la souscription (5,5 %); dans la troisième année (5,0 %); dans la quatrième année (4,5 %); dans la cinquième année (4,0 %); dans la sixième année (3,0 %); dans la septième année (1,5 %). Après sept ans, il n'y a plus de frais de rachat. Les fonds permettent un rachat annuel de 10 % sans frais.



- (i) son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait qu'elle avait 62 ans et n'était pas mariée;
  - (ii) son emprunt de 102 000 \$ en vue de placements représentait 54 % de son actif net de 175 000 \$ indiqué dans son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
  - (iii) son emprunt de 102 000 \$ en vue de placements représentait 227 % de son actif liquide net de 45 000 \$ indiqué dans son formulaire d'ouverture de compte de juin 2007.
- c) Dans le cas d'IW et LW :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait qu'IW avait 57 ans et LW, 55 ans et que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 82 000 \$;
  - (ii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 29 % de leur actif net de 340 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007;
  - (iii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 500 % de leur actif liquide net de 20 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007.
- d) Dans le cas de MA et NS :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de 2005 indiquait que NS avait 72 ans et MA, 63 ans, lorsque leurs emprunts leur ont été avancés et que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 62 000 \$;
  - (ii) leur emprunt de 863 000 \$ en vue de placements représentait 63 % de leur actif net de 1 358 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de 2005;
  - (iii) leur emprunt de 863 000 \$ en vue de placements représentait 81 % de leur actif liquide net de 1 060 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte de 2005.
- e) Dans le cas de CR et DM :
- (i) leur formulaire d'ouverture de compte de juin 2007 indiquait que leur revenu annuel combiné se chiffrait à 73 000 \$;
  - (ii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements constituait 56 % de leur actif net de 180 000 \$ indiqué dans leur formulaire d'ouverture de compte d'octobre 2006;
  - (iii) leur emprunt de 100 000 \$ en vue de placements représentait 152 % de leur actif liquide net de 66 000 \$ indiqué dans le formulaire d'ouverture de compte de DM d'octobre 2006;

Il est précisé que, dans le présent paragraphe, l'actif net comprend l'actif liquide net.\*

57. Les clients ne comprenaient pas les risques que comportait l'utilisation d'emprunts à effet de levier pour créer un portefeuille de placement et l'intimé ne leur a pas expliqué adéquatement ces risques.

#### **IV. MODALITÉS DE RÈGLEMENT**

58. La présente entente de règlement est conclue conformément aux articles 35 à 40, inclusivement, de la Règle 20 des courtiers membres de l'OCRCVM et à la Règle 15 des Règles de procédure des courtiers membres.

59. L'entente de règlement est conditionnelle à son acceptation par la formation d'instruction.

60. L'entente de règlement prendra effet et deviendra obligatoire pour l'intimé et le personnel à la date de son acceptation par la formation d'instruction.

61. L'entente de règlement sera présentée à la formation d'instruction à une audience (l'audience de règlement) en vue de son approbation. Au terme de l'audience de règlement, la formation d'instruction peut accepter ou rejeter l'entente de règlement.
62. Si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement, l'intimé renonce au droit qu'il peut avoir, en vertu des Règles de l'OCRCVM et de toute loi applicable, à une audience disciplinaire, à une révision ou à un appel.
63. Si la formation d'instruction rejette l'entente de règlement, le personnel et l'intimé peuvent conclure une autre entente de règlement; ou le personnel peut demander la tenue d'une audience disciplinaire portant sur les faits révélés au cours de l'enquête.
64. L'entente de règlement sera mise à la disposition du public lorsqu'elle aura été acceptée par la formation d'instruction.
65. Le personnel et l'intimé conviennent, si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement, qu'ils ne feront pas eux-mêmes et que personne ne fera non plus en leur nom de déclaration publique incompatible avec l'entente de règlement.
66. Sauf indication contraire, les sanctions pécuniaires et les frais imposés à l'intimé sont payables immédiatement, à la date de prise d'effet de l'entente de règlement.
67. Sauf indication contraire, les suspensions, les interdictions, les expulsions, les restrictions et les autres modalités de l'entente de règlement commencent à la date de prise d'effet de l'entente de règlement.

\* indique un changement manuscrit apporté au document original.

ACCEPTÉ à Vancouver (Colombie-Britannique), Canada, le 25 avril 2012.

« Dwight Stewart »

« Sy Mytting »

Témoin

Sy Mytting

ACCEPTÉ à Vancouver (Colombie-Britannique), Canada, le 25 avril 2012.

« Brad McKay »

« Paul Smith »

Témoin

Paul Smith

Avocat de la mise en application, OCRCVM

ACCEPTÉ à Vancouver (Colombie-Britannique), le 25 avril 2012.

« Alison Narod »

M<sup>me</sup> Alison Narod, présidente de la formation

« Chris Lay »

M. Chris Lay, membre de la formation

« Mike Johnson »

M. Mike Johnson, membre de la formation

*Droit d'auteur © 2012 Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières. Tous droits réservés.*