

Re St-John

AFFAIRE INTÉRESSANT :

Les Règles de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières

et

Sean St-John

2018 OCRCVM 04

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

Audience tenue le 1^{er} février 2018, à Toronto, en Ontario
Décision rendue le 1^{er} février 2018
Motifs rédigés le 8 février 2018

Formation d'instruction :

Martin L. Friedland, C.C., c.r. (président), Lou D'Souza et Daniel P. Iggers

Comparutions :

Andrew P. Werbowski, avocat principal de la mise en application, OCRCVM

R. Paul Steep, McCarthy Tétrault, avocat de l'intimé

MOTIFS DE LA DÉCISION

INTRODUCTION

¶ 1 Le personnel de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et l'intimé, Sean St-John (M. St-John ou l'intimé), ont conclu l'entente de règlement ci-jointe, datée du 22 janvier 2018.

¶ 2 L'entente de règlement a été présentée à la formation d'instruction aux fins d'acceptation le 1^{er} février 2018. L'avocat de l'intimé et le personnel de l'OCRCVM ont recommandé conjointement que la formation d'instruction accepte l'entente de règlement. L'intimé a comparu à l'audience et était représenté par un avocat.

¶ 3 Après avoir entendu les avocats de l'OCRCVM et de l'intimé et examiné les documents déposés, la formation d'instruction a prononcé une ordonnance acceptant l'entente de règlement. Voici les motifs de cette ordonnance.

¶ 4 L'intimé est actuellement vice-président à la direction, directeur général et cochef, Revenu fixe à la Financière Banque Nationale inc. (FBN). Il a fait ses débuts dans le secteur des valeurs mobilières au sein de Burns Fry ltée en 1990. Il a par la suite travaillé pour BMO Nesbitt Burns ltée, puis chez Richardson Greenshields ltée. L'intimé s'est joint à FBN le 1^{er} octobre 1996. Il était cochef, Revenu fixe à l'époque des faits reprochés liés aux questions soumises à la formation d'instruction.

LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

¶ 5 La présente audience concerne le marché obligataire, souvent désigné sous le terme de « marché des titres à revenu fixe ». Ce marché est extrêmement important pour l'économie canadienne. Une étude approfondie menée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario en 2014, intitulée *The Canadian Fixed Income Market*, a permis de constater qu'au cours de cette même année, plus de 255 milliards de dollars de titres à revenu fixe avaient été émis sur le marché primaire et plus de 10 billions de dollars avaient été négociés sur le marché secondaire. À l'échelle mondiale, le marché obligataire est plus volumineux que le marché des titres de capitaux propres.

¶ 6 Au fil des ans, il y a eu très peu d'audiences disciplinaires tenues par l'OCRCVM relativement au marché obligataire. On nous a dit que la présente affaire était seulement la deuxième audience de la sorte tenue par l'OCRCVM. La première concernait l'affaire *Pope* 2011 OCRCVM 68 et a été tenue en 2011. Elle sera abordée ci-après. Comme l'ACFM ne réglemente pas les opérations effectuées sur le marché obligataire, elle n'a pas eu de cas disciplinaires liés au marché obligataire. Le seul cas concernant la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario semble être celui d'un participant qui ne s'était pas inscrit auprès de la Commission (*Execution Access, LLC*, approbation de l'entente de règlement le 20 octobre 2017).

¶ 7 Les règles relatives aux opérations effectuées sur le marché obligataire sont regroupées dans la Règle 2800 de l'OCRCVM « Code de conduite à l'intention des sociétés courtiers membres de la Société négociant sur les marchés canadiens institutionnels de titres d'emprunt ». La préface des règles, qui ont été établies pour la première fois en 1998, stipule ce qui suit :

La Règle 2800 définit les normes applicables aux opérations effectuées par les participants au marché sur les marchés canadiens institutionnels de titres d'emprunt. Le texte a été élaboré en collaboration avec la Banque du Canada et le ministère des Finances du Canada en vue d'assurer l'intégrité des marchés canadiens de titres d'emprunt et, par ce moyen, d'encourager la liquidité, l'efficacité et le maintien des activités de négociation et d'emprunt sur ces marchés de titres d'emprunt et de promouvoir la confiance du public dans ces marchés.

Des règles supplémentaires ont par la suite été promulguées : voir la Règle 2800B et la Règle 2800C.

¶ 8 Le principal paragraphe de la Règle 2800 qui nous concerne est le paragraphe 4.1 « Obligation de loyauté », qui se lit comme suit :

Les courtiers membres sont tenus d'observer des normes élevées d'éthique et de conduite professionnelle dans l'exercice de leur activité et ne doivent pas avoir de conduite ou de pratique commerciale inconvenante ou préjudiciable aux intérêts du public. Les courtiers membres doivent agir de bonne foi, avec honnêteté et loyauté lorsqu'ils commercialisent, concluent, exécutent ou gèrent des opérations sur le marché canadien des titres d'emprunt.

¶ 9 Le paragraphe 3.2 « Conflits d'intérêts » est un paragraphe connexe qui doit aussi être mentionné. Il stipule qu'« un principe fondamental demeure : l'équité, l'efficacité et la liquidité du marché canadien des titres d'emprunt dépendent en partie de la conduite ouverte et impartiale des courtiers membres et de l'accomplissement de leurs devoirs envers les clients en leur donnant la priorité sur leurs propres intérêts ou ceux de leur personnel ». Un des exemples qui sont donnés est lié à « l'établissement de normes de priorité des clients ».

L'entente de règlement

¶ 10 L'intimé a reconnu dans l'entente de règlement avoir contrevenu à la Règle 2800 de l'OCRCVM. Le paragraphe 34 de l'entente de règlement est ainsi rédigé :

Du fait de la conduite exposée (...), l'intimé a commis les contraventions suivantes aux Règles de l'OCRCVM :

En septembre 2012, l'intimé n'a pas agi équitablement lorsqu'il a exécuté et géré des opérations sur le marché canadien des titres de créance, en contravention de la Règle 2800 des courtiers membres. »

¶ 11 Le paragraphe 35 énonce les « modalités de règlement ». L'intimé a accepté les sanctions et les frais

suivants :

- a) une amende de 90 000 \$;
- b) le paiement de 10 000 \$ au titre des frais.

¶ 12 L'inconduite de l'intimé en ce qui a trait au placement est double. D'une part, il est question de la conduite de l'intimé lors du placement initial de l'émission de débentures. D'autre part, il est question de sa conduite relativement à l'achat ultérieur des *mêmes* débentures sur le marché secondaire pour son propre bénéfice.

¶ 13 Seul un aperçu des opérations sera donné dans les présents motifs. L'entente de règlement ci-jointe contient de plus amples renseignements.

PLACEMENT DES DÉBENTURES

¶ 14 Les débentures en question ne sont pas précisées dans l'entente de règlement; on y fait référence comme les « débentures de la société A ».

¶ 15 En septembre 2012, FBN agissait à titre de cochef de file du syndicat financier responsable d'une nouvelle émission de débentures de la société A. L'intimé a communiqué avec le « client A » – qui n'est identifié d'aucune autre façon – et a appris que ce client institutionnel souhaitait participer au placement de débentures de la société A.

¶ 16 Selon le paragraphe 6 de l'entente de règlement : « L'intimé savait que des débentures de la société A seraient attribuées à un client et s'attendait, comme le client, à ce que ce dernier en revende une partie à FBN afin qu'elle puisse les négocier pour soutenir le marché. Cette attente commune était connue de l'intimé avant la fermeture des livres et l'établissement du prix des débentures. »

¶ 17 Les paragraphes 13 à 26 de l'entente de règlement décrivent les diverses conversations que l'intimé, le client A et d'autres personnes ont eues. L'aboutissement de ces conversations, comme l'indiquent les paragraphes 22 et 23, est que « [D]ans le cadre du processus de répartition finale, des débentures de la société A d'une valeur de 30 M\$ ont été attribuées au client A » et, par la suite, « le client A a informé FBN qu'il conserverait des débentures d'une valeur de 20 M\$ et qu'il revendrait les débentures restantes (10 M\$) » à FBN. Selon les termes du paragraphe 26, « [D]e nombreux autres clients de FBN ont obtenu des attributions réduites ». Le paragraphe mentionne également que « [P]uisque la demande de débentures de la société A au moment de l'émission était supérieure au nombre de titres offerts dans le cadre de cette nouvelle émission, le processus de répartition équitable n'a pas été suivi, ce qui contrevient à la Règle 2800 des courtiers membres de l'OCRCVM et aux politiques internes de FBN ».

¶ 18 Les politiques et procédures internes de FBN relatives aux « nouvelles émissions de titres de créance de sociétés », exposées au paragraphe 25 de l'entente de règlement, indiquent ce qui suit : « FBN déploiera de réels efforts pour placer auprès de clients le montant total d'une émission de titres de créance lancée sur le marché primaire. FBN veillera à ce que, dans la mesure du possible, les ordres pour les comptes de clients soient exécutés avant ceux des comptes de stocks ou des comptes de non-clients. »

¶ 19 La demande de débentures de la société A était supérieure à la quantité offerte dans le cadre de la nouvelle émission. Par conséquent, lors de l'attribution finale, environ 90 % des investisseurs institutionnels ont obtenu moins que leur intérêt exprimé dans les débentures de la société A. Puisque le client A était prêt à *revendre* à FBN 10 M\$ de débentures de la société A, de nombreux clients institutionnels intéressés allaient nécessairement obtenir des attributions *réduites*. Ces clients n'auraient pas été pas au courant de l'entente entre l'intimé et le client A.

¶ 20 L'intimé, en s'arrangeant au préalable avec le client A pour que celui-ci revende à FBN 10 M\$ de débentures de la société A, a contrevenu à son obligation de loyauté au titre de la Règle 2800 (paragraphe 4.1 et possiblement paragraphe 3.2) et enfreint les politiques et procédures internes de FBN relatives à la priorité au client dans les placements de titres de créance sur le marché primaire. Tous les clients qui ont obtenu une attribution *réduite* ont vu leurs intérêts être subordonnés à ceux de FBN en raison des 10 M\$ de débentures de la société A injustement attribuées au client A et, par la suite, vendues à FBN en vertu de cet arrangement privé et

inconvenant pris par l'intimé.

LES ACTIVITÉS DE NÉGOCIATION PERSONNELLES DE L'INTIMÉ

¶ 21 Peu de temps après le placement initial, l'intimé a acheté pour 250 000 \$ de débentures de la société A sur le marché secondaire pour un compte dont il était le propriétaire véritable.

¶ 22 L'intimé n'a pas obtenu l'approbation préalable du service de la conformité de FBN en vue d'effectuer des opérations personnelles et s'en est plutôt remis à son conseiller en placement de détail pour obtenir cette approbation. En tant qu'un des membres les plus haut placés du groupe Revenu fixe de FBN, l'intimé occupait – et occupe toujours – un poste de leadership et « donnait le ton » avec ses activités de négociation personnelles. Il était au courant des politiques de FBN qui régissaient l'obligation d'obtenir une approbation préalable auprès du service de la conformité, mais selon le paragraphe 32 de l'entente de règlement, il s'en est plutôt remis à son conseiller en placement de détail pour l'obtention de cette approbation préalable ».

¶ 23 Les politiques de FBN prévoient que « [L]es opérations effectuées par le chef, Ventes et négociation de titres à revenu fixe seront examinées par le service de la conformité ».

¶ 24 Là encore, l'intimé reconnaît avoir contrevenu à la Règle 2800.

LA NORME D'EXAMEN DE L'ENTENTE DE RÈGLEMENT

¶ 25 La formation d'instruction peut accepter ou rejeter une entente de règlement. Elle ne peut pas la modifier. La norme d'examen d'une entente de règlement a été bien exposée dans une affaire de la section du Pacifique, *Re Johnson* (2012 OCRCVM 19), où la formation a dit :

[Traduction] « Le critère applicable à la décision d'accepter ou de rejeter une entente est bien connu. Simplement, la formation doit accepter l'entente à moins qu'elle n'estime que la sanction prévue se situe clairement à l'extérieur d'une fourchette raisonnable d'adéquation. »

¶ 26 On trouve de nombreuses formulations similaires. Voir, par exemple, *Taggart (Re)*, 2013 OCRCVM 24, *Scotia Capitaux (Re)*, 2013 OCRCVM 38, *Jiwa et Hoffar (Re)*, 2012 OCRCVM 9, *Rotstein et Zackheim (Re)*, 2012 OCRCVM 27, *Portfolio Strategies Securities Inc. (Re)*, 2012 OCRCVM 36, et *Ast (Re)*, 2012 OCRCVM 38, qui découlent toutes de *Milewski (Re)*, [1999] I.D.A.C.D. n° 17, dans le cadre de laquelle la formation a dit :

[Traduction] « 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 n'estime qu'une sanction se situe clairement à l'extérieur d'une fourchette raisonnable d'adéquation. En d'autres termes, le conseil de section prendra en compte les avantages de la procédure de règlement dans la perspective de l'intérêt public dans son examen des règlements proposés. »

¶ 27 Une formation d'instruction de l'OCRCVM constituée récemment, dans *Donnelly (Re)*, 2016 OCRCVM 23, a mentionné à bon droit, en acceptant l'entente de règlement (aux paragraphes 7 et 8) :

[Traduction] « Il est ordinairement dans l'intérêt public que les litiges soient réglés dans la mesure du possible plutôt que décidés dans des audiences contestées. Cela tient souvent à ce qu'une solution plus rapide est préférable. Les règlements sont habituellement moins onéreux que les litiges contestés et le système de règlement des litiges est moins congestionné lorsque les affaires sont sorties du système par la voie de règlements. Enfin, lorsque les deux parties s'entendent, le résultat est souvent plus acceptable pour les parties et pour la société que dans une audience contestée où la partie qui a gain de cause emporte tout.

Pour ces motifs, la formation qui examine une entente de règlement tend à se prononcer en faveur de son acceptation. Elle reconnaît que les règlements sont souvent chaudement disputés avec beaucoup de compromis et de concessions mutuelles entre les parties dans le but d'arriver à une position acceptable aux deux parties. En outre, la formation reconnaît qu'elle n'est pas au courant de tous les faits et de toutes les motivations et considérations de chacune des parties pour arriver à une solution du litige qu'elles jugent acceptable. »

¶ 28 La formation d’instruction, dans l’affaire *Donnelly*, a poursuivi en disant au paragraphe 29 : [traduction] « Lorsque les deux parties à une entente de règlement sont représentées par un avocat et ont la possibilité de choisir une audience contestée, mais parviennent à un règlement, il est peu probable qu’une formation en vienne à la conclusion que ce règlement n’est pas raisonnable. » Dans la présente affaire, les deux parties étaient représentées par un avocat d’expérience, et il y a eu de longues négociations.

¶ 29 Pour les motifs exposés par la formation dans l’affaire *Jacob* 2017 OCRCVM 17, nous nous sommes référés au test Milewski bien connu – est-ce que les sanctions convenues en l’espèce se situent clairement à l’extérieur d’une fourchette raisonnable d’adéquation? – et non au test *R. c. Anthony-Cook* ([2016] CSC n° 43), également cité par l’avocat, pour savoir si la recommandation proposée est « à ce point dissociée des circonstances de l’infraction et de la situation du contrevenant que son acceptation amènerait les personnes renseignées et raisonnables, au fait de toutes les circonstances pertinentes, y compris l’importance de favoriser la certitude dans les discussions en vue d’un règlement, à croire que le système de justice a cessé de bien fonctionner ». Le test de la Cour suprême du Canada s’applique peut-être aux tribunaux criminels bondés, où des procès sont annulés pour cause de retards, mais pas aux audiences de l’OCRCVM, où le processus est structuré différemment, où il y a deux membres expérimentés du secteur dans chaque formation et où l’OCRCVM a récemment révisé ses lignes directrices en matière de sanctions. Le terme « dissocié » utilisé dans le contexte du droit criminel laisse supposer que les ententes de règlement, sauf peut-être les ententes bizarres, seraient toujours approuvées.

¶ 30 Dans les faits, peu d’ententes de règlement sont rejetées par les formations d’instruction de l’OCRCVM ou de l’ACFM, mais la possibilité d’un rejet a tendance à exercer des pressions sur les parties pour qu’elles parviennent à un règlement raisonnable aux yeux des membres de la formation et, en particulier, aux yeux des deux membres de chaque formation qui ont de l’expérience dans le secteur. Les attentes de la profession sont importantes pour un organisme d’autoréglementation et sont, de fait, énoncées expressément dans les Lignes directrices sur les sanctions de l’OCRCVM, qui ont été révisées récemment.

LES RAISONS POUR LESQUELLES LA FORMATION ACCEPTE L’ENTENTE DE RÈGLEMENT

¶ 31 Même si la conduite en l’espèce était grave, particulièrement parce que l’intimé était l’un des membres les plus haut placés du groupe Revenu fixe de FBN, nous n’avons pas jugé qu’une amende de 90 000 \$ et des frais de 10 000 \$ « se situaient clairement à l’extérieur d’une fourchette raisonnable d’adéquation ». Les deux nous semblent raisonnables. L’intimé a accepté de payer le plein montant de l’amende et des frais dans un délai de 30 jours suivant l’acceptation de l’entente de règlement. Les sanctions comportent à la fois un élément de dissuasion générale et un élément de dissuasion spécifique. Pour ce qui est des opérations personnelles effectuées sur le marché secondaire par l’intimé, ce dernier n’a pas fait de gains de placement immédiats et le prix payé pour les débentures était le prix courant.

¶ 32 Nous avons tenu compte de l’importance du processus de règlement, des compromis qui sont normalement associés à une audience de règlement et du fait qu’en l’espèce, les deux parties étaient représentées par un avocat d’expérience. Il est aussi pertinent de noter que l’intimé a collaboré avec l’OCRCVM pendant toute la durée de l’enquête et de l’audience. Nous n’avons aucun doute que l’OCRCVM a envisagé toute la gamme des sanctions possibles, notamment les suivantes : la suspension de l’inscription; un blâme écrit; la reprise de certains examens réglementaires; l’imposition d’une surveillance étroite/stricte.

¶ 33 L’intimé n’a jamais fait l’objet de mesures disciplinaires de l’OCRCVM. Les deux avocats – et l’enquêteur de l’OCRCVM présent à l’audience – nous ont assuré qu’il s’agissait d’une situation « unique » qui ne représentait pas un schéma de conduite.

¶ 34 Les sanctions sont conformes à celles de la décision *Pope (Re)*, 2011 OCRCVM 68 – le seul cas comparable qui nous a été présenté – dans laquelle la formation a imposé une amende de 50 000 \$, à la suite d’une audience contestée portant sur un exposé conjoint des faits. Dans les deux cas, l’intimé était un haut placé d’expérience occupant un poste à grandes responsabilités. Les faits sont relativement comparables, sauf que la conduite en l’espèce pourrait être considérée comme plus grave, car l’intimé avait l’avantage de la décision *Pope* et aurait dû savoir que sa conduite contrevenait à la Règle 2800 de l’OCRCVM. De plus, il y avait l’inconduite de l’intimé liée à ses activités de négociation sur le marché secondaire sans approbation préalable

du service de la conformité de FBN.

¶ 35 Pour les motifs ci-dessus, nous acceptons l'entente de règlement.

Fait à Toronto, en Ontario, le 8 février 2018.

Martin L. Friedland

Lou D'Souza

Daniel P. Iggers

ENTENTE DE RÈGLEMENT

PARTIE I – INTRODUCTION

1. L'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) publiera un avis de demande annonçant la tenue d'une audience de règlement au cours de laquelle une formation d'instruction (la formation d'instruction) déterminera, conformément à l'article 8215 des Règles consolidées de mise en application, d'examen et d'autorisation de l'OCRCVM, si elle doit accepter l'entente de règlement (l'entente de règlement) conclue entre le personnel de l'OCRCVM (le personnel) et Sean St-John (l'intimé).

PARTIE II – RECOMMANDATION CONJOINTE DE RÈGLEMENT

2. Le personnel et l'intimé recommandent conjointement que la formation d'instruction accepte l'entente de règlement selon les modalités exposées ci-dessous.

PARTIE III – FAITS CONVENUS

3. Pour les besoins de l'entente de règlement, l'intimé convient des faits exposés dans la partie III.

Aperçu

4. L'intimé occupe le poste de vice-président à la direction, directeur général et cochef, Revenu fixe au sein de Financière Banque Nationale inc. (FBN). Il travaille dans le secteur des valeurs mobilières depuis plusieurs années et joue un rôle important sur les marchés financiers.
5. En septembre 2012, FBN a agi à titre de co-chef de file du syndicat financier responsable d'une nouvelle émission de débentures de la société A (« débentures de la société A »).
6. L'intimé savait que des débentures de la société A seraient attribuées à un client et s'attendait, comme le client, à ce que ce dernier en revende une partie à FBN afin qu'elle puisse les négocier pour soutenir le marché. Cette attente commune était connue de l'intimé avant la fermeture des livres et l'établissement du prix des débentures.
7. La demande de débentures de la société A au moment de l'émission était supérieure à l'offre de titres provenant de cette nouvelle émission, et la revente à FBN ne respectait pas les principes de répartition équitable.
8. De plus, l'intimé a fait part au directeur général, Revenu fixe et chef, Opérations sur titres de créance de sociétés de FBN de son désir d'acheter 250 000 débentures de la société A après le début de la négociation des débentures sur le marché secondaire, pour un compte dont il était le propriétaire véritable.
9. L'intimé a par la suite procédé à l'achat de débentures de la société A sur le marché secondaire, par l'intermédiaire de son conseiller en placement de détail. En contravention des politiques de FBN, il n'a pas obtenu l'approbation préalable du service de la conformité de FBN avant d'effectuer cette opération personnelle et comptait plutôt sur son conseiller pour l'obtention de cette approbation préalable.
10. À la lumière des faits énoncés ci-dessus, nous pouvons conclure que l'intimé n'a pas agi équitablement lorsqu'il a exécuté et géré des opérations sur le marché canadien des titres de créance, en contravention de la Règle 2800 des courtiers membres.

Historique de l'inscription de l'intimé

11. L'intimé a fait ses débuts dans le secteur des valeurs mobilières au sein de Burns Fry ltée en 1990. Il a par la suite travaillé pour BMO Nesbitt Burns ltée, d'octobre à décembre 1994, puis chez Richardson Greenshields ltée, de décembre 1994 à septembre 1996.
12. L'intimé s'est joint à FBN le 1^{er} octobre 1996 et y travaille toujours. Il a occupé divers postes de direction à titre de personne inscrite et est actuellement vice-président à la direction, directeur général et cochef, Revenu fixe.

Nouvelle émission de débentures de la société A

13. En septembre 2012, FBN a agi à titre de co-chef de file du syndicat financier responsable d'une nouvelle émission de débentures de la société A. L'entente de financement a été conclue le 19 septembre 2012.
14. Du 14 au 19 septembre 2012, des conversations téléphoniques entre des représentants de FBN (dont l'intimé) et un client institutionnel (le client A) ont eu lieu.
15. En particulier, le vendredi 14 septembre 2012, vers 13 h 25, l'intimé a communiqué avec le client A par téléphone afin de connaître son intérêt potentiel à l'égard de la nouvelle émission de débentures de la société A. Le client A l'a informé qu'il pourrait être intéressé par l'acquisition de 25 M\$ de débentures de la société A ou [traduction] « d'un montant de cet ordre », puisqu'il prévoyait de façon raisonnable une réduction de l'attribution.
16. Le lundi 17 septembre 2012, vers 11 h 26, l'intimé a discuté du niveau d'intérêt du client A avec un collègue au pupitre de négociation du bureau de Montréal de FBN. L'intimé a indiqué à ce collègue que le client était intéressé par une attribution de [traduction] « 30, avec 10 pour vous », pour un total de 40. D'autres discussions relatives aux attributions et au prix d'achat potentiels ont eu lieu.
17. Le lundi 17 septembre 2012, vers 17 h 08, l'intimé a eu une conversation téléphonique avec deux autres collègues de FBN. Il les a informés que le client A avait [traduction] « fait passer son intérêt de 25 à 30, avec 10 pour nous, pour un total de 40 ».
18. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 9 h, l'intimé a téléphoné à un collègue et lui a mentionné qu'il avait communiqué avec le client A concernant l'ordre. Le collègue lui a dit qu'il n'avait pas parlé au client A, mais qu'il s'attendait [traduction] « à une certaine attribution ». L'intimé a indiqué que le client A souhaitait [traduction] « en obtenir 30 et [qu'il] en inscrirait 40 pour l'attribution totale ».
19. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 10 h 54, l'intimé a informé un collègue que le client A ne pourrait pas obtenir l'attribution complète demandée et que celle-ci devait être réduite. L'intimé a souligné qu'il allait obtenir des obligations, laissant entendre que le client A serait toujours disposé à revendre des obligations à FBN après le début de la négociation des titres sur le marché secondaire, afin que FBN puisse négocier les débentures pour soutenir le marché.
20. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 12 h, l'intimé a indiqué à un collègue que le client A recevrait 22 M\$ de débentures de la société A et que FBN en recevrait 8 M\$. Le collègue a souligné à l'intimé que les débentures de la société A devaient être négociées dès l'établissement du prix.
21. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 13 h 30, deux collègues de l'intimé ont eu une discussion téléphonique avec un représentant du client A. L'intimé a eu connaissance de cette conversation, puisqu'il était aux côtés de l'un des collègues pendant l'appel. Le client A a indiqué qu'il n'était pas satisfait de l'attribution obtenue et que s'il recevait uniquement 75 % de l'attribution demandée, il pourrait ne pas être disposé à revendre 10 M\$ de débentures de la société A à FBN. On a avisé le client A qu'il y avait eu un problème de communication. Le client A a ensuite indiqué que FBN était un « partenaire d'affaires de longue date » et que celle-ci obtiendrait des débentures de la société A. Le client A a indiqué qu'une répartition de « 23-7 » lui convenait.
22. Dans le cadre du processus de répartition finale, des débentures de la société A d'une valeur de 30 M\$ ont été attribuées au client A.

23. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 14 h 04, le client A a informé FBN qu'il conserverait des débentures d'une valeur de 20 M\$ et qu'il revendrait les débentures restantes (10 M\$).
24. Le mercredi 19 septembre 2012, vers 15 h 09, FBN a proposé au client A un prix d'achat correspondant à « pair 25 ». Le client A a accepté l'offre et a vendu à FBN des débentures de la société A d'un montant de 10 000 000 \$ à 100 ¼.
25. Les politiques et les procédures internes de FBN relatives aux nouvelles émissions de titres de créance de sociétés indiquent ce qui suit :

[TRADUCTION]

« FBN déploiera de réels efforts pour placer auprès de clients le montant total d'une émission de titres de créance lancée sur le marché primaire. FBN veillera à ce que, dans la mesure du possible, les ordres pour les comptes de clients soient exécutés avant ceux des comptes de stocks ou des comptes de non-clients. »

26. De nombreux autres clients de FBN ont obtenu des attributions réduites : seulement quatre comptes sur quarante-cinq (à l'exception d'un compte de détail qui a été exclu du calcul) ont obtenu l'attribution complète souhaitée. Le client A n'a pas obtenu l'attribution complète demandée. Bien que le client A ne se soit pas engagé à revendre les débentures à FBN, ce client ainsi que l'intimé s'attendaient à ce qu'une revente soit réalisée peu après l'annonce de la nouvelle émission. Puisque la demande de débentures de la société A au moment de l'émission était supérieure au nombre de titres offerts dans le cadre de cette nouvelle émission, le processus de répartition équitable n'a pas été suivi, ce qui contrevient à la Règle 2800 des courtiers membres de l'OCRCVM et aux politiques internes de FBN.

Activités de négociation de l'intimé

27. Les politiques et les procédures de FBN relatives aux activités de négociation personnelles dans les comptes d'employés indiquent ce qui suit :

[TRADUCTION]

« Toutes les opérations dans les comptes d'employés autres que les comptes gérés par des tiers doivent être effectuées par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un conseiller ou par voie électronique (selon le processus standard suivi par les investisseurs de détail). Il est interdit aux employés de saisir des ordres pour leurs comptes d'opérations personnels en communiquant directement avec le pupitre de négociation institutionnel. Les employés du pupitre de négociation ne peuvent pas exécuter d'opérations pour leur propre compte ou pour toute personne qui n'est pas un client approuvé de la société. »

28. Au moment des faits reprochés, les politiques et les procédures de FBN exigeaient que l'intimé obtienne une approbation préalable pour toute opération personnelle. Les politiques de FBN précisent ce qui suit :

[TRADUCTION]

« Dans le cadre du processus d'approbation préalable d'une vente ou d'une opération, un formulaire doit être rempli par l'employé de ces divisions et soumis aux supérieurs (immédiats ou non) suivants aux fins d'approbation :

[...]

Toute opération sur titres à revenu fixe doit être soumise pour approbation au directeur général et chef, Ventes et négociation de titres à revenu fixe. Les opérations effectuées par le chef, Ventes et négociation de titres à revenu fixe seront examinées par le service de la conformité. »

29. Le 19 septembre 2012, l'intimé a fait part au directeur général, Revenu fixe et chef, Opérations sur titres de créance de sociétés de FBN de son désir d'acheter 250 000 débentures de la société A après le début de la négociation des débentures sur le marché secondaire, pour un compte dont il était le propriétaire véritable.

30. Le 19 septembre 2012, vers 14 h 07, le directeur général, Revenu fixe et chef, Opérations sur titres de créance de sociétés de FBN a demandé à l'intimé s'il faisait affaire avec un conseiller en placement de détail. L'intimé a alors demandé que son intérêt soit confirmé et que l'opération soit inscrite aux livres, et a indiqué qu'il demanderait à son conseiller en placement de détail de communiquer avec un collègue qui travaillait au pupitre de négociation des obligations pour la clientèle de détail à Toronto.
31. Le 19 septembre 2012, vers 14 h 53, l'intimé a demandé au directeur général, Revenu fixe et chef, Opérations sur titres de créance de sociétés de veiller à ce qu'il [traduction] « obtienne quelque chose à 101 ».
32. Par la suite, le 20 septembre 2012, l'intimé a procédé à l'achat de 250 000 débentures de la société A sur le marché secondaire, pour un compte dont il était l'unique propriétaire véritable. Le prix d'achat était de 102,00 \$, prix auquel les acheteurs de détail négociaient le titre ce moment-là. L'opération a été effectuée par l'intermédiaire du conseiller en placement de détail de l'intimé. Ce dernier n'a obtenu aucune approbation préalable pour l'opération; il comptait plutôt sur son conseiller pour l'obtention de cette approbation préalable.
33. Aucun gain de placement personnel n'est associé à l'achat susmentionné.

PARTIE IV – CONTRAVENTIONS

34. Du fait de la conduite exposée ci-dessus, l'intimé a commis les contraventions suivantes aux Règles de l'OCRCVM :

En septembre 2012, l'intimé n'a pas agi équitablement lorsqu'il a exécuté et géré des opérations sur le marché canadien des titres de créance, en contravention de la Règle 2800 des courtiers membres.

PARTIE V – MODALITÉS DE RÈGLEMENT

35. L'intimé accepte les sanctions et les frais suivants :
- a) une amende de 90 000 \$;
 - b) le paiement de 10 000 \$ au titre des frais.
36. Si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement, l'intimé s'engage à payer les sommes mentionnées ci-dessus dans un délai de 30 jours suivant cette acceptation, à moins que le personnel et l'intimé ne conviennent d'un autre délai.

PARTIE VI – ENGAGEMENT DU PERSONNEL

37. Si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement, le personnel ne prendra pas d'autre mesure contre l'intimé relativement aux faits exposés dans la partie III et aux contraventions énoncées à la partie IV de l'entente de règlement, sous réserve du paragraphe ci-dessous.
38. Si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement et que l'intimé ne se conforme pas aux modalités de celle-ci, le personnel peut engager une procédure en vertu de la Règle 8200 contre l'intimé. Cette procédure peut se fonder en partie sur les faits exposés dans la partie III.

PARTIE VII – PROCÉDURE D'ACCEPTATION DU RÈGLEMENT

39. L'entente de règlement est conditionnelle à son acceptation par la formation d'instruction.
40. L'entente de règlement doit être présentée à une formation d'instruction dans le cadre d'une audience de règlement tenue conformément à la procédure exposée aux articles 8215 et 8428, ainsi qu'à toute autre procédure dont les parties peuvent convenir.
41. Le personnel et l'intimé conviennent que l'entente de règlement constituera la totalité des faits convenus présentés à l'audience de règlement, à moins que les parties ne conviennent que des faits additionnels devraient y être présentés. Si l'intimé ne comparaît pas à l'audience de règlement, le personnel peut communiquer des faits pertinents additionnels, sur demande de la formation d'instruction.
42. Si la formation d'instruction accepte l'entente de règlement, l'intimé convient de renoncer aux droits qu'il

peut avoir, en vertu des règles de l'OCRCVM et de toute loi applicable, à une autre audience, à un appel ou à une révision.

43. 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 sur le fondement des mêmes allégations ou d'allégations connexes.
44. Les modalités de l'entente de règlement sont confidentielles jusqu'à leur acceptation par la formation d'instruction.
45. L'entente de règlement sera mise à la disposition du public lorsqu'elle aura été acceptée par la formation d'instruction, et l'OCRCVM en publiera le texte intégral sur son site Internet. L'OCRCVM publiera aussi un sommaire des faits, des contraventions et des sanctions convenus dans l'entente de règlement.
46. Si l'entente de règlement est acceptée, l'intimé convient qu'il ne fera pas personnellement et que personne ne fera non plus en son nom de déclaration publique incompatible avec celle-ci.
47. 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.

PARTIE VIII – SIGNATURE DE L'ENTENTE DE RÈGLEMENT

48. L'entente de règlement peut être signée en plusieurs exemplaires, tous les exemplaires constituant ensemble une entente liant les parties.
49. Une signature télécopiée ou la copie électronique d'une signature sera traitée comme une signature originale.

FAIT le 22 janvier 2018.

« Témoin »

Témoin

« Sean St-John »

Intimé

« Charles Corlett »

Témoin

« Andrew P. Werbowski »

Andrew P. Werbowski

Avocat principal de la mise en application,
au nom du personnel de la mise en application
de l'Organisme canadien de réglementation
du commerce des valeurs mobilières

L'entente de règlement est acceptée le 1^{er} février 2018 par la formation d'instruction suivante :

« Martin Friedland »

Président de la formation

« Lou D'Souza »

Membre de la formation

« Daniel Iggers »

Membre de la formation

Tous droits réservés © 2018 Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.