

## **Re Drose**

### **AFFAIRE INTÉRESSANT :**

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

**et**

**Alfred Drose**

2021 OCRCVM 14

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

Audience tenue le 10 mai 2021 à Toronto (Ontario) par vidéoconférence  
Motifs de la décision : 6 juillet 2021

### **Formation d'instruction**

Marvin J. Huberman, président, Zahra Bhutani et Neil Murphy

### **Comparutions**

Sylvia Samuel, avocate principale de la mise en application et April Engelberg, avocate de la mise en application

Alfred Drose (absent)

---

## **MOTIFS DE LA DÉCISION**

---

### **A. L'introduction**

¶ 1 Dans la présente procédure disciplinaire, l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), dans l'exposé des allégations du 20 août 2020, a allégué que l'intimé<sup>1</sup> Alfred Drose a commis les contraventions suivantes :

- (i) entre février 2014 et juin 2015, l'intimé s'est livré à des opérations en nombre excessif dans les comptes de GA, ce qui n'était pas dans les limites d'une saine pratique des affaires et ne convenait pas à GA, en contravention des alinéas 1(o), 1(q) et 1(s) de la Règle 1300 des courtiers membres;
- (ii) durant la période de février 2014 à juin 2015, l'intimé n'a pas fait preuve de la diligence voulue pour connaître constamment les faits essentiels relatifs à son client, GA, en contravention de l'alinéa 1(a) de la Règle 1300 des courtiers membres.

¶ 2 Dans le cadre de la présente procédure, l'intimé, qui se représentait lui-même et n'était pas représenté

---

<sup>1</sup> L'allégation d'une troisième contravention dans l'exposé des allégations a été abandonnée par le personnel de l'OCRCVM au début de l'audience.

par un avocat ou par un mandataire : a) a présenté une réponse à l’avis d’audience et à l’exposé des allégations, sous la forme d’une défense, b) a rencontré un enquêteur de l’OCRCVM le 29 janvier 2020, conformément à la règle 8100 des Règles consolidées de mise en application, d’examen et d’autorisation de l’OCRCVM (les Règles consolidées) et c) a assisté à une conférence préparatoire à l’audience par vidéoconférence le 2 décembre 2020.

¶ 3 L’intimé n’a pas assisté à la deuxième conférence préparatoire du 19 mars 2021 ni n’a comparu ou fait comparaître un représentant en son nom à l’audience sur le fond du 10 mai 2021. La formation d’instruction est convaincue que M. Droze était au courant des allégations de conduite fautive à son endroit puisqu’il a reçu signification de l’avis d’audience, a déposé une réponse à celui-ci et à l’exposé des allégations, a rencontré un enquêteur de l’OCRCVM, a assisté à une conférence préparatoire à l’audience dans le cadre de la présente procédure, ne s’est pas présenté à l’audience sur le fond qui, avec son consentement, avait été fixée au 16 février 2021 et a fourni des dates de disponibilité pour une deuxième conférence préparatoire à laquelle il ne s’est pas présenté.

¶ 4 La formation d’instruction a décidé d’aller de l’avant avec l’audience sur le fond en l’absence de l’intimé conformément au paragraphe 8423(12) – Règles de pratique et de procédure – des Règles consolidées de l’OCRCVM. La formation d’instruction a ensuite demandé au personnel de l’OCRCVM de présenter sa preuve concernant les allégations de conduite fautive, et de déposer les soumissions écrites sur la responsabilité. Ces soumissions écrites ont été reçues par la formation d’instruction le 14 juin 2021.

### **La norme de preuve**

¶ 5 Dans le cadre de la présente affaire, la norme de preuve est la prépondérance des probabilités. Comme l’a clairement affirmé la Cour suprême du Canada dans *F. H. c. McDougall*, « ... il n’existe..., en common law, qu’une seule norme de preuve en matière civile, celle de la prépondérance des probabilités... »<sup>2</sup>, et pour satisfaire cette norme de preuve, la preuve doit être « suffisamment claire et convaincante ».

### **Le fardeau de la preuve**

¶ 6 C’est à l’OCRCVM qu’incombe le fardeau de la preuve et c’est lui qui doit prouver ses allégations. La partie qui soumet un argument a l’obligation de le prouver. Comme l’a affirmé le juge Sopinka dans *Snell c. Farrell*, « En matière civile, les deux principes généraux sont les suivants :

- (i) le fardeau incombe à la partie qui fait valoir un argument, habituellement le demandeur;
- (ii) lorsqu’une partie possède une connaissance particulière de l’objet de l’allégation, celle-ci peut être tenue d’en faire la preuve. »<sup>3</sup>

¶ 7 Dans l’affaire *Robertson c. Can. Cannery Ltd.*, le juge Steel a affirmé :

« Le fardeau de preuve sert à imposer à toute partie la responsabilité d’apporter la preuve démontrant, par une prépondérance des probabilités, l’exactitude de toute affirmation sur laquelle elle s’appuie... »<sup>4</sup>

### **La preuve**

¶ 8 La preuve documentaire présentée à l’audience consistait en un recueil de documents du personnel de l’OCRCVM (onglets 1 - 407), un onglet 407 modifié, une transcription de l’entrevue avec M. Droze lors de l’enquête, et un recueil d’extraits de transcriptions présenté par le personnel de l’OCRCVM. La formation d’instruction a en outre entendu le témoignage de M. Danny Triolo, l’enquêteur à l’OCRCVM qui a mené

<sup>2</sup> *F. H. v. McDougall*, [2008] SCJ No 54 (QL) au par. 40.

<sup>3</sup> *Snell v. Farrell* (1990), 72 D.L.R. (4 th) 289 p. 294-295.

<sup>4</sup> *Robertson v. Can. Cannery Ltd.* (1978), 4 B.L.R. 290 (Ont. H.C.), p. 292-293.

l'enquête dans cette affaire.

## **B. Les conclusions de fait**

¶ 9 Sur la foi des preuves qui nous ont été présentées, la présente formation en arrive aux conclusions de fait qui suivent.

### **L'intimé était un représentant inscrit d'expérience.**

¶ 10 L'intimé est devenu une personne inscrite auprès de l'OCRCVM en 1983. Il a travaillé pour dix courtiers membres différents entre 1983 et 1998, mais n'était pas une personne autorisée entre 1998 et 2012.

¶ 11 En septembre 2013, l'intimé s'est joint à Groupe Financier Chippingham Limitée (Chippingham), un courtier membre de l'OCRCVM, comme représentant inscrit autorisé à effectuer des opérations sur des contrats à terme et des options.

¶ 12 L'intimé a cessé de travailler à Chippingham le 17 juillet 2015 ou vers cette date.

¶ 13 Après son départ de Chippingham, l'intimé a travaillé pour plusieurs autres courtiers membres jusqu'à ce que son inscription auprès de l'OCRCVM prenne fin, en septembre 2016.

### **Le client GA**

¶ 14 En février 2014, GA était âgé de 66 ans.

¶ 15 Ancien avocat, GA souffrait de la maladie d'Alzheimer. Le déclin cognitif de GA a donné lieu à une ordonnance du Barreau du Haut-Canada (maintenant le Barreau de l'Ontario [Barreau]), qui, en février 2012, a nommé un fiduciaire pour gérer la pratique de GA.

¶ 16 En décembre 2012, GA avait besoin de soins à temps plein en raison de la maladie d'Alzheimer.

¶ 17 En décembre 2012, le Tribunal du Barreau a tenu une audience portant sur la capacité de GA et, dans une décision du 31 janvier 2013, a conclu que GA était incapable pour cause de maladie physique ou mentale ou d'autre infirmité, ce qui exigeait la révocation de son permis à l'intérieur d'une période de 30 jours.

### **Le manquement à l'obligation d'exercer la diligence voulue pour obtenir les faits essentiels : l'ouverture du compte de GA**

¶ 18 Au début du mois de février 2014, l'intimé n'avait eu aucune relation antérieure avec GA, ne l'ayant que brièvement rencontré lors d'une activité sociale il y a plus de 25 ans.

¶ 19 Au début du mois de février 2014, l'intimé a organisé une réunion avec GS, alias KS, concernant l'ouverture d'un compte (compte de GA). Le 4 février 2014 ou vers cette date, l'intimé a envoyé à GS par courriel plusieurs documents d'ouverture de compte, notamment un formulaire vierge d'ouverture de compte, une procuration vierge relative aux valeurs mobilières, un formulaire vierge d'autorisation à effectuer des opérations et un formulaire vierge de demande individuelle d'ouverture d'un compte de contrats à terme. Plus tard la même journée, il a envoyé à GS un autre courriel auquel il a joint un document de demande de compte d'options de Chippingham.

¶ 20 Selon le témoignage de l'intimé, celui-ci ne se souvient pas de la date précise de la rencontre, mais la preuve démontre que la rencontre pour l'ouverture du compte initial a eu lieu le 11 février 2014. Dans un échange de courriels daté du 11 février 2014, l'intimé écrit à GS pour connaître l'heure de fermeture du bureau de celui-ci et écrit [traduction] « je passerai vous voir ». Une note manuscrite datée du 11 février 2014 au bas de la copie du passeport de GA est compatible avec le témoignage de l'intimé selon lequel il a vérifié l'identité de GA lors de la rencontre initiale.

¶ 21 La rencontre de février 2014 concernant l'ouverture du compte de GA a eu lieu dans les bureaux de GS.

¶ 22 Cette rencontre initiale de février 2014 portant sur l'ouverture du compte a duré environ cinq minutes.

L'intimé a confirmé lors de son entrevue avec le personnel de l'OCRCVM que [traduction] « la rencontre a été brève » et qu'elle n'a pas duré « plus de cinq minutes ».

¶ 23 Des documents d'ouverture de compte déjà remplis ont été fournis à l'intimé dans le cadre de l'ouverture du compte de GA.

¶ 24 L'intimé n'a pas rempli les documents d'ouverture de compte avec GA. Celui-ci n'a pas rempli les documents d'ouverture de compte en présence de l'intimé.

¶ 25 La signature de GA sur le formulaire d'ouverture de compte rempli est datée du 5 février 2014.

¶ 26 L'intimé n'a pas vu GA signer les documents d'ouverture de compte.

- a. Voici un résumé des renseignements liés à la connaissance du client contenus dans le formulaire d'ouverture de compte de GA :

|                                                                   |                                |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Date de naissance                                                 | 19 novembre 1947               |
| Âge au moment de la signature du formulaire d'ouverture de compte | 66                             |
| Objectif de placement                                             | Opérations spéculatives, 100 % |
| Tolérance au risque                                               | Risque élevé, 100 %            |
| Connaissances en matière de placement                             | Bonnes                         |
| Profession                                                        | Avocat                         |
| Revenu annuel                                                     | 90 000 \$                      |
| Actifs liquides                                                   | 500 000 \$                     |
| Immobilisations corporelles                                       | 5 500 000 \$                   |
| Avoir net                                                         | 6 000 000 \$                   |

¶ 27 Avant d'ouvrir le compte de GA, l'intimé ne lui a pas parlé au sujet des renseignements contenus dans le formulaire d'ouverture du compte, notamment en ce qui concerne la situation financière du client, ses objectifs de placement, sa tolérance au risque ou ses connaissances en matière de placement.

¶ 28 Le formulaire d'ouverture de compte mentionnait incorrectement que la profession de GA était celle d'avocat malgré le fait que son permis de pratique du droit avait déjà été révoqué.

¶ 29 La signature de l'intimé sur le formulaire d'ouverture du compte de GA est datée du 13 février 2013 (2013 étant apparemment une erreur) et approuvée par le chef de la conformité de Chippingham le 13 février 2014.

¶ 30 KS a été autorisé à effectuer des opérations dans le compte de GA lors de l'ouverture du compte.

¶ 31 L'intimé n'a jamais communiqué avec GA entre le 5 février et le 13 février 2014.

¶ 32 L'intimé n'a jamais communiqué avec GA après l'ouverture du compte de GA. Selon le témoignage de l'intimé, celui-ci n'a jamais rencontré GA après la rencontre initiale au bureau de GS. Il ne l'a rencontré que deux fois, l'une il y a plus de vingt-cinq ans et l'autre lors de la rencontre au bureau de GS.

#### **Les actifs administrés par l'intimé**

¶ 33 En septembre 2013, lorsqu'il a joint Chippingham, l'intimé n'avait aucun actif administré. Il n'avait aucun client.

¶ 34 En février 2014, juste avant que GA devienne client de Chippingham, l'intimé administrait un actif de

23 328 \$, y compris les fonds dans son propre compte.

¶ 35 Après l'ouverture du compte de GA, les actifs administrés par l'intimé ont augmenté, passant de 23 328 \$ à 597 794 \$ le 19 février 2014.

¶ 36 En février 2014, après son ouverture, le compte de GA représentait environ 74,86 % de l'actif administré par l'intimé.

¶ 37 À la fin de mai 2015, le compte de GA représentait environ 44,4 % des actifs administrés par l'intimé.

¶ 38 Entre février 2014 et juin 2015, les actifs administrés par l'intimé étaient en moyenne de 543 975,81 \$.

#### **Les dépôts dans le compte de GA**

¶ 39 Entre février 2014 et juillet 2015, une somme totale de 1 330 815 \$ a été déposée dans le compte de GA comme suit :

14 février 2014 – 450 815 \$

4 avril 2014 – 190 000 \$

26 janvier 2015 – 600 000 \$

30 mars 2015 – 90 000 \$

¶ 40 La somme additionnelle de 1 330 815 \$ déposée dans le compte de GA excédait largement les actifs liquides de 500 000 \$ mentionnés dans le formulaire d'ouverture du compte. Pourtant, il n'existe aucune preuve de la source des fonds additionnels versés dans le compte de GA après l'ouverture du compte ni aucune mise à jour des renseignements liés à la connaissance du client ou autre note dans le dossier du client.

¶ 41 L'intimé ne se rappelait pas s'il avait pu vérifier la source des fonds additionnels.

#### **Les opérations dans le compte de GA**

¶ 42 Les opérations dans le compte de GA étaient fréquentes et très risquées, portant sur des titres de capitaux propres, des fonds négociés en bourse (FNB) – dont des FNB à effet de levier – et des options.

¶ 43 Entre février 2014 et juin 2015, l'intimé a effectué environ 168 opérations (y compris des ordres exécutés en partie) dans le compte de GA. Le total des achats dans le compte de GA s'élevait à environ 14 626 172,77 \$.

#### **Le taux de rotation**

¶ 44 Le compte de GA présentait un taux de rotation annualisé de 26,52 pour la période de février 2014 à avril 2015 (le dernier mois au cours duquel des achats ont été effectués dans le compte de GA).

#### **Les opérations dans d'autres comptes sous gestion de l'intimé**

¶ 45 Entre février 2014 et juin 2015, l'intimé avait six clients autres que GA.

¶ 46 Entre février 2014 et juin 2015, l'intimé a exécuté six opérations pour des clients autres que GA (compte non tenu des opérations qu'il a effectuées dans son propre compte), opérations qui ont généré des commissions brutes totales de 850 \$.

#### **Les pertes dans le compte de GA**

¶ 47 Entre février 2014 et juin 2015, le compte de GA a subi des pertes d'environ 1 066 684 \$ (compte tenu de retraits d'environ 264 131 \$).

#### **232 061 \$ de commissions brutes**

¶ 48 L'intimé a choisi une structure de compte à commission (ce que confirment les rapports et les relevés

de comptes quotidiens de Chippingham liés aux commissions) pour le compte de GA lors de l'ouverture de son compte.

¶ 49 Entre février 2014 et juin 2015, des commissions brutes totalisant environ 232 061,37 \$ ont été facturées au compte de GA pour des opérations dans celui-ci.

¶ 50 Les commissions brutes facturées au compte de GA entre février 2014 et juin 2015 représentaient environ 99,6 % des commissions brutes totales facturées aux comptes de clients de l'intimé (mis à part son propre compte).

¶ 51 Il n'a pas examiné les commissions imputées au compte de GA pour déterminer si elles convenaient au client.

### **Le ratio de commissions par rapport à l'avoir net de 39,09**

¶ 52 Le ratio de commissions par rapport à l'avoir net du compte de GA était d'environ 39,09 % pour la période de février 2014 à juin 2015.

¶ 53 Le compte de GA devait générer un rendement d'au moins 39,09 % pour atteindre le seuil de rentabilité.

## **C. Le résumé du droit applicable**

### **L'obligation de connaissance du client**

¶ 54 La règle sur la connaissance du client est fondamentale dans le secteur des placements<sup>5</sup>.

¶ 55 L'alinéa 1(a) de la Règle 1300 des courtiers membres de l'OCRCVM codifie la règle sur la connaissance du client de la façon suivante :

- (a) Un courtier membre doit faire preuve de la diligence voulue pour connaître constamment les faits essentiels relatifs à tous ses clients ainsi qu'à tous les ordres ou comptes acceptés;

¶ 56 L'importance de la règle sur la connaissance du client a fait l'objet des commentaires suivants par la formation d'instruction dans l'affaire *Re Sammy*, citée dans *Re Myatovic* 2012 OCRCVM 47 :

L'obligation de connaissance du client est l'une des prémisses fondamentales qui définissent la relation entre un représentant inscrit et son client. Simultanément à l'ouverture d'un compte, un représentant inscrit a l'obligation de faire preuve de la diligence voulue pour connaître et consigner la situation financière et personnelle du client. ... il faut procéder à une évaluation éclairée de la connaissance et de l'expérience du client prospectif en ce qui a trait aux placements et aux marchés boursiers. ...<sup>6</sup>

¶ 57 Entre autres faits essentiels qu'un représentant inscrit doit connaître au sujet de son client figure la situation financière courante du client, ses connaissances en matière de placement, ses objectifs de placement, l'horizon temporel de ses placements, sa tolérance au risque ainsi que la composition du portefeuille du compte et le risque qui y est associé<sup>7</sup>.

¶ 58 Étroitement liée à l'obligation de connaissance du client est celle des personnes inscrites d'évaluer la convenance des placements. Dans la décision *Re Daubney* de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO), on note ce qui suit :

[Traduction] La Commission a reconnu que les exigences relatives à la connaissance du client et à la convenance constituent une composante essentielle de l'esprit de la Loi touchant la protection des consommateurs et une obligation de base d'une personne inscrite. Le manquement à l'obligation de

<sup>5</sup> *Manuel sur les normes de conduite* (Toronto : Canadian Securities Institute, 2017)(MNC).

<sup>6</sup> *Re Sammy* 2016 OCRCVM 04 au par. 36.

<sup>7</sup> MNC p. 1.4.

s'y conformer d'une personne inscrite constitue une affaire extrêmement grave<sup>8</sup>.

¶ 59 Le *Manuel sur les normes de conduite* traite de l'obligation d'effectuer des évaluations de la convenance ainsi :

La convenance doit être examinée en fonction de la situation financière du client, de ses connaissances en matière de placement, de ses objectifs et de son horizon de placement, de sa tolérance au risque ainsi que de la composition et du niveau de risque courants de son portefeuille dans le compte.

Il est important de noter que la convenance comprend non seulement l'obligation de vérifier que le produit de placement particulier convient au client, mais également de vérifier que le type d'ordre, la stratégie de négociation et le mode de financement de l'opération recommandée et/ou adoptée lui conviennent aussi<sup>9</sup>.

¶ 60 Le lien étroit entre l'obligation de connaissance du client et l'obligation de convenance est bien connu. Dans *Re Daubney*, la CVMO s'est référée à la décision déterminante de l'*Alberta Securities Commission* dans *Re Lamoureux* :

[Traduction] Les obligations relatives à la « connaissance du client » et à la « convenance » sont théoriquement différentes, mais, en pratique, elles sont si étroitement liées que les termes sont parfois employés de façon interchangeable.

L'obligation relative à la connaissance du client est l'obligation de s'informer au sujet du client, de sa situation financière personnelle, de ses connaissances financières et de son expérience en matière de placement, de ses objectifs de placement et de sa tolérance au risque.

L'obligation de « convenance » est l'obligation d'une personne inscrite de déterminer si un placement convient à un client en particulier. L'appréciation de la convenance exige que la personne inscrite à la fois comprenne le produit de placement et ait du client une connaissance suffisante pour déterminer si le produit convient à ce dernier. (*Re Marc Lamoureux (2001)*, ABSECCOM 813 127 (« *Re Lamoureux* ») par. 10.)<sup>10</sup>

¶ 61 Comme cela a été confirmé dans bon nombre de décisions de l'OCRCVM, l'obligation d'évaluer la convenance incombe à la personne inscrite et ne peut être transférée au client. L'affaire *Re Gareau* s'est référée ainsi à l'aperçu fourni dans *Re Lamoureux* sur l'obligation de convenance :

32 ... l'*Alberta Securities Commission* dans *Lamoureux* a présenté une description succincte de l'obligation de « convenance », que diverses décisions des commissions canadiennes des valeurs mobilières ont fait évoluer. Les paragraphes suivants, extraits de la décision *Lamoureux* (partie IV(B)(3)(d)), récapitulent la situation :

[Traduction] « Nous acceptons ces descriptions de l'obligation de convenance.

L'obligation de veiller à ce que les recommandations conviennent ou soient adaptées au client incombe uniquement à la personne inscrite. Celle-ci ne peut se décharger de cette responsabilité ni l'éviter ou la transférer au client, même en obtenant de ce dernier une attestation dans laquelle il déclare être conscient des facteurs défavorables ou risques importants associés au placement en question.

L'obligation incombant à une personne inscrite de veiller à ce que chaque placement recommandé à un client convienne à ce dernier assure une protection particulièrement importante aux clients dont l'expérience et les connaissances générales en matière de

<sup>8</sup> *Re Daubney*, 2008 LNONOSC 338 au par. 15, citant *Re E.A. Manning Ltd. et al.* (1995), 18 O.S.C.B. 5317 à 5339.

<sup>9</sup> MNC p. 1.4.

<sup>10</sup> *Re Daubney*, 2008 LNONOSC 338 au par. 16.

placement sont peut-être insuffisantes pour qu'ils soient pleinement conscients des risques inhérents à un placement ou qu'ils puissent évaluer véritablement ces risques. Comme nous le faisons observer plus bas, quoiqu'il soit important d'informer le client des facteurs défavorables importants d'un placement, il ne s'agit pas nécessairement d'un élément pertinent lorsqu'il s'agit de juger de la convenance et le fait de communiquer ces informations ne remplace pas l'obligation qu'a la personne inscrite d'évaluer la convenance. Un placement inadéquat ne devient pas adéquat du simple fait que l'investisseur atteste qu'il est conscient des facteurs défavorables importants ou des risques élevés associés au placement.

Nous abondons dans le sens de la décision rendue par la CVMO dans l'affaire *Marchment et MacKay*, précitée. La CVMO s'était alors demandé si les intimés, qui avaient envoyé divers documents à leurs clients, pouvaient invoquer ces documents pour établir qu'ils s'étaient acquittés de leur obligation de veiller à la convenance des titres vendus aux clients et d'informer dûment les clients des risques associés aux placements dans les titres recommandés. En décidant que l'obligation de déterminer la convenance incombait à la personne inscrite et ne pouvait pas être transférée au client, la CVMO, a déclaré [p. 4735] :

« Nous rejetons cette tentative de miser sur la procédure pour transférer aux clients la charge de déterminer si les placements à haut risque qui leur ont été recommandés par les représentants de Marchment constituaient des achats adaptés dans leur cas. L'obligation de déterminer la convenance des placements incombe clairement à la personne inscrite. »

[...]

33 En ce qui a trait à l'obligation de « convenance », les points saillants pourraient sans doute être formulés comme suit :

- (1) L'obligation incombe uniquement à la personne inscrite et ne peut pas être transférée au client.
- (2) L'obligation représente une protection particulièrement importante pour les clients dont l'expérience et les connaissances générales en matière de placement sont limitées.
- (3) Le profil d'un investisseur sur le plan du risque va au-delà des chiffres inscrits sur la demande d'ouverture d'un compte.
- (4) Les obligations de « connaître son client » et de « convenance » doivent être mesurées au moment où le placement est envisagé. Elles ne se mesurent pas à la lumière des événements subséquents imprévisibles, qu'ils soient de nature favorable ou défavorable<sup>11</sup>.

[soulignement ajouté]

¶ 62 Dans l'affaire *Re Gareau*, la formation d'instruction a cité en l'approuvant le passage suivant de la décision *Re Lamoureux*, qui traitait du lien entre le formulaire d'ouverture de compte et l'obligation de fournir des recommandations qui conviennent au client :

la Commission a mentionné ...

[Traduction] Ni l'obligation de « connaître son client » ni l'obligation de « convenance » ne peuvent être satisfaites en se contentant de remplir des formulaires mal conçus ou en suivant

---

<sup>11</sup> *Re Gareau* 2011 OCRCVM 53 aux par. 31-33.



une procédure de manière superficielle. Les formulaires et les procédures ne sont que des outils qui peuvent faciliter l'exécution d'une tâche et servir de rappel ou de preuve relativement aux efforts accomplis ou non. (partie IV(B)(3)(b))<sup>12</sup>

¶ 63 Dans la décision de l'OCRCVM *Re Locke* 2020 OCRCVM 14, la formation d'instruction a conclu que le document sur la connaissance du client pour établir la convenance perd son utilité s'il n'est pas rempli de manière exacte et fidèle. Elle a affirmé :

Si le formulaire de renseignements sur le client n'est pas réaliste, exact et rempli fidèlement, il ne peut pas servir de norme pour évaluer la convenance des achats ultérieurs de titres<sup>13</sup>.

¶ 64 La formation d'instruction dans *Re Locke* a également observé :

... Le formulaire de renseignements sur le client ne permet ni de se protéger ni d'avoir un passe-droit pour l'achat de titres qui ne conviennent pas au client, malgré ce qui est écrit. On exige davantage de la personne inscrite à laquelle des investisseurs novices font confiance pour s'occuper de leur argent et qui reçoivent d'elle des assurances en ce sens<sup>14</sup>. [soulignement ajouté]

¶ 65 Comme cela a été mentionné dans *Re Daubney*, remplir un formulaire de renseignements sur le client ne suffit pas. Il faut prendre soin de s'informer sur la situation du client afin d'être en mesure de lui faire ultérieurement des recommandations qui lui conviennent. Traitant du formulaire de renseignements sur le client, la formation dans *Re Daubney* a affirmé :

Cependant, remplir le formulaire, en soi, ne suffit pas à assurer le respect des exigences liées à la convenance. La personne inscrite doit poser des questions détaillées sur la situation du client afin de s'assurer de recommander des placements qui lui conviennent et d'évaluer à quel point le client est susceptible de se fier à ses avis et recommandations. (*Re Lamoureux*, précité aux par. 12-14.)<sup>15</sup>

¶ 66 Comme le démontrent bien les décisions, pour satisfaire à l'obligation de convenance, le représentant inscrit doit d'abord satisfaire à l'obligation de connaissance du client. Pour qu'un représentant inscrit puisse établir si un produit en particulier convient au client, il doit d'abord connaître le client. Comme il a été mentionné dans *Re Lamoureux*, "C'est seulement une fois que le « contrôle préalable » du premier stade est achevé que la personne inscrite peut passer au deuxième stade dans lequel elle s'acquitte de son obligation de déterminer si des opérations ou des placements déterminés, sollicités ou non, conviennent à ce client"<sup>16</sup>.

### **Les opérations excessives et la multiplication des opérations**

¶ 67 La confiance est un aspect crucial de la relation entre le client et son conseiller en placement.

¶ 68 La Règle 1402 de l'OCRCVM exige que les représentants inscrits observent des normes élevées d'éthique et de conduite dans l'exercice de leurs activités, agissent conformément aux principes d'équité commerciale et respectent les obligations réglementaires. La Règle 1402 stipule ce qui suit :

Une personne réglementée doit :

- (i) observer des normes élevées d'éthique et de conduite dans l'exercice de son activité et faire preuve de transparence et de loyauté conformément aux principes d'équité commerciale;

---

<sup>12</sup> *Re Gareau* 2011 OCRCVM 53 au par. 31.

<sup>13</sup> *Re Locke* 2020 OCRCVM 14 au par. 27.

<sup>14</sup> *Re Locke* 2020 OCRCVM 14 aux par. 22, 27 et 90.

<sup>15</sup> *Re Daubney*, précité, au par. 22.

<sup>16</sup> *Re Lamoureux*, précité, tel que cité dans *Re Matthews* 2014 OCRCVM 56 au par. 10.

- (ii) s'abstenir de se livrer à une conduite professionnelle inconvenante ou préjudiciable à l'intérêt public.
- (2) Sans limiter la portée générale de ce qui précède, toute conduite professionnelle peut être considérée comme une conduite contrevenant à une ou à plusieurs normes prévues au paragraphe 1402(1), dans l'un ou l'autre des cas suivants :
  - (i) si elle est négligente;
  - (ii) si elle ne respecte pas une obligation imposée par une loi, un règlement, un contrat ou une disposition de toute autre nature, y compris les règles, exigences et politiques d'une *personne réglementée*;
  - (iii) si elle s'écarte de façon déraisonnable des normes qui devraient être observées par une *personne réglementée*;
  - (iv) si elle peut miner la confiance de l'investisseur dans l'intégrité des marchés des valeurs mobilières, des marchés à terme ou des marchés de *dérivés*.

¶ 69 Il est bien établi que les opérations excessives visant à enrichir le représentant inscrit aux dépens du client (ce que l'on appelle souvent la « multiplication des opérations » [churning]) ne répondent pas aux normes élevées d'éthique et de conduite attendues d'un représentant inscrit de l'OCRCVM.

¶ 70 Dans l'affaire *Ryder v. Osler, Wills, Bickle Ltd.*, où le plaignant a entamé une poursuite en dommages pour les pertes découlant d'un manquement de l'intimé à son obligation fiduciaire, la cour a accepté en preuve le témoignage d'un comptable auprès de la Bourse de Toronto selon lequel :

La multiplication des opérations est la pratique selon laquelle un représentant inscrit, contrôlant le volume et la fréquence des opérations, effectue dans un compte un nombre excessif d'opérations compte tenu de la nature du compte et des objectifs du client<sup>17</sup>.

¶ 71 Dans *Re Graydon*<sup>18</sup>, une décision du *Exchange Hearing Committee* de la Bourse de Toronto, la formation a examiné les allégations de multiplication des opérations à l'endroit d'un conseiller en lien avec le compte de sa tante et a référé, en paraissant l'approuver, à la définition de multiplication des opérations dans *Ryder v. Osler*.

¶ 72 La décision de l'OCRCVM *Re Matthews* 2014 OCRCVM 56 a repris le résumé de ce que constituent des opérations excessives proposé dans l'affaire *Re Graydon* :

14. Dans cette affaire, la formation a ensuite indiqué les considérations suivantes comme pertinentes en vue de déterminer [traduction] « si les opérations étaient excessives au point de constituer un manquement aux principes d'équité en matière de négociation » :

**a. Nature du compte et objectifs de placement du client**

Il va de soi qu'un volume d'opérations qui peut convenir dans un compte ne contenant qu'une petite partie du capital d'une personne fortunée et qui est destiné à la spéculation, peut être tout à fait déraisonnable dans un compte contenant la quasi-totalité du capital d'une personne âgée ayant des moyens modestes qui souhaite que le compte fournisse un complément à son revenu actuel et lui assure une source de soutien financier dans sa retraite...

**b. Volume et fréquence des opérations**

<sup>17</sup> *Ryder v. Osler, Wills, Bickle Ltd.* (1985), 49 O.R. (2 d) 609 at 620.

<sup>18</sup> *D.M. Graydon Osler, Wills, Bickle Ltd.*, [1987] T.S.E.D.D. No. 20.

Il existe plusieurs indicateurs largement utilisés de l'ampleur des opérations effectuées dans un compte. L'un est le taux annualisé de rotation du compte : on l'obtient en divisant la valeur totale des achats de l'année par la valeur moyenne de l'avoir net [taux de rotation]. ...

Une autre mesure est la fréquence avec laquelle les titres sont achetés et vendus (des « allers-retours »), particulièrement lorsqu'il s'agit des mêmes titres ou de titres similaires. ...

### **c. Perte du client par rapport au profit du courtier**

... De l'augmentation de l'avoir net du client qui serait nécessaire pour compenser les commissions et les intérêts payés au courtier, on peut déduire que le volume élevé d'opérations était excessif compte tenu du compte et des objectifs du client et appuie la conclusion que le motif dominant des opérations était le profit du courtier, non l'intérêt du client.

15. Dans l'affaire *Re Graydon*, la formation a aussi décrit l'élément moral de la multiplication des opérations de la façon suivante :

Cette infraction suppose sûrement davantage qu'une erreur de jugement ou la négligence : comme il a déjà été indiqué, il s'agit essentiellement d'une allégation que le courtier a abusé de la confiance du client en effectuant des opérations dans le compte dans l'intention de générer des commissions, en laissant de côté délibérément les intérêts du client. Souvent, on n'a pas de preuve directe de l'état d'esprit d'une personne : néanmoins, un tribunal peut déduire d'autres éléments la *mens rea* nécessaire. D'ailleurs, l'explication de bon nombre des éléments de l'infraction est qu'ils révèlent l'intention du courtier de s'enrichir lui-même, plutôt que de protéger le client<sup>19</sup>.

### **Le contrôle de fait**

¶ 73 En ce qui a trait à l'élément de contrôle pertinent à l'accusation de multiplication des opérations, la formation dans *Re Graydon* a conclu ce qui suit :

[Traduction] La façon la plus simple d'établir que le représentant inscrit contrôle le compte du client est de démontrer que le client a autorisé l'exercice d'un pouvoir discrétionnaire à l'égard du compte, et que ce pouvoir a de fait été exercé. C'est précisément ce qu'allègue Mme McGovern.

En outre, un représentant inscrit peut exercer un contrôle de fait, même s'il n'a pas reçu, et n'exerce pas, un pouvoir discrétionnaire pour effectuer des opérations dans le compte. Ainsi, le contrôle peut se déduire du fait que le client a mis sa confiance dans le représentant inscrit en raison, par exemple, de la disparité de leur connaissance et de leur expérience du marché, de l'existence de quelque relation préexistante, d'ordre familial ou social, et de l'âge du client. Il est aussi pertinent de prendre en considération dans quelle mesure les opérations découlent des recommandations du représentant inscrit, et la fréquence à laquelle les recommandations sont acceptées par le client. Il est possible, même en acceptant la version de M. Graydon concernant l'historique des opérations dans le compte de M<sup>me</sup> McGovern, que l'on conclue qu'il a exercé le degré de contrôle suffisant pour le trouver coupable de multiplication des opérations<sup>20</sup>. [soulignement ajouté]

<sup>19</sup> *Re Matthews* 2014 OCRCVM 56 aux par. 14 - 15.

<sup>20</sup> *D.M. Graydon Osler, Wills, Bickle Ltd.*, précité, p. 9 de 16.

¶ 74 La formation dans *Re Graydon* a conclu à l'existence d'un contrôle puisque le client avait consenti à ce que le représentant exerce sa discrétion à l'égard du compte.

¶ 75 Dans *Re Matthews*, la formation a conclu que l'intimé avait exercé un contrôle de fait à l'égard du compte du client, même s'il n'avait pas reçu, et n'exerçait pas, de pouvoir discrétionnaire à l'égard du compte du client. Au paragraphe 68, elle affirme :

La formation juge que l'intimé exerçait le contrôle de fait des comptes de LZ, même s'il n'avait pas reçu, et n'exerçait pas, de pouvoir discrétionnaire pour effectuer des opérations dans le compte. La formation juge que LZ a mis sa confiance dans l'intimé en autorisant toutes les opérations recommandées par l'intimé, laissant effectivement à l'intimé le contrôle des comptes<sup>21</sup>.

### **Le taux de rotation et le ratio des commissions par rapport à l'avoir net**

¶ 76 Afin d'établir si le nombre d'opérations dans le compte d'un client est excessif, on prend généralement en considération certains facteurs quantitatifs, notamment le taux de rotation<sup>22</sup> et le ratio des commissions par rapport à l'avoir net<sup>23</sup>.

### **Le taux de rotation**

¶ 77 Le taux de rotation est calculé en divisant la valeur totale des achats effectués pendant la période concernée par la valeur moyenne de l'avoir net dans le compte<sup>24</sup>, et en annualisant les résultats<sup>25</sup>. L'avoir net du compte est le montant que le client obtiendrait si tous les titres dans le compte étaient liquidés et, par conséquent, représente la somme disponible pour effectuer une rotation dans le compte afin de générer des commissions. Comparant la valeur totale des achats à l'avoir net du compte, le taux de rotation représente le nombre de fois où l'avoir net dans le compte a été liquidé et réinvesti au cours d'une période donnée<sup>26</sup>.

¶ 78 La formation dans *Re Graydon* affirmait qu'il n'existe pas de taux de rotation magique en ces termes :

[Traduction] Nous insistons sur le fait qu'il n'y a pas de taux de rotation magique, au-dessus duquel on déduit automatiquement la multiplication des opérations et au-dessous duquel un représentant inscrit ne peut être déclaré coupable de multiplication des opérations. La question fondamentale est de savoir si les opérations ont été effectuées afin de générer des commissions, sans tenir compte de l'intérêt du client : la réponse à cette question dépend des circonstances dans chaque cas particulier<sup>27</sup>.

### **Le ratio des commissions par rapport à l'avoir net**

¶ 79 L'autre manière de déterminer si les opérations dans un compte sont excessives est d'établir le ratio du coût par rapport à l'avoir net, qui révèle le pourcentage du rendement de l'avoir net dans le compte nécessaire pour payer les commissions et les autres dépenses. [Traduction] « En d'autres mots, le ratio coût par rapport à l'avoir net mesure le montant que doit rapporter un placement pour atteindre le seuil de rentabilité »<sup>28</sup>.

---

<sup>21</sup> *Re Matthews*, précité, au par. 68.

<sup>22</sup> *Re Graydon*, p. 10 de 16.

<sup>23</sup> Le ratio de coût par rapport à la valeur d'actifs, qui tient compte d'autres dépenses (p. ex. les frais et les intérêts sur marge) outre la commission, constitue une autre mesure.

<sup>24</sup> *Re Graydon*, précité, p. 10 de 16.

<sup>25</sup> On fait ce calcul en divisant le nombre total de mois au cours de la période donnée et en multipliant le quotient par 12 (puisque les relevés de compte sont produits mensuellement). Une autre façon d'annualiser le ratio est de multiplier le nombre de jours par 365.

<sup>26</sup> *Pinchas (Re)*, US Securities and Exchange Commission, Rel. No. 41816 / 1<sup>er</sup> septembre 1999 Admin. Proc. File No. 3-9639 à 5 de 15.

<sup>27</sup> *D.M. Graydon Osler, Wills, Bickle Ltd.*, précité, p. 14 de 16.

<sup>28</sup> *Re Pinchas*, précité, p. 5 de 15.

¶ 80 Éliminant les autres dépenses de l'analyse, le ratio des commissions par rapport à l'avoir net mesure le pourcentage du rendement de l'avoir net requis dans le compte pour payer les commissions. Il s'agit nécessairement d'une mesure plus prudente en ce qu'elle ne tient pas compte des autres dépenses telles que l'intérêt sur les marges ou d'autres frais. Le ratio coût par rapport à l'avoir net sera, par conséquent, soit égal soit supérieur au ratio des commissions par rapport à l'avoir net. Dans le cas du ratio coût par rapport à l'avoir net, le client peut ne pas atteindre le seuil de rentabilité si le taux de rendement est égal au ratio des commissions par rapport à l'avoir net puisque d'autres dépenses sont considérées dans le calcul.

¶ 81 Le ratio des commissions par rapport à l'avoir net est calculé en divisant la valeur totale des commissions dans le compte par la valeur moyenne de l'avoir net dans ce compte et en annualisant ensuite le résultat obtenu.

#### **Les décisions qui se sont penchées sur les taux de rotation et les ratios des commissions par rapport à l'avoir net**

¶ 82 Après avoir affirmé qu'il n'existe pas de taux de rotation magique, la formation dans *Re Graydon* a conclu que les taux de rotation de 8,9, de 5,2 et de 3,5 constituaient la preuve que le nombre d'opérations était si excessif qu'il était incompatible avec les principes d'équité en matière de négociation<sup>29</sup>.

¶ 83 Dans *Re Matthews*, le ratio des commissions par rapport à l'avoir net de 16,56 % et le taux de rotation de 14,74 à l'égard du compte d'un client ont été considérés comme « remarquablement élevés »<sup>30</sup>. Le ratio des commissions par rapport à l'avoir net de 17,38 % et le taux de rotation de 14,99 dans le compte d'un autre client ont été considérés comme « extrêmement élevés »<sup>31</sup>. Dans les deux cas, la formation a jugé que le nombre d'opérations était excessif.

¶ 84 Dans *Re Brum* 2020 OCRCVM 39, les faits convenus mentionnent que les taux de rotation de 2,7 à 5,2 sont excessifs :

Le taux de rotation du compte REER de SF pour les années 2012 à 2016 était de 4,13, 4,5, 2,76, 4,45 et 5,21, respectivement. Le taux de rotation du compte sur marge de SF pour les années 2012 à 2014 était de 4,77, 3,04 et 4,06, respectivement. L'intimé a touché des honoraires de 396 542 \$ pour les opérations en nombre excessif et pour les titres de nouvelles émissions dans les comptes REER et sur marge de SF au cours de cette période. Les opérations à court terme fréquentes ainsi que la prépondérance de titres de nouvelles émissions, qui ont été recommandées par l'intimé, ne convenaient pas à SF compte tenu de sa situation personnelle et financière.

...

Le taux de rotation du compte de SR et de WR en 2014 était de 3,45, ce qui indique un nombre excessif d'opérations dans le compte<sup>32</sup>.

¶ 85 Dans *Re Melkonian* 2011 OCRCVM 62, le taux de rotation du portefeuille pendant la période de référence était de 6,56 et, selon l'admission des parties, était excessif et n'était pas dans l'intérêt du client<sup>33</sup>.

¶ 86 Dans la décision *Re Dunn* 2020 OCRCVM 11, les parties ont convenu que des opérations excessives avaient été effectuées dans le cas du compte d'un client dont le taux de rotation moyen variait de 2,3 à 16,4 et de celui d'un autre client dont le taux de rotation variait de 0 à 7,8<sup>34</sup>.

---

<sup>29</sup> *D.M. Graydon Osler, Wills, Bickle Ltd.*, précité, p. 15 de 16.

<sup>30</sup> *Re Matthews*, précité, par. 61(8), 61(10), 71.

<sup>31</sup> *Re Matthews*, précité, par. 81(8), 81(10), 98.

<sup>32</sup> *Re Brum* 2020 OCRCVM 39 par. 5(i) et 5(m).

<sup>33</sup> *Re Melkonian* 2011 OCRCVM 62 aux par. 19, 20, 21.

<sup>34</sup> *Re Dunn* 2020 OCRCVM 11 aux par. 10, 24.

## L'élément moral peut se déduire

¶ 87 En ce qui a trait à l'élément moral, la formation dans *Re Graydon* a affirmé :

Cette infraction suppose sûrement davantage qu'une erreur de jugement ou la négligence : comme il a déjà été indiqué, il s'agit essentiellement d'une allégation que le courtier a abusé de la confiance du client en effectuant des opérations dans le compte dans l'intention de générer des commissions, en laissant de côté délibérément les intérêts du client. Souvent, on n'a pas de preuve directe de l'état d'esprit d'une personne : néanmoins, un tribunal peut déduire d'autres éléments la mens rea nécessaire. D'ailleurs, l'explication de bon nombre des éléments de l'infraction est qu'ils révèlent l'intention du courtier de s'enrichir lui-même, plutôt que de protéger le client<sup>35</sup>.

### D. La position de l'OCRCVM

¶ 88 L'avocate principale de la mise en application de l'OCRCVM (avocate de la mise en application) allègue que l'intimé a manqué à son obligation de connaissance du client en n'exerçant pas la diligence voulue pour obtenir les faits essentiels relatifs au client GA et que l'intimé a effectué un nombre excessif d'opérations au cours des 17 mois pendant lesquels le compte de GA est resté ouvert.

¶ 89 L'avocate de la mise en application allègue que :

- a) Après une rencontre sommaire qui n'a duré que cinq minutes, l'intimé a ouvert un compte pour GA, avec qui il n'avait eu précédemment aucune relation. Il n'a pas revu avec le client les renseignements sur le client ou les formulaires, que ce soit avant, pendant ou après la rencontre de cinq minutes, et n'a eu aucune communication avec le client après l'ouverture du compte. Les agissements de l'intimé remettent en question les formulaires liés à la connaissance du client et s'ils étaient réalistes ou remplis de façon exacte et fidèle.
- b) Il est impossible de connaître un client en le rencontrant pendant cinq minutes et ne lui parlant plus jamais. Cinq minutes ne suffisent pas à passer en revue tous les renseignements liés à la connaissance du client pertinents et, de l'aveu même de l'intimé, il n'a pas tenté de le faire pendant la rencontre de cinq minutes. En outre, la connaissance du client marque le point de départ de l'obligation de convenance qui incombe à tous les représentants inscrits. Les deux obligations essentielles sont interreliées, et sans avoir d'abord satisfait l'obligation de connaissance du client, l'intimé n'était pas en mesure d'évaluer la convenance des placements effectués dans le compte de GA. Il a par conséquent manqué à son obligation de connaissance du client, une obligation fondamentale de la personne inscrite, et a contrevenu à l'alinéa 1(a) de la Règle 1300 des courtiers membres.
- c) L'intimé exerçait un contrôle de fait du compte de GA étant donné les disparités entre la connaissance de l'intimé et celle du client et le manque de compréhension de celui-ci à l'égard du marché par rapport à celle de l'intimé. Compte tenu de l'absence de capacité mentale du client en raison de la maladie d'Alzheimer, la disparité entre l'intimé et le client était indéniable. De plus, l'absence de contact de l'intimé avec le client combiné au grand nombre d'opérations identifiées comme non sollicitées (moins de 12 %, soit 20 sur 168) prouve l'existence d'un contrôle de fait.
- d) Compte tenu du manquement de l'intimé à son obligation de connaissance du client, toute tentative d'évaluer si le nombre d'opérations dans le compte de GA était excessif en fonction du profil de placement du client indiqué dans les formulaires sur la connaissance du client produira des résultats peu fiables. Étant donné le manquement de l'intimé à cette obligation, il

<sup>35</sup> D.M. Graydon Osler, Wills, Bickle Ltd., précité, p. 11 de 16.

n'est pas raisonnable de présumer que les renseignements liés à la connaissance du client sont réalistes, exacts et fidèles.

- e) Cependant, même en présumant que les documents relatifs à la connaissance du client indiquaient correctement un intérêt pour des placements spéculatifs à risque élevé, le nombre d'opérations était excessif à la lumière du taux de rotation et du ratio des commissions par rapport à l'avoir net du compte de GA.
- f) Le taux de rotation annualisé de 26,52 du compte de GA dépassait largement le taux qui avait été jugé excessif dans l'affaire *Re Graydon* et excédait de beaucoup le taux de 6 considéré dans les décisions américaines comme constituant une preuve concluante d'opérations excessives.
- g) En tenant compte du ratio des commissions par rapport à l'avoir net dans le cas présent, le compte de GA aurait dû générer un rendement d'au moins 39,09 % pour atteindre le seuil de rentabilité. Puisque le ratio des commissions par rapport à l'avoir net ne tient pas compte des autres dépenses facturées au compte, le compte de GA aurait dû générer un rendement supérieur à 39,09 % pour atteindre le seuil de rentabilité, ce qui n'a pas été le cas.
- h) Bien que les décisions aient établi qu'il n'existe pas de « taux de rotation magique » ou un autre chiffre au-dessus ou au-dessous duquel on peut automatiquement déterminer un nombre d'opérations excessif, le taux de rotation et le ratio des commissions par rapport à l'avoir net dans le cas présent mènent incontestablement à la conclusion qu'un nombre d'opérations excessif qui n'était pas dans les limites d'une saine pratique des affaires a eu lieu.
- i) Étant donné le montant des pertes dans le compte de GA, la nature des opérations effectuées et le manque de soin dans la collecte des renseignements sur le client nécessaires pour mener une évaluation de la convenance, comparativement au montant des commissions générées par les activités dans le compte, on peut raisonnablement déduire que l'intimé effectuait des opérations dans le compte de GA dans le but de générer des commissions et de s'enrichir, sans égard à l'intérêt du client.

## E. L'analyse

¶ 90 M. Drose est accusé : (i) de s'être livré à des opérations en nombre excessif dans les comptes de GA, ce qui n'était pas dans les limites d'une saine pratique des affaires et ne convenait pas à GA, en contravention des alinéas 1(o), 1(q) et 1(s) de la Règle 1300 des courtiers membres; et (ii) de ne pas avoir fait preuve de la diligence voulue pour connaître constamment les faits essentiels relatifs à son client, GA, en contravention de l'alinéa 1(a) de la Règle 1300 des courtiers membres.

¶ 91 À notre avis, la preuve dans le présent cas démontre clairement que M. Drose a contrevenu aux alinéas 1(o), 1(q) et 1(s) de la Règle 1300 des courtiers membres, comme il a été allégué dans l'exposé des allégations. Nous acceptons en outre les observations ci-dessus de l'avocate de la mise en application.

¶ 92 La formation juge, compte tenu de la preuve par une prépondérance des probabilités, que le compte de GA a été ouvert auprès de M. Drose, en février 2014, pour GA âgé de 66 ans, qui avait été plus d'un an auparavant déclaré incapable par le Tribunal du Barreau en raison de la maladie d'Alzheimer. Même si l'intimé n'avait eu précédemment aucune relation avec le client, la rencontre initiale avec celui-ci a duré cinq minutes, au cours de laquelle l'intimé a recueilli des formulaires liés à l'ouverture du compte déjà remplis, y compris le formulaire d'ouverture du compte. Il n'a pas discuté avec le client du contenu de ces formulaires, notamment des renseignements essentiels liés à la connaissance du client. Après cette rencontre de cinq minutes, il a ouvert le compte et n'a plus jamais eu de contact avec le client. Par conséquent, à notre avis, l'intimé a manqué à son obligation de connaissance du client en ne faisant pas preuve de la diligence voulue pour connaître les faits essentiels relatifs à son client.

¶ 93 En outre, en fonction de la preuve, nous jugeons que M. Drose a effectué un nombre d'opérations excessif au cours des 17 mois pendant lesquels le compte de GA est resté ouvert. Le compte de GA représentait plus de 76 % des actifs administrés par l'intimé lors de l'ouverture du compte et représentait une moyenne d'environ 73 % des actifs administrés par l'intimé pendant la période où le compte est resté ouvert. L'intimé a effectué 168 opérations pendant cette période, un nombre beaucoup plus grand que les sept opérations effectuées par l'intimé dans tous les autres comptes de ses clients combinés. Il a effectué des opérations spéculatives à risque élevé et à court terme. Par conséquent, le taux de rotation dans le compte de GA, qui prouve la fréquence du remplacement des titres dans le compte par de nouveaux titres, était de 26,52 (annualisé). Ces opérations n'étaient pas rentables et ont donné lieu à des pertes pour le client de plus de 1,3 million de dollars. En comparaison, le total des commissions brutes dans le compte de GA était de plus de 232 000 \$, correspondant à un ratio des commissions par rapport à l'avoir net de 39,09 (annualisé), ce qui, à notre avis, constitue une preuve supplémentaire du nombre excessif d'opérations dans le compte.

#### **F. La conclusion**

¶ 94 Par conséquent, la formation conclut, en fonction de la preuve claire et convaincante, que :

- i) M. Drose, l'intimé, en manquant à son obligation de connaissance du client, s'est éloigné de la conduite attendue de lui à titre de représentant inscrit auprès de l'OCRCVM, et a contrevenu à l'alinéa 1(a) de la Règle 1300 des courtiers membres;
- ii) les opérations excessives dans le compte de GA n'étaient pas dans les limites d'une saine pratique des affaires et ne convenaient pas à GA, en contravention des alinéas 1(o), 1(q) et 1(s) de la Règle 1300 des courtiers membres;
- iii) M. Drose est responsable de ces contraventions.

¶ 95 La formation donne à l'avocate de la mise en application la directive de déposer ses observations écrites relativement aux sanctions appropriées et aux coûts après consultation entre la formation et l'avocate de la mise en application par vidéoconférence au jour et à l'heure fixés par l'administratrice nationale des audiences.

Fait à Toronto (Ontario) le 6 juillet 2021.

Marvin J. Huberman

Zahra Bhutani

Neil Murphy

*Tous droits réservés © 2021 Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.*