



Divulgence des conflits d'intérêts

Morgan Stanley Gestion de Patrimoine Canada Inc. (« MSGPC » ou la « société ») a élaboré cette divulgation des conflits d'intérêts (« divulgation des conflits d'intérêts ») décrivant les conflits d'intérêts importants actuels et raisonnablement prévisibles qui peuvent vous toucher en tant que client. Cette divulgation des conflits d'intérêts s'applique aux clients de notre équipe de Morgan Stanley Conseiller Virtuel (« MSCV ») et aux clients qui sont suivis par un conseiller financier attiré de MSGPC. Les clients de Morgan Stanley Accès Direct (« MSAD »), la division des placements autogérés de MSGPC, recevront un document de divulgation des conflits d'intérêts propre à la division MSAD.

Ce document ne crée ni ne modifie aucune entente, relation ou obligation entre vous et MSGPC. Si d'autres conflits d'intérêts importants sont découverts après la remise de la divulgation des conflits, nous vous en informerons en temps utile. Veuillez prendre connaissance de la divulgation des conflits. Si vous avez des questions ou souhaitez obtenir de plus amples informations, veuillez communiquer avec nous au 1 833 352-0107.

1. Définition d'un conflit d'intérêts

Un conflit d'intérêts s'entend de toute situation dans laquelle les intérêts de différentes parties, par exemple les intérêts d'un client et ceux de MSGPC, sont incompatibles ou opposés. Dans le cours de nos activités visant à offrir le meilleur service possible à notre clientèle en vue de réaliser leurs objectifs financiers, il peut arriver qu'il y ait un conflit entre les intérêts de nos clients et nos propres intérêts. Il est important que nos clients comprennent ces conflits et sachent comment MSGPC les surveillera. Cette divulgation des conflits d'intérêts présente les principaux conflits que nous avons identifiés.

La réglementation nous oblige à repérer ces conflits d'intérêts et à prendre les mesures qui s'imposent pour les gérer. Nous gérons ces conflits de la façon suivante :

- **Évitement** : nous devons éviter les conflits interdits par la loi et les autres conflits impossibles à gérer.
- **Contrôle** : certains conflits doivent être contrôlés; par exemple, la séparation physique d'unités d'exploitation ou de services afin de limiter la circulation de renseignements de nature très délicate.
- **Divulgence** : il est possible de gérer la plupart des conflits d'intérêts en informant pleinement les clients, ce qui leur permet de juger leur importance en toute indépendance quand vient pour eux le moment d'évaluer, par exemple, une recommandation de placement formulée par leur conseiller financier.

2. Responsabilité de MSGPC de repérer les conflits d'intérêts

MSGPC s'engage à prendre toutes les mesures raisonnables en vue de repérer les conflits importants actuels et potentiels entre les intérêts de MSGPC et les intérêts du client. Si un employé de MSGPC prend connaissance d'un conflit d'intérêts important actuel ou potentiel, il sera tenu de le déclarer sur-le-champ à la société.

3. **Responsabilité de MSGPC de gérer les conflits d'intérêts**

MSGPC doit examiner les répercussions de tout conflit d'intérêts important actuel ou potentiel entre la société et le client. La société doit régler le conflit d'intérêts important actuel ou potentiel de façon juste, équitable et transparente, dans l'intérêt supérieur du ou des clients.

Tout conflit d'intérêts important actuel ou potentiel entre la société et le client qui ne peut être réglé de façon juste, équitable et transparente, dans l'intérêt supérieur du ou des clients, doit être évité.

MSGPC doit assurer une surveillance adéquate de la procédure de résolution des conflits d'intérêts importants actuels ou potentiels entre la société et le client.

4. **Responsabilité de divulguer les conflits d'intérêts**

À moins qu'il n'ait été évité, un conflit d'intérêts actuel doit être divulgué au client dans toute situation où un client raisonnable peut s'attendre à en être avisé :

- s'il s'agit d'un nouveau client, avant l'ouverture d'un compte pour ce client;
- s'il s'agit d'un client actuel, au moment où le conflit d'intérêts survient ou, dans le cas d'un conflit d'intérêts relié à une transaction, avant la conclusion de la transaction avec le client.

En général, un conflit d'intérêts est important si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que le conflit influence soit vos décisions en tant que client dans les circonstances, soit les décisions de MSGPC ou de ses représentants dans les circonstances.

En règle générale, MSGPC repère et règle les conflits d'intérêts importants en suivant ses politiques et procédures, notamment le Code de conduite de Morgan Stanley, qui énonce clairement que les employés doivent éviter toute situation dans laquelle leurs intérêts personnels entrent ou semblent entrer en conflit avec leurs responsabilités en tant qu'employés de MSGPC.

Le Manuel de conformité de MSGPC comprend un chapitre intitulé « Conflits d'intérêts et pratiques commerciales », qui comprend une procédure de recours hiérarchique définie pour les conflits d'intérêts et le rôle des employés de MSGPC et du directeur général de la conformité de MSGPC.

5. **Renseignements sur notre gestion des conflits d'intérêts importants**

5.1 *Activités commerciales extérieures*

Nous pouvons permettre à certaines personnes qui sont à notre emploi d'être employées par quelqu'un d'autre ou d'accepter une rémunération en dehors du cadre de leur relation avec nous. En outre, les personnes peuvent siéger à un conseil d'administration ou s'adonner à d'autres activités qui pourraient nécessiter de leur temps ou de leur attention au détriment de leurs fonctions au sein de MSGPC. MSGPC gère ce conflit en :

- adoptant des politiques et des procédures internes qui requièrent l'examen et l'approbation de toutes les activités professionnelles extérieures des employés pour assurer qu'elles ne sont pas en conflit avec leurs obligations envers MSGPC.
- La législation sur les valeurs mobilières interdit à une personne d'être administrateur d'une autre société enregistrée qui n'est pas affiliée à notre société.
- Lorsqu'une personne siège à un conseil d'administration (p. ex., d'un organisme de bienfaisance ou d'une copropriété) ou entreprend d'autres activités communautaires de manière substantielle, elle est soumise aux politiques internes et aux directives réglementaires sur la divulgation et l'approbation des activités commerciales extérieures.

5.2 *Cadeaux et activités de représentation*

Les employés de MSGPC peuvent se voir offrir ou recevoir un cadeau ou une activité de représentation qui pourrait compromettre ou donner l'impression de compromettre leur indépendance. Par exemple, un employé de MSGPC peut

potentiellement offrir ou recevoir des cadeaux de la part de clients, ce qui peut influencer les services offerts par les représentants.

MSGPC gère ce conflit d'intérêts en :

- adoptant des politiques et procédures internes qui complètent les exigences réglementaires, y compris des politiques concernant les cadeaux et les activités de représentation;
- interdisant aux personnes inscrites auprès de MSGPC d'accepter certaines rémunérations de la part de toute autre personne, en dehors du cadre de leur relation avec MSGPC, à moins qu'elles obtiennent l'approbation préalable de MSGPC.

5.3 Transactions personnelles

Les employés de MSGPC peuvent avoir accès à des informations confidentielles, y compris les activités de négociation de clients. Ces informations pourraient être utilisées à des fins de négociation personnelles, par exemple en plaçant des transactions avant celles du client (p. ex., conduite de première ligne), ce qui pourrait potentiellement nuire à ces clients.

MSGPC gère ce conflit d'intérêts en :

- respectant les exigences légales et réglementaires imposant des restrictions sur les transactions personnelles;
- adoptant des politiques ou des procédures internes qui complètent les exigences réglementaires en vue de gérer les transactions personnelles, y compris en :
 - obtenant la divulgation des comptes transactionnels des représentants de MSGPC concernés au moment de l'embauche et sur une base annuelle (c.-à-d. les comptes des employés);
 - contrôlant et examinant régulièrement les transactions sur les comptes des employés.

5.4 Conflits reliés aux ententes de renvoi

Il est possible que nous, ou nos sociétés affiliées, communiquions avec vous au sujet des produits et services offerts par MSGPC ou par d'autres divisions de MSGPC. Le but de ces renvois internes est de mieux harmoniser vos objectifs financiers avec la division de Morgan Stanley qui est la mieux placée pour fournir les services ou produits particuliers qui peuvent vous être utiles. Toutes les activités enregistrables seront fournies par l'employé qui reçoit le renvoi.

MSGPC et Morgan Stanley Smith Barney LLC (« MSSB »), société de courtage et de conseil en placement inscrite auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC ») des États-Unis et membre de la Financial Industry Regulatory Authority, Inc. (« FINRA »), ont conclu une entente de renvoi dans le cadre de laquelle MSSB (ou un conseiller financier de MSSB) peut diriger des clients vers MSGPC (ou vers un conseiller financier de MSGPC) pour la prestation de certains services-conseils d'investissement, de services de gestion de placements ou de négociation de titres, ou vice versa. Si vous avez été redirigé vers MSGPC (ou vers un conseiller financier de MSGPC) par MSSB (ou par un conseiller financier de MSSB), ou vice versa, pour la prestation de certains services, MSGPC peut rémunérer MSSB, ou MSSB peut rémunérer MSGPC, selon le cas, pour le renvoi et le conseiller financier à l'origine du renvoi peut, à son tour, toucher une rémunération. MSSB s'appuie sur des dispenses d'inscription pour les conseillers internationaux et les courtiers au Canada et n'est pas inscrite en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Tout service qui nécessite une inscription en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières sera fourni par MSGPC, société de courtage de placement inscrit et membre de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (« OCRI »), et non par MSSB. Si vous avez été redirigé vers MSGPC (ou vers un conseiller financier de MSGPC) par MSSB (ou par un conseiller financier de MSSB), ou vice versa, MSGPC versera à MSSB, ou vice versa, un pourcentage de la rémunération fondée sur les transactions ou un pourcentage des frais de conseil en placement ou de gestion que vous nous versez ou une commission fixe unique, selon ce que MSGPC et MSSB peuvent convenir, et le conseiller financier à l'origine du renvoi peut, à son tour, prendre part à cette rémunération. La décision d'être dirigé ou non vers MSGPC ou MSSB ou vers un autre conseiller financier de MSGPC ou de MSSB et de devenir client de MSGPC ou de MSSB ou d'un autre conseiller financier et de rester un client vous appartient exclusivement.

Vous ne nous verserez aucune rémunération supplémentaire en raison de l'entente de renvoi décrite ci-dessus. Il peut y avoir un conflit d'intérêts potentiel en raison de l'entente de renvoi décrite ci-dessus, car MSSB ou MSGPC et, le cas échéant, le conseiller financier à l'origine du renvoi, tireront profit, financièrement ou autrement, de la prestation de certains services par

une société affiliée. Nous aborderons ce conflit en vous fournissant cette divulgation et en agissant par ailleurs conformément aux lois applicables.

5.5 *Rémunération par des tiers*

MSGPC pourrait recevoir une rémunération de la part d'entités tierces en rapport avec certains produits offerts sur sa plateforme.

MSGPC gèrera à la fois des comptes à honoraires non gérés et des comptes gérés (collectivement, les « comptes à honoraires »). MSGPC ne percevra pas de rémunération par des tiers dans les comptes à honoraires où vous payez des frais récurrents en fonction des actifs détenus dans le compte. L'objectif de MSGPC est d'interdire la disponibilité de tout produit dans un compte à honoraires qui lui procure une rémunération par des tiers, comme les titres avec commission de suivi.

Afin de gérer ce conflit, nous suivrons lors de la sélection des produits un processus d'examen permettant de vérifier l'inclusion de produits de la sélection des produits de MSGPC qui ne fournissent pas de rémunération par des tiers à MSGPC. En outre, MSGPC examinera tous les produits transférés dans les comptes à honoraires de MSGPC pour empêcher que des produits qui versent une rémunération par des tiers soient reçus dans un compte à honoraires.

5.6 *Produits exclusifs*

MSGPC ne vend actuellement aucun produit exclusif créé par MSGPC ou ses sociétés affiliées. L'offre de produits exclusifs est considérée comme un conflit d'intérêts important.

Si MSGPC décide éventuellement d'offrir des produits exclusifs de MSGPC ou d'une société affiliée, nous gérerons ce conflit en :

- obtenant les instructions du client pour les transactions sur placements, y compris les produits exclusifs de MSGPC ou de ses sociétés affiliées;
- divulguant aux clients les relations avec les émetteurs reliés et connectés relativement aux avis d'exécution;
- vérifiant tous les nouveaux produits par un processus d'examen des produits qui prend en compte divers facteurs pour déterminer si les produits exclusifs devraient être inclus sur la plateforme de MSGPC;
- interdisant l'offre de certains incitatifs financiers au personnel de MSGPC pour vendre des produits exclusifs plutôt que des produits non exclusifs.

5.7 *Produits affiliés*

MSGPC peut offrir des produits gérés par des sociétés affiliées à MSGPC. Ce faisant, MSGPC a un conflit d'intérêts lors de la recommandation de tels produits aux clients, car MSGPC pourrait avoir un incitatif financier à les encourager. MSGPC croit que ce conflit est géré par le fait que ni les personnes responsables de l'examen initial et périodique de ces produits ni les conseillers financiers qui trouvent les produits à offrir à des clients particuliers ne reçoivent un avantage financier direct (comme une rémunération supplémentaire) du placement des actifs dans ces produits. De plus, en ce qui concerne les comptes à honoraires, étant donné que les conseillers financiers sont généralement rémunérés par la réception d'une partie des frais versés à MSGPC, ceux-ci sont incités à trouver les produits qui, selon eux, pourraient augmenter la valeur du compte, que les produits soient gérés ou non par des sociétés affiliées à MSGPC. De plus, tous les produits affiliés feront l'objet des mêmes examens initiaux et périodiques que les produits non affiliés.

5.8 *Conflits reliés à la rémunération*

Nous pouvons offrir une rémunération à nos employés des façons suivantes :

- Salaire de base
- Prime basée sur des critères de rendement définis
- Rémunération basée sur la valeur des actifs détenus dans votre compte
- Pourcentage de commissions, de marges et de commissions de suivi reçues par MSGPC

MSGPC paie des rémunérations d'embauche et de rétention à certains conseillers financiers lorsqu'ils se joignent à MSGPC ou lorsqu'ils franchissent certains jalons, dont celui relatif aux actifs sous gestion du conseiller financier. Cette structure de rémunération favorise l'intérêt du conseiller financier à augmenter le montant des actifs des clients chez MSGPC.

En ce qui concerne les clients qui ont déjà un conseiller financier attiré, MSGPC paie généralement une portion des commissions et des honoraires à ces conseillers financiers. Cette portion reçue par le conseiller financier reste la même, peu importe si le client a des placements dans un compte à commissions ou dans un compte à honoraires. Certains honoraires peuvent être négociables en fonction d'un certain nombre de facteurs, y compris la taille du compte, le niveau prévu d'activité de négociation, les services fournis au compte, les facteurs historiques ou l'étendue de votre relation avec le conseiller financier.

a. Compte à honoraires

Si vous investissez dans un compte à honoraires, une partie des honoraires que vous nous versez relativement au compte est remise à votre conseiller financier sur une base continue. Le montant remis au conseiller financier relativement aux comptes à honoraires peut être supérieur à celui qui serait payé séparément pour des conseils de placement transactionnels.

Le taux de la rémunération versée aux conseillers financiers relativement aux comptes à honoraires peut être plus élevé que celui que nous payons pour les comptes à commission. Dans un tel cas, le conseiller financier a un incitatif financier à recommander un compte à honoraires plutôt qu'un compte à commission. En outre, le montant des honoraires est un facteur que nous utilisons pour calculer la rémunération versée au conseiller financier. Par conséquent, les conseillers financiers ont un incitatif financier à ne pas réduire les frais. MSGPC et le conseiller financier peuvent recevoir une rémunération plus élevée si les clients investissent dans un compte à honoraires plutôt que d'ouvrir un compte à commission pour acheter des titres individuels (cependant, dans un compte à commission, les clients ne profitent pas des avantages d'un compte géré). Les conseillers financiers et MSGPC ont donc un incitatif financier à recommander des comptes gérés ou à honoraires. MSGPC règle ce conflit d'intérêts en le divulguant aux clients et en demandant aux superviseurs de passer en revue chaque compte dès son ouverture afin d'assurer qu'il est adapté au client compte tenu de ses objectifs de placement et de sa situation financière, entre autres.

b. Comptes à commission

Dans le cas d'un compte à commission, un conseiller financier est incité à recommander plus de transactions ou des transactions à coût plus élevé parce qu'elles génèrent des commissions. MSGPC a mis en place des contrôles précis pour assurer que le compte est adapté au client dès son ouverture et sur une base continue, en plus de surveiller les transactions effectuées dans le compte.

5.9 Répartition des occasions d'investissement

En ce qui a trait à la répartition des occasions d'investissement aux clients, y compris les nouvelles émissions, les clients peuvent avoir l'impression que MSGPC favorise certains clients, car dans de nombreux cas, les occasions sont limitées.

Nous gérons ce conflit en :

- suivant les politiques et procédures établies qui sont conçues pour garantir que la répartition des occasions d'investissement aux clients est effectuée conformément aux lois applicables sur les valeurs mobilières.
- Si les déclarations d'intérêt de nos clients ne peuvent être satisfaites en totalité, nous distribuerons la nouvelle émission aux clients en utilisant une formule que nous avons déterminée comme étant juste et raisonnable.

5.10 Conseils différents

MSGPC et ses sociétés affiliées peuvent donner des conseils différents, prendre des mesures différentes, recevoir une rémunération plus ou moins élevée, ou détenir ou négocier des titres différents pour tout autre tiers, client ou compte (y compris leurs propres comptes ou ceux de leurs sociétés affiliées) en fonction des conseils donnés, des mesures prises, de la rémunération reçue ou des titres détenus ou traités pour les comptes des clients.

