

DÉCLARATION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

Des conflits d'intérêts peuvent survenir dans tous les secteurs, et le secteur des placements ne fait pas exception. Au Canada, les lois sur les valeurs mobilières obligent les courtiers et d'autres conseillers financiers à prendre des mesures raisonnables pour détecter, déclarer et gérer les conflits d'intérêts réels et potentiels entre eux et leurs clients. En cas de conflit en lien avec les opérations dont elle s'occupe pour un client, HUB Capital inc. (« HCI ») avise rapidement ce dernier par écrit et veille à résoudre le conflit au mieux des intérêts du client.

Le présent document présente les conflits d'intérêts importants pouvant concerner nos clients et les moyens que nous prenons pour limiter le plus possible leurs répercussions et leurs risques pour nos clients. Dans le secteur des placements, il y a conflit d'intérêts réel ou potentiel quand les intérêts d'un client divergent de ceux d'un conseiller financier ou d'une société de courtage; le conflit peut alors présenter des risques pour le client, car il peut pousser le conseiller ou le courtier à faire passer ses intérêts avant ceux du client.

Chez HCI, nous avons comme valeur fondamentale de toujours faire passer les intérêts de nos clients en premier. Nous avons des politiques et des procédures pour détecter, gérer et atténuer le plus possible tout conflit d'intérêts important qui peut se poser dans le cadre des prestations de notre société, de nos employés ou de nos conseillers. Nous gérons tout conflit d'intérêts en exerçant notre jugement professionnel, avec le seul souci de le résoudre au mieux des intérêts du client. Lorsque nous ne pouvons pas résoudre un conflit au mieux des intérêts du client ou si la loi nous interdit de le faire, nous l'évitons complètement.

Pour les sociétés de courtage et les conseillers financiers, certains des risques de conflits d'intérêts les plus courants découlent de la rémunération et des programmes incitatifs, des ententes d'indication de clients, des activités professionnelles externes et des opérations financières personnelles.

Le tableau ci-dessous explique comme nous gérons généralement ces situations :

CONFLIT D'INTÉRÊTS	MÉTHODE DE GESTION
RÉMUNÉRATION ET PROGRAMMES INCITATIFS	
Risque qu'une mesure recommandée, comme l'achat de parts d'un fonds commun de placement, soit motivée par la rémunération.	<ul style="list-style-type: none"> • Nous nous soucions avant tout de comprendre les buts, les objectifs, les besoins et le profil d'investisseur du client. • Nos conseillers sont tenus par la réglementation et nos politiques et procédures de voir à ce que toute recommandation ou action soit dans l'intérêt du client. • Nous imposons des limites strictes quant aux cadeaux et aux divertissements que nos conseillers peuvent accepter d'émetteurs de fonds et de fournisseurs de services.
Rémunération variable selon les produits et les services offerts.	<ul style="list-style-type: none"> • Nos pratiques de rémunération internes ne créent pas d'incitatif à offrir un produit ou un service plutôt qu'un autre. • Nous n'émettons pas de produits exclusifs.
Notre rémunération peut comprendre des commissions.	<ul style="list-style-type: none"> • Nous vous informons à l'avance des honoraires, des commissions et des rémunérations de tiers (comme les commissions de suivi) que nous pouvons recevoir, de sorte que vous sachiez ce que comprend le montant que vous payez. • Nous offrons aussi des comptes à honoraires et des produits semblables comme des fonds sans frais d'acquisition assortis de structures de tarification conçues pour réduire les incitatifs (commissions).



<p>Un compte à honoraires peut comprendre des fonds dont le ratio des frais de gestion intègre une commission de suivi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nous avons des politiques, des procédures et des mécanismes de surveillance en place pour nous assurer que les produits proposés pour les comptes à honoraires ne comportent pas de commissions de suivi intégrées et n'entraînent donc pas une double facturation.
<p>ENTENTES D'INDICATION DE CLIENTS</p>	
<p>Risque qu'une indication de client soit donnée ou reçue uniquement pour un gain pécuniaire et sans aucun avantage pour le client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nous examinons et approuvons toutes les ententes d'indication de clients en fonction de la réglementation afin de garantir que l'intérêt du client est la principale motivation de l'entente.
<p>ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES EXTERNES</p>	
<p>Risque qu'une activité professionnelle externe nuise à la capacité du conseiller de servir les clients ou le motive à recommander certains produits plutôt que d'autres.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Les activités professionnelles externes (exemple de situation : conseiller détenant aussi un permis pour la vente de produits d'assurance vie) nécessitent notre approbation et doivent être déclarées.
<p>Il se pourrait que nous autorisons un conseiller à travailler pour une personne ou une société externe, à lui être associé ou à recevoir d'elle une rémunération en dehors de sa relation avec nous.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ces relations, si nous les autorisons, sont assujetties aux exigences réglementaires de notre secteur.
<p>Il se pourrait qu'un conseiller siège au conseil d'administration d'un organisme de bienfaisance ou participe à d'autres activités communautaires qui pourraient l'empêcher de consacrer tout le temps ou toute l'attention nécessaires au compte d'un client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Quand un conseiller est administrateur d'un organisme de bienfaisance ou participe activement à d'autres activités communautaires, il est assujetti à des directives réglementaires concernant la déclaration et l'approbation de ses activités professionnelles externes.
<p>OPÉRATIONS FINANCIÈRES PERSONNELLES</p>	
<p>Risque qu'un conseiller fasse passer ses propres intérêts avant ceux de son client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Les opérations financières personnelles entre conseillers et clients sont strictement interdites, sauf entre les conseillers et des membres de leur famille immédiate, sous réserve de notre approbation. On parle d'opération financière personnelle par exemple quand un conseiller emprunte auprès d'un client ou consent un prêt à un client, participe à une entreprise avec un client ou investit avec un client. Il est interdit aux conseillers d'être fondés de pouvoir, exécuteurs, fiduciaires ou bénéficiaires d'un client ou de détenir un pouvoir de négociation sur le compte d'un client.

