

CMC Markets et les conflits d'intérêts

Cette divulgation des conflits d'intérêts s'applique à toutes les activités réglementées par l'OCRCVM menées par CMC Markets Canada Inc. (**CMC Markets**), ainsi qu'aux activités en rapport avec ces activités réglementées ou aux fins de celles-ci, y compris les activités externalisées fournies par un tiers.

CMC Markets s'efforce de gérer les conflits d'intérêts de manière équitable. CMC Markets a établi cette divulgation, qui présente les procédures et les contrôles qui l'aident à identifier et à traiter de manière appropriée les conflits d'intérêts importants, qu'ils soient existants ou potentiels.

La responsabilité de CMC Markets dans la gestion des conflits d'intérêts

- (1) CMC Markets doit prendre en compte les implications de tout conflit d'intérêt important existant ou potentiel entre lui-même et tout client.
- (2) CMC Markets doit traiter le conflit d'intérêts important existant ou potentiel de manière juste, équitable et transparente, tout en tenant compte des meilleurs intérêts du ou des clients.
- (3) CMC Markets doit éviter tout conflit d'intérêts important existant ou potentiel qu'il pourrait avoir avec un client et qui ne peut être réglé de manière juste, équitable et transparente, tout en tenant compte des meilleurs intérêts du ou des clients.

CMC Markets est tenu de prendre des mesures raisonnables pour identifier les conflits d'intérêts importants existants et potentiels entre CMC Markets et les intérêts des clients. Un conflit potentiel se produit lorsque des obligations ou des motivations concurrentes entraînent ou sont susceptibles d'entraîner un risque important de préjudice pour les intérêts d'un client, notamment lorsque :

- a) CMC Markets est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ; où
- b) un employé de CMC Markets est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client; ou
- c) un client de CMC Markets est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière au détriment d'un autre client.

CMC Markets a établi des procédures destinées à gérer les conflits d'intérêts. Il s'agit notamment de dispositions organisationnelles et administratives visant à protéger les intérêts des clients et à minimiser les risques de conflits. CMC Markets a adopté plusieurs méthodes pour gérer les conflits d'intérêts et contrôler la circulation des informations confidentielles. La liste suivante est une liste non exhaustive de ces contrôles :

- a) la séparation des tâches et la supervision des personnes engagées dans différentes activités commerciales, y compris les procédures visant à assurer une communication appropriée entre les unités commerciales;



- b) des restrictions relatives aux opérations sur compte personnel applicables à tous les membres du personnel et à leurs associés, quelle que soit leur ancienneté;
- c) le contrôle des sources de rémunération des personnes concernées;
- d) des protocoles pour s'assurer qu'aucune incitation inappropriée n'est donnée ou reçue et que les incitations appropriées sont divulguées de manière adéquate;
- e) des procédures relatives aux cadeaux et aux avantages personnels, y compris un registre des cadeaux enregistrant la sollicitation, l'offre ou la réception de certains avantages;
- f) la politique relative aux administrateurs externes, y compris l'obligation de déclarer tous les mandats d'administrateur externe et les intérêts commerciaux externes;
- g) la fourniture d'une formation aux administrateurs et aux employés de CMC Markets sur la gestion des conflits d'intérêts; et
- h) procéder à un examen permanent de ses produits, services et politiques afin d'identifier tout conflit d'intérêts potentiel.

Divulgence des conflits d'intérêts

À moins qu'il ne soit évité, un conflit d'intérêts important existant ou potentiel sera divulgué aux clients dans tous les cas où un client raisonnable s'attendrait à être informé :

- a) pour les nouveaux clients, avant l'ouverture d'un compte pour le client ; et
- b) pour les clients existants, soit au moment où le conflit d'intérêts se produit, soit, dans le cas d'un conflit d'intérêts lié à une transaction, avant de conclure la transaction avec le client.

Nous recommandons aux nouveaux clients de lire cette divulgation, qui leur sera fournie avant l'ouverture d'un compte.

Les clients nouveaux et existants peuvent accéder à cette divulgation sur le site Internet de CMC Markets, sous la rubrique Documents juridiques. Les clients peuvent également demander une copie de cette divulgation en prenant contact avec l'équipe de gestion des clients (voir ci-dessous pour les coordonnées). Toute demande de renseignements relative à cette divulgation doit également être adressée à l'équipe de gestion des clients par l'une des méthodes ci-dessous :

Courriel : clientmanagement@cmcmarkets.ca

Téléphone : +1 416-682-5000 (du lundi au vendredi de 9h à 17h HNE)

Courrier: CMC Markets Canada Inc. 100 Adelaide St. West, Suite 2915, Toronto, Ontario M5H 1S3

Accords de recommandation

Les accords de recommandation font référence à des accords dans lesquels un client potentiel est recommandé par un agent de recommandation à CMC Markets et une rémunération est versée à l'agent de recommandation par CMC Markets.



Les agents de recommandation reçoivent des commissions de recommandation basées sur soit :

- a) chaque client recommandé qui ouvre effectivement un compte auprès de CMC Markets; ou
- b) le type et le volume des transactions CFD effectuées par le client recommandé. Les frais de cette structure sont payés à partir des bénéfices réalisés sur les transactions.

Les commissions de recommandation ne sont pas payées ou encourues par les clients.

Une fois qu'un compte est ouvert conformément à un accord de recommandation, le client recevra les divulgations réglementaires prescrites concernant la structure de rémunération versée à l'agent de recommandation.

Fonctions liées à la rémunération

Les traders et les dirigeants commerciaux occupent des fonctions liées à la vente au sein de CMC Markets et sont responsables du développement des affaires et de la gestion des relations avec tous les clients basés au Canada.

Les dirigeants commerciaux et les traders reçoivent une composante discrétionnaire de leur rémunération par l'atteinte de nouveaux objectifs basés sur les affaires, ce qui génère alors de nouvelles opportunités d'affaires pour CMC Markets.

La rémunération discrétionnaire n'est pas payée ou encourue par les clients.

Si vous souhaitez obtenir de plus amples informations sur l'aspect rémunération de ces fonctions, n'hésitez pas à nous envoyer un courriel à l'adresse suivante clientmanagement@cmcmarkets.ca.

Accords de service

CMC Markets a conclu des accords de service avec de nombreux fournisseurs et gestionnaires de portefeuille. CMC Markets ne reçoit aucune rémunération basée sur le partage des revenus et/ou des commissions de recommandation de la part de ses fournisseurs.