



# **Document d'information sur la relation avec les clients**

# Table des matières

## Introduction

## Notre relation

- ✓ Offre de produits et services
- ✓ Connaissance du client
- ✓ Convenance
- ✓ Changement dans vos renseignements
- ✓ Rémunération
- ✓ Résiliation anticipée
- ✓ Ventes liées
- ✓ Déclaration de valorisation, relevés et avis
- ✓ Traitement des plaintes

## Déclaration de principes sur les conflits d'intérêts

- ✓ Introduction
- ✓ Situations de conflits d'intérêts
- ✓ Divulgations des ententes d'indication

## Document d'information sur les risques à l'égard des dérivés

- ✓ Marché hors cote
- ✓ Contrats à terme
- ✓ Options
- ✓ Autres risques courants associés aux dérivés

## Introduction

Ce Document d'information sur la relation avec les clients (le « Document d'information ») contient des renseignements qu'un client partie à un dérivé (un « client » ou « vous ») pourrait juger importants en ce qui concerne sa relation avec la Fédération des caisses Desjardins du Québec (la « Fédération ») conformément au *Règlement 93-101 sur la conduite commerciale en dérivés* (le « Règlement 93-101 »).

La Fédération exerce ses activités sur le marché des changes et des dérivés sous la dénomination commerciale Desjardins Marché des capitaux (« DMC » ou « nous »).

DMC offre des solutions de gestion des risques et de couverture à sa clientèle du secteur public, des secteurs des entreprises et des institutions.

Le Document d'information décrit notre relation avec vous, incluant notre offre de produits et services et ses modalités, telles que nos responsabilités à titre de courtier en dérivés et les vôtres en tant que client, vos protections, et les risques liés à ces activités.

Nous vous demandons d'examiner avec soin et sans délai toute l'information contenue dans le Document d'information, ainsi que la documentation fournie tout au long de notre relation.

Le Document d'information est mis à jour régulièrement. Il est disponible sur le site web de DMC à l'adresse suivante : [www.desjardins.com/qc/fr/entreprises/marche-capitaux.html](http://www.desjardins.com/qc/fr/entreprises/marche-capitaux.html).

## Notre relation

### Offre de produits et services

L'offre de produits et de services de DMC peut répondre à un grand éventail de vos besoins en matière de gestion des risques et de couverture.

Les dérivés hors cote offerts par DMC visent à éliminer ou atténuer un ou plusieurs risques auxquels les clients sont exposés en raison de leurs activités. Les transactions sont alors des opérations de couverture (*hedging*).

L'offre de produits et services liée aux dérivés (l'« offre de services ») de DMC est composée des éléments suivants :

#### 1. Dérivés sur devises

Les dérivés sur devises permettent à son détenteur de se protéger contre les fluctuations de taux de change entre deux devises, par exemple USD/CAD ou EUR/USD. Le client qui négocie ces types de dérivés devrait détenir des actifs ou générer des flux financiers libellés dans une devise étrangère. Les dérivés utilisés sont :

- les contrats à terme;
- les swaps (contrat d'échange) de devises;
- les options (achat ou vente).

#### 2. Dérivés sur taux d'intérêt

Les dérivés sur taux d'intérêt sont utilisés pour fixer le taux d'intérêt d'un emprunt ou d'un groupe d'emprunts à taux variable. Les dérivés utilisés sont :

- les swaps de taux d'intérêt;
- les swaptions (options sur contrat d'échange, achat ou vente).

#### 3. Autres types de dérivés

Il s'agit de contrats à terme dont la valeur sous-jacente est, par exemple, des marchandises, des actions, des indices boursiers ou des obligations.

Tous ces dérivés sont offerts selon les modalités et les conditions de l'une ou l'autre des conventions suivantes :

- la Convention-cadre 2002 de l'International Swaps and Derivatives Association, Inc.;
- la Convention-cadre relative aux produits dérivés de change de DMC.

Les représentants de DMC doivent vous expliquer clairement la ou les offre(s) de services, ainsi que le ou les type(s) de dérivés que vous avez choisis. N'hésitez pas à leur poser des questions à l'égard de leur recommandation afin de comprendre l'ensemble des modalités et des risques qui y sont associés.

## Connaissance du client

Nous prenons un ensemble de mesures afin de disposer des renseignements pour bien connaître notre client, incluant la vérification de son identité, son statut d'initié à l'égard d'un émetteur assujéti ou sa solvabilité, le cas échéant, etc.

**De plus, préalablement à toute offre de service, le client doit fournir à DMC la déclaration écrite dans laquelle il atteste sa qualité de contrepartie.**

## Convenance

Lorsque le client est une personne physique ou un opérateur en couverture commerciale n'ayant pas renoncé par écrit aux protections prévues par le Règlement 93-101, nous prenons, avant de faire une recommandation ou d'accepter une instruction visant une transaction sur un dérivé, des mesures raisonnables pour nous assurer de disposer des renseignements suivants :

- ses connaissances, son expérience et son degré de compréhension des différents types de dérivés;
- ses besoins et objectifs relatifs aux transactions sur dérivés (incluant le cas échéant, l'horizon temporel d'une stratégie de couverture);
- sa tolérance au risque associé à divers marchés;
- sa situation financière;
- la nature de ses activités et les risques opérationnels à gérer.

À l'aide de l'ensemble de ces renseignements, nous serons en mesure de vous recommander des dérivés et des transactions qui conviennent à votre situation.

L'évaluation de la convenance requiert également que DMC et ses représentants connaissent bien chaque dérivé offert. Ainsi, pour chacun d'entre eux, nos représentants doivent être en mesure d'expliquer les risques qu'il comporte, ses principales caractéristiques, ainsi que les obligations initiales et continues qui s'y rattachent.

Nous procédons à l'évaluation de la convenance sur cette base. Cette évaluation a lieu à différentes occasions selon la nature de l'offre de services. Sauf pour les dérivés liés à l'octroi d'une ligne de crédit, nous procédons à l'évaluation de la convenance avant de faire toute recommandation à un client ou avant d'accepter toute instruction de celui-ci pour réaliser une transaction sur un dérivé. Pour les dérivés liés à l'octroi d'une ligne de crédit, l'évaluation de la convenance est effectuée au moment de l'octroi de la ligne de crédit au client et, par la suite, lors du renouvellement de la ligne de crédit ou selon les besoins du client.

## Changement dans vos renseignements

Nous vous demandons de vous assurer que les renseignements fournis à votre sujet lors de la prestation initiale de service soient exacts et d'informer sans délai votre représentant de tout changement à cet égard. N'hésitez pas à le rencontrer pour lui exposer ce changement. Votre représentant doit également prendre des mesures raisonnables pour mettre à jour les renseignements relatifs à votre dossier.

**Vous convenez d'aviser sans délai DMC advenant un changement à votre attestation de qualité de contrepartie.**

## Rémunération

DMC ne perçoit pas de commissions à l'égard de son offre de dérivés négociés hors cote. La rémunération perçue par DMC est incluse dans le prix/taux convenu entre les parties et résulte de l'écart entre ce prix/taux convenu et le prix/taux du marché interbancaire. Cet écart dépend principalement des facteurs suivants :

- la cote de crédit du client;
- la durée de la transaction;
- la liquidité du marché au moment de la transaction;
- le montant de la transaction;
- le montant annuel négocié par le client avec DMC.

## Résiliation anticipée

Le client qui négocie un dérivé hors cote s'engage à respecter l'ensemble des obligations qui lui incombent au terme de la transaction. Le client qui souhaite mettre fin à une transaction peut généralement le faire à la date de son choix. Dans certaines situations, des dates spécifiques peuvent être préalablement déterminées, notamment lorsque DMC souhaite mettre fin à la transaction.

Par ailleurs, lorsque le client demande à DMC de mettre fin à une transaction avant sa date de maturité, le calcul de la valeur au marché du dérivé à ce moment sera effectué et fourni au client. Cette valeur pourrait s'avérer positive, lorsque les conditions de marché du moment sont moins avantageuses que celles qui prévalaient au moment de la transaction. Le client recevrait ainsi une compensation pour mettre fin à la transaction. À l'inverse, cette valeur pourrait s'avérer négative, lorsque les conditions du marché du moment sont plus avantageuses que celles qui prévalaient au moment de la transaction. Le client devrait alors verser une compensation pour mettre fin à la transaction.

## Ventes liées

Le Règlement 93-101 interdit à DMC et à ses représentants d'exercer des pressions indues pour forcer un client à se procurer un produit ou un service auprès d'une personne donnée, y compris DMC ou un membre du même groupe qu'elle, pour obtenir un autre produit ou service de DMC.

Toutefois, cette interdiction ne vise pas à interdire l'offre par DMC à un client d'une tarification sur mesure sous la forme d'avantages ou d'incitatifs financiers, ni aucune autre entente similaire à l'avantage du client.

## Déclaration de valorisation, relevés et avis

La valeur au marché (ou valorisation) d'un dérivé dépend de plusieurs facteurs, dont les suivants :

- la valeur de l'indice sous-jacent (p. ex., le taux USD/CAD) au comptant (soit la valeur spot);
- le prix d'exercice du dérivé;
- la durée jusqu'à l'échéance (la « date de maturité »);
- les points à terme du sous-jacent pour la date de maturité (prime/escompte);
- la volatilité du sous-jacent sur les marchés;
- les caractéristiques propres à la transaction (p. ex., la clause d'activation/désactivation, les dates d'observation, etc.).

### Relevé de valorisation

Un relevé de valorisation vous est transmis mensuellement pour chaque dérivé ayant fait l'objet d'une transaction ou pour chaque dérivé pour lequel DMC détient une position sur dérivés, à la fin de la période.

### Valorisation quotidienne

Chaque jour ouvrable, la valorisation de chaque dérivé ayant fait l'objet d'une transaction et à l'égard duquel des obligations s'appliquent ce jour-là est disponible. Si vous souhaitez obtenir la valorisation d'un dérivé à une date spécifique, vous pouvez en faire la demande à l'adresse suivante [COLLATERAL@desjardins.com](mailto:COLLATERAL@desjardins.com).

### Avis d'exécution

Nous vous transmettrons un avis d'exécution écrit dans les plus brefs délais après chaque transaction effectuée.

Veuillez examiner tout avis d'exécution reçu et nous faire part de tout problème ou erreur dans les 10 jours suivant la date à laquelle vous l'avez reçu. Si vous ne communiquez pas avec nous à l'intérieur de ce délai de 10 jours, nous considérerons que l'avis d'exécution ne comporte pas d'erreur et que vous avez autorisé, reconnu et accepté la transaction effectuée.

### Relevé trimestriel

Vous recevrez un relevé à la fin de chaque trimestre au cours duquel est effectuée une transaction sur un dérivé ou au cours duquel vous détenez une position sur dérivés en cours par suite d'une transaction dans laquelle DMC a agi à titre de courtier en dérivés.

Les relevés trimestriels incluent notamment les éléments suivants, s'ils s'appliquent :

- la date de chaque transaction effectuée pendant le trimestre;
- la description de la transaction, incluant le montant notionnel, le nombre d'unités visées, le prix unitaire et le prix total du dérivé;
- les renseignements permettant d'identifier la convention applicable régissant la transaction (voir la section Offre de produits et services);
- une description de chaque dérivé en cours;
- la valorisation de chaque dérivé en cours à la date du relevé;
- la valorisation finale, à la date d'expiration ou de fin, de chaque dérivé ayant expiré ou pris fin pendant la période visée par le relevé;
- la description de tous les actifs détenus ou reçus;
- le solde des fonds dans le compte;
- la valeur de marché totale des dérivés en cours et des actifs.

## Traitement des plaintes

En collaboration avec DMC, l'équipe responsable du traitement des plaintes (l'« Équipe ») a établi un cadre efficace, équitable et gratuit de traitement des plaintes qui répond aux standards de qualité définis par la réglementation. Le rôle de l'Équipe consiste à faire l'examen des plaintes dans un esprit et un contexte d'impartialité et d'appréciation de l'ensemble des faits.

Si vous êtes insatisfait d'un produit ou service fourni, nous vous invitons à d'abord communiquer avec DMC qui analysera votre insatisfaction et tentera de la régler. Si celle-ci subsiste à la suite de leur intervention, vous pouvez déposer une plainte auprès de l'Équipe.

Une plainte constitue l'expression d'un des trois éléments suivants qui n'a pas été réglé à votre satisfaction après son traitement :

- un reproche à l'endroit de DMC ou de l'un de ses représentants;
- le signalement d'un préjudice potentiel ou réel que vous auriez subi ou auriez pu subir en tant que membre-client;
- une demande de mesure corrective.

Les plaintes peuvent être transmises par courrier ou par courriel à l'adresse suivante :

### Équipe responsable du traitement des plaintes

100, rue des Commandeurs  
Lévis (Québec) G6V 7N5  
[plaintes@desjardins.com](mailto:plaintes@desjardins.com)

Si vous ne souhaitez pas transmettre votre plainte par écrit, vous pouvez demander à DMC de nous transmettre votre plainte ou vous pouvez communiquer avec un conseiller de l'Équipe au 1 888 556 7212, option 2 (sans frais).

## Processus du traitement de la plainte

1. Un accusé de réception vous sera expédié dans les 10 jours suivant la réception de votre plainte.
2. Suivant l'envoi de l'accusé de réception, un conseiller en conformité de l'Équipe communiquera avec vous dans les meilleurs délais.
3. Le conseiller en conformité assigné à votre plainte procédera à son examen.
4. À la suite de l'examen de votre dossier, une réponse finale incluant les observations et la conclusion de l'Équipe vous sera transmise par écrit dans les 90 jours suivant la date de réception de votre plainte.
5. Advenant qu'une offre de règlement vous soit faite, vous devrez signer une quittance pour attester de l'acceptation du règlement.

Si vous n'êtes pas satisfait de l'examen de votre plainte, vous pourrez demander à l'Équipe de transférer votre dossier à l'autorité réglementaire compétente :

- ✓ **Si vous résidez au Québec**, vous pouvez choisir de recourir au service indépendant de règlement des différends de l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF »). L'AMF examinera votre dossier sur demande et, si la situation s'y prête, pourrait proposer un service de conciliation ou de médiation visant à résoudre le conflit. Il s'agit d'un processus volontaire. Sur demande écrite de votre part, notre Équipe transmettra la copie de votre dossier de plainte à l'AMF. Vous pouvez aussi envoyer directement votre dossier par la poste :

### Autorité des marchés financiers Direction des plaintes et de l'indemnisation

Place de la Cité, tour Cominar  
2640, boulevard Laurier, bureau 400  
Québec (Québec) G1V 5C1

Pour plus d'informations, nous vous invitons à consulter le site web : [www.lautorite.qc.ca](http://www.lautorite.qc.ca) ou à appeler au 418 525 0337 (au Québec) ou au numéro sans frais 1 877 525 0337.

- ✓ **Si vous résidez en Ontario**, vous pouvez choisir de recourir aux services de l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers qui examinera votre dossier sur demande. Nous vous invitons à remplir le formulaire de plaintes en consultant le site web : [www.fsrao.ca/fr/deposer-une-plainte](http://www.fsrao.ca/fr/deposer-une-plainte) et à suivre les instructions pour la transmission du formulaire par la poste ou par courriel : [contactcentre@fsrao.ca](mailto:contactcentre@fsrao.ca).

# Déclaration de principes sur les conflits d'intérêts

## Introduction

Il importe à DMC que ses clients soient informés des conflits d'intérêts importants existants ou ceux qu'elle s'attend raisonnablement à voir survenir dans le cadre de ses activités, ainsi que de la façon dont ils sont traités.

Un conflit d'intérêts survient lorsque les intérêts de différentes personnes, notamment ceux d'un client et ceux de DMC ou de l'un de ses représentants (administrateurs, dirigeants, associés, employés et mandataires) sont incompatibles ou divergents.

DMC prend des mesures raisonnables pour déceler tous les conflits d'intérêts importants existants, ou ceux qu'elle s'attend raisonnablement à voir survenir. Nous évaluons le risque associé à chaque conflit et évitons toute situation de conflit d'intérêts grave ou présentant un risque trop élevé pour nos clients. Dans toute autre situation de conflit d'intérêts importants, nous nous assurons que des mesures appropriées sont mises en place afin de traiter efficacement ces conflits. En règle générale, un conflit d'intérêts est important si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'il influence les décisions d'un client ou celles de DMC ou de ses représentants dans les circonstances.

La présente Déclaration de principes sur les conflits d'intérêts vous informe des principales situations dans lesquelles DMC peut être en conflit d'intérêts important et de la façon dont elle entend les traiter. Si d'autres conflits d'intérêts importants sont décelés ou pouvaient raisonnablement survenir, nous vous communiquerons rapidement la nature et la portée de ces conflits à mesure qu'ils se présenteront, ou, au plus tard, au moment de recommander une transaction ou de fournir un service donnant lieu au conflit. Ainsi, vous serez en mesure de décider si vous souhaitez ou non donner suite à la transaction ou avoir recours au service.

## Situations de conflits d'intérêts

Nous pourrions être en conflits d'intérêts dans les situations suivantes :

### Rémunération et incitatifs

Lorsque DMC agit à titre de contrepartiste dans une transaction relative à un dérivé, elle reçoit une rémunération découlant du prix/taux convenu avec le client. Pour en savoir davantage à ce sujet, consultez la section Rémunération.

Les représentants de DMC peuvent percevoir des incitatifs (pécuniaires ou autres) liés à l'atteinte d'objectifs – individuels ou par unité d'affaires – relatifs au développement des affaires ou aux revenus générés.

De manière générale, la rémunération et les incitatifs peuvent avoir pour effet d'encourager un courtier en dérivés ou ses représentants à recommander un produit ou un service qui leur procure une rémunération plus élevée.

Nous gérons habituellement ces conflits d'intérêts des manières suivantes :

- Nous nous assurons que les dérivés et les transactions recommandées conviennent au client.
- Nous vous informons, avant l'exécution d'une transaction, de tous les frais exigibles reliés à cette transaction.
- Nous avons mis en place un programme de supervision intégré, qui est raisonnablement conçu pour notamment détecter les conflits d'intérêts entre nos représentants et les activités de négociation des clients, ainsi que les transactions inappropriées.

### Intérêts personnels des représentants de DMC

Les représentants de DMC pourraient être dans des situations où leurs intérêts personnels entreraient en conflit avec ceux d'un client. Cela pourrait notamment survenir dans les situations suivantes :

- en offrant ou en recevant un cadeau ou des divertissements qui pourraient compromettre ou donner l'impression de compromettre leur indépendance;
- en effectuant des opérations financières personnelles avec les clients ou en exerçant un contrôle sur leurs finances en dehors du cadre de leur travail à DMC;
- en participant à une activité externe qui serait susceptible d'interférer ou d'entrer en conflit avec leurs fonctions;
- en effectuant des opérations dans leur compte personnel en utilisant de l'information confidentielle, concernant DMC ou leurs clients, acquise dans l'exercice de leurs fonctions.

Le Code de déontologie Desjardins et le Manuel de conformité de DMC constituent le cadre de gestion des conflits d'intérêts à l'égard des activités de DMC et de ses représentants. Ces encadrements établissent comme principe fondamental la préséance des intérêts des clients sur ceux de DMC et de ses représentants. Ces derniers attestent annuellement avoir pris connaissance et comprendre la portée du Code de déontologie Desjardins et du Manuel de conformité de DMC. Enfin, un programme de formation obligatoire sur la détection des conflits d'intérêts est en place.

Le Code de déontologie Desjardins et le Manuel de conformité de DMC édictent également des normes qui guident la conduite de ses représentants. Ils interdisent notamment :

- d'utiliser des renseignements confidentiels ou de l'information privilégiée acquise dans l'exercice ou à l'occasion de leurs fonctions, ou de profiter d'une situation, en vue d'obtenir un avantage de quelque nature que ce soit;
- d'accepter ou de donner des cadeaux, des divertissements et des compensations susceptibles d'influencer les décisions à prendre dans l'exercice de leurs fonctions;
- d'accepter une rémunération de toute autre personne, en dehors de leur relation avec DMC, à moins d'obtenir une approbation préalable de DMC;
- d'exercer des activités externes susceptibles d'interférer ou d'entrer en conflit avec leurs fonctions à DMC;
- de conclure sur une base personnelle des opérations financières avec des clients de DMC qui ne sont pas des membres de leur famille;
- d'effectuer en toute connaissance de cause des opérations dans leur compte personnel qui entrent en conflit avec les intérêts des clients de DMC;
- de s'adonner à toute activité ou de détenir un intérêt dans toute entreprise ou de prendre part à toute association susceptible d'entraver ou de sembler entraver l'indépendance de leur jugement dans l'intérêt des clients de DMC.

Les représentants de DMC doivent divulguer aux clients concernés tout conflit d'intérêts important et tout intérêt personnel à l'égard d'un titre ou d'un autre investissement dont on peut s'attendre à ce qu'il affecte leur capacité à conseiller les clients de façon objective et impartiale.

Les représentants de DMC doivent divulguer à leur employeur toute situation dont on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à leurs devoirs envers leur employeur ou à leur capacité de prodiguer des conseils objectifs et impartiaux.

Les activités externes des représentants doivent être approuvées par DMC, qui évalue alors la présence ou non d'un conflit d'intérêts, les risques potentiels et les mesures de contrôle appropriées.

Nous examinons régulièrement les opérations sur des titres effectuées dans les comptes de nos représentants.

DMC s'assure que ses pratiques de rémunération de ses représentants ne sont pas incompatibles avec ses obligations envers ses clients ou n'encouragent pas des comportements contraires aux intérêts des clients.

### **Ententes d'indication de clients**

Dans le cadre de ses activités, DMC peut conclure des ententes d'indication de clients avec des partenaires d'affaires, incluant les partenaires d'affaires membres du même groupe financier que DMC, le Mouvement Desjardins.

Les modalités de l'entente d'indication de clients seront énoncées par écrit et elles vous seront divulguées, par la remise de ce Document d'information ou autrement, avant la prestation de services.

Ces divulgations vous permettront de prendre une décision éclairée relativement à la recommandation et d'évaluer les éventuels conflits d'intérêts.

Nous effectuons des examens périodiques de nos ententes d'indication de clients afin de nous assurer que les commissions d'indication versées ou obtenues n'encouragent pas des comportements incompatibles avec nos obligations envers nos clients.

Pour en savoir plus sur les ententes d'indication conclues par DMC avec des partenaires d'affaires, consultez la section *Divulgations des ententes d'indication* ci-dessous.

### **Activités de contrepartiste sur le marché des dérivés**

Sur le marché des dérivés, DMC peut s'engager dans des prises d'ordres, d'exécution de transactions et autres activités. Dans le cadre de ces activités, DMC s'engage en tant que mandant et non en tant qu'agent. DMC peut négocier avant, en parallèle, ou après l'exécution d'une transaction d'un client. Les raisons d'une telle négociation peuvent inclure l'exécution de transactions pour d'autres clients ou pour des composantes du Mouvement Desjardins, dans le cadre de la poursuite d'une stratégie de négociation de dérivés déjà mise en place pour un client, ou lorsque DMC et un client, dans le cadre d'une transaction bilatérale, détiennent des positions opposées en vertu du même dérivé.

Ces situations pourraient engendrer des conflits d'intérêts entre DMC et ses clients. DMC prendra des mesures raisonnables pour relever et gérer ces conflits d'intérêts conformément à la réglementation applicable.

DMC s'est engagée à adhérer aux principes énoncés dans le Code de bonne conduite global pour le marché des changes (le « Code FX ») dans le cadre de ses transactions sur le marché des changes. Le Code FX vise à renforcer et maintenir la confiance dans le marché et établit les principes directeurs de bonnes pratiques transactionnelles reconnues mondialement.

Le Code FX n'impose aucune obligation légale ou réglementaire aux participants du marché des changes et il ne remplace en aucun cas les lois, les règles et les règlements en vigueur dans chaque territoire du Canada dans lequel DMC exerce des activités. Il entend plutôt être un supplément aux lois, règles et réglementations nationales en identifiant les meilleures pratiques d'affaires. En tout temps, DMC mène ses activités dans le marché des changes dans le respect des principes directeurs énoncés dans le Code FX et de la réglementation applicable dans chaque territoire dans lequel DMC exerce ses activités.

## Divulgations des ententes d'indication

### Indication de clients à la Fédération par le réseau des caisses Desjardins du Québec et par la Caisse Desjardins Ontario Credit Union Inc. (les « caisses »)

#### i) Services internationaux

En contrepartie d'indication de clients à la Fédération pour les produits relatifs à des services internationaux tels les lettres de crédit et de recouvrement, les retraits de devises (américaines ou autres), les caisses reçoivent une rémunération établie selon une moyenne historique correspondant généralement à 60 % des revenus bruts.

#### ii) Contrat d'échange de taux d'intérêt (*swap*)

En contrepartie d'indication de clients à la Fédération pour les produits relatifs à des contrats d'échange de taux d'intérêt, les caisses reçoivent les rémunérations suivantes :

- 31 % des revenus de base estimés bruts de commissions et d'honoraires; et
- 100 % des revenus liés à la marge commerciale.

## Document d'information sur les risques à l'égard des dérivés

Ce document sommaire ne présente pas la totalité des risques et des autres aspects importants de la négociation de contrats à terme, options ou autres dérivés. Compte tenu des risques, vous ne devriez entreprendre de telles transactions que si vous comprenez la nature des contrats (et des relations contractuelles) auxquels vous prenez part et l'étendue du risque auquel vous vous exposez. La négociation de dérivés ne convient pas à tout un chacun. Vous devriez examiner attentivement si une telle négociation vous convient, en tenant compte de votre expérience, de vos objectifs, de vos ressources financières et d'autres circonstances pertinentes.

## Marché hors cote

### 1. Transactions hors cote

Les dérivés offerts par DMC sont négociés hors cote entre le client et DMC; les deux agissent ainsi comme contreparties. Il peut se révéler difficile, voire impossible de liquider une position existante sans entente avec l'autre contrepartie, de déterminer la valeur, de trouver un juste prix ou d'évaluer le risque auquel vous êtes exposé. Pour ces raisons, de telles transactions peuvent comporter des risques accrus par rapport à des titres négociés en bourse. Les transactions hors cote peuvent faire l'objet d'une réglementation moindre ou donner lieu à un régime de réglementation distinct. Avant de vous lancer dans de telles transactions, il serait bon de vous familiariser avec les règles applicables.

### 2. Mise en garde – Effet levier

Bon nombre de dérivés vous obligent à déposer, au moment de leur conclusion, des fonds ne correspondant qu'à une fraction des obligations totales auxquelles vous pourriez être tenu. Cependant, vos profits et vos pertes sur le dérivé dépendent des variations de sa valeur totale. L'effet de levier amplifie donc les profits et les pertes découlant du dérivé, et les pertes peuvent excéder considérablement le montant des fonds déposés. Au fil de ces variations de valeur, nous pouvons vous demander de déposer des fonds supplémentaires afin de couvrir les obligations vous incombant en vertu du dérivé. Nous pouvons liquider votre position sans préavis si vous ne déposez pas les fonds exigés. Vous devriez bien comprendre toutes vos obligations en vertu du dérivé, y compris dans le cas où il perdrait de la valeur.

Quiconque utilise des fonds empruntés pour financer une transaction sur un dérivé court un risque plus grand que s'il utilisait seulement ses propres fonds. Quiconque emprunte des fonds s'oblige à rembourser l'emprunt selon les modalités de celui-ci, intérêts compris, même si la valeur du dérivé diminue.

Les transactions sur des dérivés sont généralement utilisées dans un but de couverture de risques. Elles comportent un niveau de risque élevé si elles ne correspondent pas aux besoins de couverture. Lorsqu'une combinaison de transactions comporte une portion courte (*short*) dont le montant dépasse la position longue (*long*), elle comprend un effet de levier. Dans un cadre de couverture de risque, il est important de s'assurer que l'engagement potentiel que représentent les positions courtes (*short*) ne dépasse pas le montant total de flux monétaires (ou élément du bilan) à couvrir.

## Contrats à terme

### 3. Collatéral – Effet de levier

Dans le cas où une entente de dépôt de collatéral serait en place, le montant du dépôt de garantie est faible par rapport à la valeur du contrat à terme. Les transactions ont donc un effet de levier. Un mouvement du marché plus ou moins faible aura une incidence proportionnellement très importante sur les fonds que vous avez déposés ou que vous déposerez, ce qui peut être à votre désavantage ou à votre avantage. Vous pouvez ainsi perdre entièrement votre dépôt de garantie et les fonds additionnels que vous avez déposés auprès de DMC pour maintenir votre position. Si le marché évolue à l'encontre de votre position ou si le montant de votre dépôt doit être augmenté, vous pourriez avoir à verser une somme additionnelle importante dans un court délai pour maintenir votre position. Si vous négligez de répondre à une demande de fonds additionnels dans les délais prescrits, votre position risque d'être liquidée à perte et vous serez responsable du déficit qui pourrait en résulter.

### 4. Stratégies ou ordres destinés à réduire les risques

Le fait de passer certains ordres (par exemple un ordre-stop, là où la loi le permet, ou un ordre à arrêt de limite) destinés à limiter les pertes à certains montants peut se révéler inefficace lorsque la conjoncture du marché rend impossible l'exécution de certains ordres. Les stratégies faisant appel à une combinaison de positions, comme les positions mixtes ou à double option, peuvent se révéler aussi risquées que l'adoption de simples positions vendeur ou acheteur.

## Options

### 5. Degré de risque variable

Les transactions sur options comportent un degré de complexité plus élevé et peuvent représenter un risque élevé si elles ne correspondent pas à vos besoins de couverture. Les acheteurs et les vendeurs d'options devraient se familiariser avec le type d'option (de vente ou d'achat) qu'ils envisagent de négocier et les risques qui y sont associés.

L'acheteur d'options peut conclure une transaction de sens inverse, lever ses options ou les laisser expirer. La levée d'une option entraîne un règlement en espèces ou, pour l'acheteur, l'acquisition ou la livraison du produit faisant l'objet de l'option. Si l'option porte sur un contrat à terme, l'acheteur fera l'acquisition d'une position sur un marché à terme (se reporter à la rubrique ci-dessus portant sur les contrats à terme). Si vous avez payé une prime et que les options achetées expirent alors qu'elles sont sans valeur, vous subissez une perte totale de votre investissement, qui consiste en la prime de l'option plus les coûts de transaction. Si vous songez à faire l'achat d'options très en dehors, sachez que les chances que de telles options deviennent rentables sont habituellement minces.

La vente d'une option comporte généralement beaucoup plus de risque que l'achat d'une option. Bien que la prime reçue par le vendeur soit fixe, le vendeur peut subir une perte qui dépasse largement ce montant. Si une entente de dépôt de collatéral est en place, le vendeur sera responsable du dépôt additionnel nécessaire pour maintenir la position si le marché évolue de façon défavorable. Le vendeur sera également exposé au risque que l'acheteur lève l'option, ce qui l'obligerait à régler l'option en espèces ou encore à acquérir ou à livrer le produit faisant l'objet de l'option. Si l'option porte sur un contrat à terme, l'acheteur fera l'acquisition d'une position sur un marché à terme dont la valeur au marché serait négative (se reporter à la rubrique ci-dessus portant sur les contrats à terme). Si l'option ne correspond pas à un besoin de couverture (flux financiers, actif ou passif) réel, le risque de perte peut être illimité.

## Autres risques courants associés aux dérivés

### 6. Modalités des contrats

Dans certaines circonstances, les spécifications de contrats en cours (y compris le prix de levée d'une option) peuvent être modifiées par la bourse ou la chambre de compensation pour tenir compte des changements survenus dans le sous-jacent faisant l'objet du contrat. Vous recevriez un avis de DMC si une telle situation devait se produire.

### 7. Suspension ou restriction de la négociation et relations entre les prix

La conjoncture du marché (p. ex. liquidité) ou le fonctionnement des règles de certains marchés (p. ex. la suspension de la négociation sur un contrat ou sur le mois de livraison en raison de cours limites) peut augmenter les risques de perte, faisant qu'il soit difficile, voire impossible, d'effectuer des transactions ou encore de liquider ou de compenser des positions. Si vous avez vendu des options, cela pourrait accroître votre risque de perte.

L'absence d'un prix de référence sous-jacent peut rendre difficile la détermination de la « juste » valeur.

### 8. Risque de change

Le profit ou la perte liés à des transactions sur des dérivés libellés en monnaie étrangère (qu'ils soient négociés dans votre propre territoire ou ailleurs) seront touchés par les fluctuations des cours lorsqu'il faut les convertir de la monnaie du dérivé à une autre monnaie.

### 9. Installations de négociation

La plupart des installations de négociation électronique s'appuient sur des systèmes informatiques pour l'acheminement, l'exécution et l'appariement des ordres ainsi que pour l'inscription ou la compensation.

Comme c'est le cas de toutes les installations et de tous les systèmes, ils sont sensibles à des interruptions temporaires ou à des pannes. Votre capacité de recouvrer certaines pertes peut être assujettie à des limites de responsabilité imposées par le fournisseur du système, le marché, la chambre de compensation ou les firmes membres. Ces limites peuvent varier.

### 10. Négociation électronique

Si vous effectuez des transactions sur un système électronique, vous serez exposé aux risques associés au système, y compris une panne du matériel ou des logiciels. Les conséquences d'une panne du système peuvent faire en sorte que vos ordres ne sont pas exécutés selon vos instructions ou qu'ils ne sont pas exécutés du tout.