

Chers clients,

Afin de favoriser la confiance et le respect du public, Gestion Financière Cape Cove (« Cape Cove ») a adopté des politiques et procédures afin de l'aider à identifier et contrôler les conflits d'intérêts importants avec les intérêts de ses clients dans le cours de ses opérations.

Lors de la gestion des conflits d'intérêts, Cape Cove agit selon le mandat qui lui est conféré par les autorités réglementaires et ce dans le meilleur intérêt de ses clients. Aussi, la firme, ses directeurs, ses employés et ses représentants doivent agir en mettant les intérêts des clients en premier, devant leurs intérêts ou tout autres considérations concurrentes.

Cape Cove doit gérer les conflits d'intérêts en les évitant lorsqu'il lui est impossible de les gérer au mieux des intérêts du client, ou en veillant à les mitiger suffisamment afin qu'ils soient traités dans le meilleur intérêt du client.

Cape Cove évitera les conflits d'intérêts qui ne peuvent être contrôlés ou mitigés adéquatement au mieux des intérêts de ses clients jusqu'à ce qu'elle soit en mesure de le faire. Cape Cove évitera donc les conflits d'intérêts si cela est la seule façon d'agir au mieux des intérêts des clients et, même si firme doit renoncer à des revenus ou des opportunités d'affaire.

À ce jour, Cape Cove a identifié les conflits d'intérêts importants suivants. L'ordre de présentation n'est aucunement en lien à leur degré d'importance ou leur fréquence.

Cette présentation complémente la divulgation contenue dans le document "Information sur la relation" et "Déclaration de principes concernant les émetteurs reliés et les émetteurs associés" déjà produits avant le 30 décembre 2020. Même si Cape Cove émet cette divulgation de conflits d'intérêts, cruciale à la capacité du client de prendre une décision éclairée pour la gestion et l'évaluation de la relation avec elle; il est important de garder à l'esprit que la divulgation seule, n'est pas toujours suffisante pour gérer les conflits d'intérêts importants.

Cape Cove s'attend à ce que ses clients utilisent cette divulgation comme outil d'information qui les aidera dans leur prise de décision lors de l'évaluation des pratiques d'affaire, de la gestion des conflits d'intérêts, et de la qualité des services prodigués par la firme sur une base continue.

Conséquemment, Cape Cove fourni à ses clients une divulgation qu'elle juge complète en regard aux types de conflits d'intérêts en présence dans ses relations avec ses clients et la déclaration de notre engagement d'agir équitablement envers eux.

Gestion Financière Cape Cove

1. Compensation provenant de la distribution de produits et services à ses clients pour lesquels le client paye.

Description – Ce conflit est en lien à la rémunération que Cape Cove reçoit de la part du client dans l'exercice de ses activités commerciales en tant que courtier en épargne collective, courtier sur le marché dispensé ou gestionnaire de portefeuille.

Occurrence – Ce conflit apparaît lorsque le client achète un produit ou requiert les services de la firme. Plus le volume de transaction ou les actifs confiés sont importants, plus les revenus de la firme et de ses représentants sont élevés.

Effet possible – Le client pourrait considérer que les communications qu'il reçoit de Cape Cove ou son représentant sont biaisées afin de stimuler les ventes de produits et services plutôt que justifiées par la situation personnelle du client. Le client pourrait ne pas comprendre que des frais sont chargés pour les produits et services ou l'importance des revenus que Cape Cove et ses représentants tirent de ces ventes de produits et services.

Risque pour le client – Il pourrait ne pas être à l'avantage du client de restreindre ou limiter ses transactions sur produits ou le recours aux services de la firme pour limiter les revenus que la firme tire de ses activités. Le client pourrait sous-estimer les bénéfices que représentent les produits et services pour son portefeuille.

Gestion du conflit – Cape Cove s'efforce d'être le plus transparent possible au sujet des frais et commissions chargés sur les produits et services et aspire à informer ses clients pleinement, clairement et complètement de façon à ce que le client sache ce qu'il paye et pourquoi il le paye. Cape Cove et ses représentants reçoivent des commissions, frais et autres compensations. Ceux-ci sont présentés dans les aperçus de fonds ou autre documentation des fonds mutuels, les notices d'offre ou autre documentation des produits sur le marché dispensé et les états de compte produits par Cape Cove.

Les produits et services offerts, le sont par des représentants rattachés à la firme mais qui ont, en tant que travailleur autonome, le plein contrôle sur leur proposition de service en respect des limites des permis qu'ils détiennent. Cape Cove et ses représentants n'offrent pas des produits et services dans le seul but de générer des revenus pour la firme ou ses représentants. Nous avons des politiques et procédures qui imposent l'approbation préalable des initiatives marketing afin de valider que le contenu est exact et sans biais.

2. Les différents produits et services offerts comportent des compensations différentes.

Description – Ce conflit d'intérêts est aussi lié à la compensation que Cape Cove reçoit des clients en lien à ses activités commerciales en tant que courtier en épargne collective, courtier sur le marché dispensé ou gestionnaire de portefeuille.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsqu'un client opte pour un produit et service plutôt qu'un autre puisqu'ils peuvent comporter des frais différents.

Effet possible – Le client pourrait percevoir nos communications commerciales à son endroit comme biaisées afin de mousser l'utilisation de services ou l'acquisition de produits portant les frais les plus élevés ou qui sont les plus profitables pour la firme ou ses représentants. Le client pourrait ne pas comprendre que des frais sont chargés pour nos produits et services ou l'importance des revenus que Cape Cove et ses représentants tirent de ces ventes de produits et services.

Risque pour le client – Le client qui ne comprends pas bien la compensation qu'il paye à Cape Cove pourrait prendre des décisions biaisées afin de réduire les frais en ignorant les bénéfices des produits et services plus dispendieux pour sa situation personnelle. Ceci pourrait se faire au détriment du client et affecter la performance de ses investissements à plus long terme.

Gestion du conflit – Cape Cove s'efforce d'être le plus transparent possible sur les frais et commissions, et fait les meilleurs efforts afin d'informer préalablement et pleinement ses clients afin qu'ils sachent ce qu'ils payent et les différences entre les différentes options parmi lesquelles ils peuvent choisir. Nous avons des politiques et procédures qui imposent l'approbation préalable des initiatives marketing afin de valider que le contenu est exact et sans biais.

3. Compensation indirecte de la firme en lien aux activités commerciales conduites avec les clients.

Description – Ce conflit d'intérêts est aussi lié à la compensation que Cape Cove reçoit des clients en lien à ses activités commerciales en tant que courtier en épargne collective, courtier sur le marché dispensé ou gestionnaire de portefeuille.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsque que le client acquiert un produit pour lequel l'émetteur accorde à Cape Cove une compensation autre que le paiement de commissions.

Effet possible – Le client pourrait considérer que les communications qu'il reçoit de Cape Cove ou son représentant sont biaisées afin de stimuler les ventes de produits et services portant une rémunération indirecte plutôt que justifiées par la situation personnelle du client. Le client pourrait ne pas comprendre que des frais sont chargés pour les produits et services ou l'importance des revenus que Cape Cove et ses représentants tirent de ces ventes de produits et services.

Risque pour le client – Il pourrait ne pas être à l'avantage du client d'opter de restreindre ou limiter ses transactions sur produits ou le recours aux services de la firme pour limiter les revenus indirects que la firme tire de ses activités. Le client pourrait sous-estimer les bénéfices que représente ces produits et services pour son portefeuille.

Gestion du conflit- Cape Cove s'efforce d'être le plus transparent possible au sujet des frais et commissions chargée sur les produits et services et aspire à informer ses clients pleinement, clairement et complètement de façon à ce que le client sache ce qu'il paye et pourquoi il le paye. Cape Cove et ses représentants reçoivent des compensations indirectes. Celles-ci sont présentées dans les notices d'offre ou autres documents portant sur les produits offerts sur le marché dispensé.

Si une situation particulière s'applique à un représentant, celui-ci doit en informer le client avant la transaction. Les produits et services offerts, le sont par des représentants rattachés à la firme mais qui ont, en tant que travailleur autonome, le plein contrôle sur leur proposition de service en respect des limites des permis qu'ils détiennent. Cape Cove et ses représentants n'offrent pas des produits et services dans le seul but de générer des revenus indirects pour la firme ou ses représentants. Nous avons des politiques et procédures en regard à la remise des notices d'offre. Nous avons aussi des politiques requérant l'approbation préalable des initiatives marketing afin de valider que le contenu est exact et objectif.

4. Des frais d'indication ont pu être payé à un individu ou une entité externe ayant référé le client

Description – Ce conflit d'intérêt est lié au fait que l'indicateur reçoit une rémunération pour son indication de client à Cape Cove et pourrait ne pas tenir compte uniquement des intérêts du client référé.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsque le client est référé par une personne ou une entité externe à Cape Cove et qu'une commission de référencement, déduite de la commission du représentant, est payée à l'indicateur par Cape Cove.

Effet possible – Le client pourrait présumer que Cape Cove est incité à charger un frais supérieur pour les produits et services pour compenser le frais de référencement payé à la tierce partie.

Risque pour le client – Le client pourrait considérer que les communications qu'il reçoit de Cape Cove ou son représentant sont biaisées afin de stimuler les ventes de produits et services plutôt que justifiées par la situation personnelle du client afin de compenser pour le frais d'indication.

Gestion du conflit – L'entente d'indication entre Cape Cove et le référant du client est une entente écrite. Dans le but d'aider le client à prendre une décision éclairée, une divulgation de cette entente et de ses effets en termes de calcul de rémunération des parties impliquées et de conflits d'intérêt lui est remise. Ce document doit aider le client à comprendre les intérêts financiers et le rôle de l'indicateur dans l'entente d'indication, la nature des conflits d'intérêts réels ou perçus qui peuvent être induits par l'entente. Cape Cove aspire à la transparence complète de ses frais et commissions et fera les efforts à sa portée pour informer les clients des différentes options disponibles. La rémunération des parties impliquées est divulguée au client pour les produits et services qu'il a sélectionnés.

5. Transactions personnelles des représentants en gestion de portefeuille

Description – Ce conflit d'intérêt est lié au fait que la gestion de portefeuille implique des transactions pour les clients que le représentant peut choisir le moment de la transaction pour ses comptes et ceux de ces clients.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsque le client et le représentant en gestion de portefeuille détiennent le même produit et que ce produit est évalué selon l'offre et la demande prévalant sur la bourse ou sur le marché au comptoir pertinent.

Effet possible – Le client pourrait présumer que le représentant en gestion de portefeuille tire profit de sa connaissance de ses positions à des fins personnelles et limiter son utilisation du service de gestion de portefeuille ou être plus impliqué dans la gestion limitant de ce fait l'efficacité de la gestion de portefeuille.

Risque pour le client – Le représentant pourrait synchroniser ses transactions personnelles de façon à tirer profit des transactions du client sur un marché organisé tel une bourse ou un marché au comptoir

Gestion du conflit – La gestion de portefeuille de Cape Cove dispose d'outils afin que tous les produits transigés sur une base d'offre et de demande sous sa supervision le soit au même prix moyen. Cape Cove a aussi des politiques qui imposent la divulgation périodique des transactions personnelles effectuées dans les comptes des membres de l'équipe de gestion de portefeuille incluant les comptes qui ne sont pas sous la supervision directe de Cape Cove.

6. Cape Cove peut offrir des produits d'émetteurs qui lui sont reliés ou associés¹.

Description – Ce conflit est en lien au fait que dans le cadre de ses activités, distribue des produits dispensés qui pourraient correspondre à la définition d'émetteurs reliés ou associés et qui sont émis sur le marché dispensé et qui peuvent être distribués via les représentants de courtiers ou intégré aux stratégies d'investissement en gestion de portefeuille.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsque le client, ou le gestionnaire de portefeuille le cas échéant, prend la décision d'investir dans un produit relié.

Effet possible – Le client pourrait considérer que les communications qu'il reçoit de Cape Cove ou son représentant sont biaisées afin de stimuler les ventes de produits et services impliquant le produit relié plus plutôt que justifiées par la situation personnelle du client. Le client pourrait ne pas comprendre que le produit relié et ainsi prendre ne pas pondérer adéquatement cette information lors de ses décisions d'acquisition de produits et services.

Risque pour le client – Il pourrait ne pas être à l'avantage du client de ne pas considérer l'apport d'un produit à la relation rendement/risque de son portefeuille sur le seul fait que le produit est relié à Cape Cove.

Gestion du conflit – Cape Cove s'efforce d'être pleinement transparent sur les liens qu'elle entretient avec les différents émetteurs et a mis à la disposition de ses clients différents documents à leur disposition. Les liens entre Cape Cove et les émetteurs sont divulgués dans les notices d'offre et autres formulaires de divulgations produits selon les situations particulières. Cape Cove s'efforce aussi de distribuer des produits sur le marché dispensé dans lesquels elle a confiance tant au niveau de la gestion que de la mise à jour d'information les concernant. Les représentant rattachés à Cape Cove sont des travailleurs autonomes libres de proposer des produits et services qu'ils considèrent appropriés et ne reçoivent aucun objectif de vente en regard à des produits reliés ou non. Par ailleurs, Cape Cove a des politiques et procédures qui imposent l'approbation préalable des initiatives marketing afin de valider que le contenu est exact et objectif.

¹ Selon l'instruction 33-105, une personne ou une compagnie est un "émetteur reliée ou associée" à Cape Cove si via la propriété, la direction ou le contrôle sur les droits de vote ou autre, cette personne ou compagnie est un porteur influent de Cape Cove, ou si Cape Cove est un porteur influent de cette personne ou compagnie, ou si chacune d'elles est un émetteur relié à une même troisième personne ou compagnie.

7. Les administrateurs, directeurs, employés et représentants pourraient être impliqués dans des activités professionnelles externes.

Description – Ce conflit d'intérêt est lié au fait que les activités de courtage et de gestion de portefeuille sont soumises à la réglementation et que les meilleurs intérêts du client doivent prévaloir en tout temps lorsque des produits et services sont offerts au client. Cape Cove et ses représentants doivent agir sans biais et ce peu importe les autres intérêts que peuvent avoir les administrateurs, directeurs, employés ou représentants découlant de leurs implications à l'extérieur de Cape Cove ou au sein de la firme elle-même.

Occurrence – Ce conflit d'intérêt apparaît lorsque le client opte pour un produit pour lequel un administrateur, directeur, employé ou représentant est impliqué via une activité professionnelle externe et que cela vient en conflit avec les meilleurs intérêts du client.

Effet possible – Le client pourrait douter de la capacité de Cape Cove ou de son représentant de s'acquitter de ses obligations envers son client s'il pense que son représentant oriente ses choix vers des produits et services pour lesquels des intérêts externes sont impliqués.

Risque pour le client – Le client pourrait acquérir un produit ou service qui n'est pas dans son meilleur intérêt. Un tel risque peut survenir lorsque l'administrateur, directeur, employé ou représentant est impliqué dans une activité professionnelle externe rémunérée ou en raison de la relation entre cette personne et l'entité externe qui a retenu les services du membre de Cape Cove.

Gestion du conflit – Les personnes détenant un permis auprès d'une autorité sont tenues de leur divulguer toutes leurs activités professionnelles externes et tout changement à leur égard. Avant d'approuver ces activités professionnelles externes, Cape Cove considère les conflits d'intérêts. Si un conflit potentiel ne peut pas être contrôlé adéquatement, l'activité professionnelle externe est refusée. Ces activités sont divulguées au client lors de l'ouverture de compte. Par ailleurs, Cape Cove a des politiques et procédures qui imposent l'approbation préalable des initiatives marketing afin de valider que le contenu est exact et objectif.