

## Déclaration sur les conflits d'intérêts importants

La présente divulgation de conflits d'intérêts vise particulièrement les conflits d'intérêts importants sur lesquels PEAK croit que vous vous attendriez à recevoir de l'information.

L'objectif de la déclaration est de vous aider à évaluer nos pratiques commerciales, notre gestion des conflits et notre rendement global pour vous permettre de prendre des décisions éclairées sur votre relation avec PEAK.

### Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêt ?

Un « conflit d'intérêts » est essentiellement toute circonstance où :

- les intérêts des différentes parties sont incohérents ou divergents;
- les intérêts d'une firme inscrite ou son personnel pourraient être influencés pour faire passer leurs intérêts avant ceux des clients; ou
- des avantages, monétaires ou autres, sont offerts à une firme inscrite ou son personnel de telle sorte qu'ils compromettraient la confiance d'un client raisonnable.

Que le conflit d'intérêt soit potentiel ou existant, PEAK prend des mesures raisonnables pour les identifier et les gérer. PEAK s'assure que les intérêts des clients ont préséance lorsqu'il s'agit de décider du caractère approprié de toute décision les affectant.

Vous trouverez ci-dessous les principaux conflits d'intérêts pouvant survenir dans le cadre de nos activités. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive.

### Transactions personnelles

Le personnel de PEAK ayant accès à des informations non publiques concernant les décisions d'investissement des comptes de leurs clients sont en conflit d'intérêts potentiel, car ils peuvent bénéficier d'opportunités au détriment des clients. Dans l'optique d'agir dans le meilleur intérêt des clients, les ordres de clients ont préséance quant à la séquence et au prix sur toute transaction personnelle des employés, des dirigeants et des administrateurs. Pour s'en assurer, PEAK a des politiques et procédures qui énoncent les normes de conduite des affaires visant à prévenir les conflits d'intérêts possibles, le détournement d'une occasion d'affaires ou les apparences d'irrégularité. PEAK a également établi des mesures de surveillance des transactions personnelles des employés, des dirigeants et des administrateurs qui ont accès à des renseignements concernant les portefeuilles des clients.

Si une transaction d'un membre du personnel de PEAK contrevient aux règles décrites ci-dessus, le service de la conformité pourra, en plus de prendre les mesures disciplinaires appropriées, soit annuler la transaction de l'employé aux frais du détenteur du compte ou interdire toute transaction à ce compte pour une période de 30 jours.

### Cadeaux et divertissements

PEAK a établi des normes écrites pour l'offre et l'acceptation de cadeaux et de divertissements de la part des personnes ou des entités avec lesquelles PEAK a une relation d'affaires existante ou potentielle, et surveille régulièrement le respect de ces normes par les employés. Cela vise à gérer les situations où le personnel de PEAK pourrait être incité à transiger, ou à accorder un traitement préférentiel aux clients en contrepartie de divertissements ou de cadeaux excessifs ou extravagants.

### Répartition équitable des occasions de placement entre les clients

PEAK a adopté des politiques transactionnelles conçues pour assurer une répartition équitable des titres entre les comptes clients. En répartissant les opportunités d'investissement entre les clients, PEAK cherchera à s'assurer que tous les clients sont traités de manière équitable, compte tenu de leur politique de placement respective et des fonds disponibles pour le règlement de la transaction proposée. Toutes les transactions de titres, y compris les nouvelles émissions, sont attribuées aux comptes clients pour lesquels les ordres de transaction ont été initiés. Une vérification des transactions est en place, de sorte que celles effectuées la même journée pour plusieurs clients soient réparties équitablement.

### Structure de frais et facturation

Chaque client a la responsabilité de prendre connaissance de ces informations et des relevés transmis par PEAK, et de soulever toute erreur y apparaissant. Dans la mesure où une correction d'erreur doit être effectuée, il existe un risque de conflit d'intérêts si cette correction peut avoir un effet négatif sur les revenus des frais de gestion de PEAK et/ou obliger PEAK à engager des frais pour corriger ces erreurs. À la fois, PEAK prend des mesures raisonnables pour identifier et corriger les erreurs de prix et de compte, notamment par ses politiques et procédures ainsi que la supervision en place à cet effet.

De plus, des contrôles sont en place afin de s'assurer que les frais chargés aux clients sont alignés avec les services rendus, selon le mode de rémunération applicable.

### **Activités professionnelles externes**

Lorsque les employés s'engagent dans certaines activités, intérêts ou associations en dehors du cabinet, un conflit d'intérêts peut survenir entre les intérêts personnels des employés et ceux de PEAK et de ses clients. PEAK a développé des politiques et des procédures qui régissent les activités professionnelles externes des employés et auxquelles tous les employés doivent adhérer. On y définit plus particulièrement une liste d'activités externes qui pourraient être incompatibles avec les activités des employés, lesquelles sont interdites, ainsi que les activités susceptibles d'interférer dans les activités de l'employé ou de présenter un conflit d'intérêts. Avant de débiter une activité externe, PEAK exige de ses employés qu'ils divulguent toute participation à une activité externe. En outre, PEAK a mis en place un processus de notification et d'approbation préalable afin de limiter toute activité professionnelle externe qui pourrait interférer ou donner l'impression d'interférer avec la capacité d'un employé à agir dans le meilleur intérêt de PEAK et de ses clients, ou à travailler pour eux.

### **Pratiques de vente et rémunération**

PEAK n'incite aucun de ses représentants à recommander un titre plutôt qu'un autre et n'établit pas d'objectifs de vente. La rémunération est à commission, mais elle n'est pas basée sur le volume de vente, les produits ou les services.

Il est strictement interdit pour les représentants de recommander des opérations qui sont sans fondement pour le client dans le seul but de générer des commissions additionnelles. Pour éviter que des produits et services comportant des frais plus élevés par rapport à un autre soit recommandés pour générer des commissions additionnelles, une analyse objective de convenance doit être effectuée par le représentant pour s'assurer que les recommandations et opérations sont appropriées. Une surveillance est en place afin de s'assurer que l'évaluation de convenance et la recommandation effectuée sont conformes.

### **Emprunter pour investir (effet de levier)**

La recommandation au client d'utiliser l'effet de levier pour investir est encadrée de sorte qu'un tel mécanisme ne soit pas utilisé afin d'augmenter indûment les actifs sous gestion du représentant ainsi que ses commissions.

Des critères de convenance particuliers spécifiques aux effets de levier sont établis et doivent être utilisés pour évaluer le dossier du client. S'il ressort qu'un critère est incompatible, alors un contrôle sera effectué et documenté pour être en mesure de démontrer le caractère acceptable de l'écart.

Des informations quant à la stratégie sont également divulguées au client afin qu'il comprenne les risques et les obligations qui découlent de cette stratégie. De plus, une surveillance en continu est exercée quant aux prêts à effet de levier. Le représentant doit s'assurer que la stratégie convient toujours au client, notamment lorsqu'un changement matériel survient dans la situation du client, en cas de marché baissier ou si les conditions du prêt changent.

### **Relation personnelle, commerciale ou financière avec un client**

Les politiques et procédures de PEAK prévoient que le représentant doit toujours agir dans le meilleur intérêt de son client.

À ce titre, les opérations financières personnelles avec des clients sont interdites aux employés et personnes autorisées de PEAK, incluant les emprunts auprès des clients et l'obtention de cautionnement, les prêts consentis à des clients et la fourniture de cautionnement ainsi que le fait d'agir à titre de fondé de pouvoir, de fiduciaire ou de liquidateur.

Il peut arriver qu'un représentant ait un contrôle ou une autorité totale ou partielle sur les affaires financières d'un client, si ce dernier est considéré comme une personne liée au représentant, selon la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada). Si tel est le cas, le représentant doit envoyer une demande écrite au service de la conformité pour l'informer de la relation qui le lie avec le client et obtenir une approbation pour lui permettre d'avoir un contrôle ou une autorité totale ou partielle sur les affaires financières de la personne qui lui est liée. Si une autorisation est émise, une surveillance plus étroite du compte est alors mise en place. Le service de la conformité peut refuser de donner son autorisation.

### **Vote par procuration**

Dans le cadre des comptes gérés, un vote par procuration est effectué et doit être fait dans le meilleur intérêt du client. Dans le cas des comptes non-gérés, le vote est confirmé auprès du client. De plus, puisque PEAK est indépendant, il n'y a aucun lien avec les émetteurs.

### **Ententes de référencement**

PEAK peut, de temps à autre, conclure des ententes avec des entités qui recommandent des clients contre rémunération. Pour s'assurer que PEAK traite de manière équitable, honnête et de bonne foi avec ces clients, PEAK doit avoir mis en place un accord écrit avec chacune de ces entités avant de payer des frais dans le cadre d'un accord de recommandation. Une divulgation écrite de la recommandation, contenant toutes les informations requises par les autorités de réglementation, sera fournie au client avant que la partie recevant la recommandation n'ouvre un compte pour le client ou ne fournisse des services au client.