



## Lettre du Président

# Trouver des occasions d'affaires malgré l'incertitude

par Ian C.W. Russell

### Encourager la croissance du secteur des valeurs mobilières au Canada

Au congrès de l'an dernier, nous avons discuté du contexte économique et des projets des investisseurs du secteur dans le nouveau monde financier. L'ACCVM s'adapte aussi à ce nouveau monde. Un domaine clé où nous mettrons l'accent en 2011 est la formation des investisseurs. Nous avons pris plusieurs mesures au début de 2011 pour atteindre cet objectif, notamment, une série de déjeuners-causeries sur les perspectives de l'investissement, une coentreprise avec le National Post et un nouveau site Web.

Nous avons commencé l'année en organisant une série de déjeuners-causeries sur les perspectives de l'investissement qui ont eu lieu à Toronto (6 janvier), Montréal (7 janvier) et Vancouver (10 janvier). Les conférenciers présents à ces déjeuners-causeries sont des experts dans leur domaine et ils fournissent leurs prévisions sur le secteur des valeurs mobilières pour 2011. Parmi eux, on retrouve : Peter Gibson, directeur général, Marchés mondiaux CIBC; Nick Barisheff, président, Bullion Management Group Inc.; Diane Francis, envoyée spéciale du Financial Post, National Post; Thomas S. Caldwell, président et chef de la direction de Caldwell Securities Ltd. (Toronto); Murray Leith, vice-président et directeur, Service de recherche sur les placements, Odlum Brown Limited (Vancouver); Don MacPherson, chroniqueur politique, The Montreal Gazette (Montréal); Pascal Duquette, président et chef de la direction, Gestion de portefeuille Natcan (Montréal); et l'honorable Michael M. Fortier, membre du Conseil privé, ancien ministre fédéral du Commerce international et vice président de RBC Marché des Capitaux (Montréal). L'ACCVM a dû mettre fin aux inscriptions à cause du grand nombre de participants, plus de 200 à Montréal et à Vancouver respectivement et 550 à Toronto. En raison de la popularité de l'évènement, l'ACCVM étudie la possibilité de présenter des déjeuners-causeries dans d'autres villes en 2012.

Nous allons poursuivre au mois de janvier en rafraichissant notre logo et notre site Web. Toutes ces mesures sont conçues pour présenter à nos membres et au public un visage

plus convivial et plus accueillant de l'ACCVM. La deuxième phase du lancement de notre nouveau site Web est prévue au mois de mars 2011 et elle inclura une section renouvelée pour les médias et les membres.

En vue de mieux toucher les investisseurs canadiens, l'ACCVM a créé une coentreprise avec le National Post – Investing Today est le nom de la section éditoriale de huit pages qui a été lancée lundi 17 janvier 2011. La section a été créée pour montrer l'engagement du secteur des valeurs mobilières à répondre aux besoins du public investisseur. Elle paraîtra à différents moments au cours de l'année pour présenter des points de vue propices sur des sujets qui aideront les lecteurs à mieux comprendre le secteur des valeurs mobilières, le marché et ses participants.

### Mettre au point une stratégie de croissance malgré l'agitation des marchés des capitaux

Si nous changeons de sujet pour examiner les marchés, il n'est pas difficile de prévoir ce qui arrivera cette année au secteur des valeurs mobilières au Canada au point de vue économique et financier. La seule certitude est l'incertitude – l'absence de consensus sur l'avenir de l'économie, de l'inflation et des marchés des capitaux, et la persistance de la volatilité du cours des actifs. Dans un tel contexte, les seules sociétés qui réussiront seront celles qui créeront de nouvelles façons de fournir de la valeur à leurs clients.

La reprise économique s'essouffera à cause de la persistance du déséquilibre des balances commerciales et de l'épargne à travers le monde, des problèmes de dette souveraine qui menacent d'éclater en crise financière en Europe, et du ralentissement persistant de la reprise aux États-Unis alors que les Américains diminuent leur niveau d'endettement, que les entreprises tardent à faire des investissements, que le secteur immobilier résidentiel se réajuste encore et que les dettes s'accumulent à Washington. Dans un tel contexte, les entreprises continueront à se méfier des coentreprises et à faire preuve de prudence avant d'engager des fonds et d'acquiescer d'autres entreprises. De leur côté, les investisseurs auront l'impression d'être pris entre le marteau

et l'enclume – insécurisés par les risques des placements en actions et découragés par les faibles rendements des titres à revenu fixe.

## Nécessité fait loi : les nouveaux défis encouragent l'innovation

Les activités de services bancaires d'investissement, de services-conseils et de négociation des sociétés de courtage en valeurs mobilières s'adapteront à la demande de placements prudents et les courtiers feront l'objet de pressions pour augmenter les bénéfices et le rendement des capitaux propres. Cependant, au cours des quelques dernières années de récession et de faible reprise économique, plusieurs sociétés ont fait preuve d'une faculté de récupération et d'innovation en trouvant des solutions originales pour relever les défis causés par des marchés difficiles et des conditions d'affaires moins avantageuses. Nous nous attendons à ce que les entreprises adoptent cette année de nouvelles mesures pour augmenter leur rendement. Voici certaines solutions d'affaires clés:

i) Les sociétés de courtage qui ont une clientèle diversifiée feront alterner leurs ressources internes entre les diverses activités de négociation, de services bancaires d'investissement et de services conseils pour profiter des occasions d'affaires offertes par les changements du marché.

ii) Plusieurs sociétés de courtage (de grande et petite taille) qui ont des activités de recherche, de négociation, de prises fermes et de placements d'actions dans le secteur des ressources naturelles continueront leur expansion internationale – elles augmenteront leur clientèle à l'étranger en vendant des conseils en matière de négociation et de placement, en exécutant des opérations sur des actions et des titres d'emprunt, et en plaçant de nouvelles émissions de valeurs mobilières. Ces sociétés financeront aussi l'expansion internationale des entreprises canadiennes du secteur des mines et des ressources naturelles.

iii) Les sociétés de courtage qui exercent des activités de conseiller auprès des clients de détail qui ont accumulé des liquidités records (à cause de la réticence à acheter des actions et du faible rendement des obligations d'État et des sociétés) continueront de faire des efforts pour augmenter la rentabilité des actifs des clients en profitant des actions avec dividendes, des obligations traditionnelles et des produits structurés. Ces sociétés feront de la bonne recherche, s'assureront d'une diversification efficace, prendront des mesures proactives pour servir leur clientèle et amélioreront l'accès et l'exécution à un large éventail de produits.

iv) Les sociétés de courtage intégrées traditionnelles et les franchises spécialisées de détail, incluant les remisiers desservis par des courtiers chargés de compte, s'adapteront aux changements démographiques en concentrant plutôt leur gestion de portefeuille sur la répartition des actifs que sur l'accumulation d'actifs. Ces sociétés offriront de nouveaux produits et services et mettront en place des services de planification financière et successorale pour atteindre cet objectif.

v) Les sociétés continueront d'adapter les technologies et les systèmes pour créer et améliorer des outils faciles à utiliser qui donneront aux clients un accès à leur compte en ligne, aideront les clients et leurs conseillers à consulter la documentation sur les placements, fourniront un système de règlement et de compensation efficace d'arrière guichet, produiront des relevés de compte, etc.

vi) Les sociétés de courtage de petite et moyenne taille découvriront et utiliseront des technologies pour automatiser les procédures et les systèmes en matière de conformité, tels la supervision des opérations de grande envergure, le contrôle de la convenance et l'exécution d'une opération sur plusieurs marchés.

vii) Les sociétés continueront à chercher les bonnes occasions en matière de fusion et d'acquisition pour réaliser des économies d'échelle et se diversifier dans d'autres activités commerciales.

viii) Les sociétés continueront aussi à faire des efforts pour transférer les activités de planification financière (représentants en épargne collective avec permis d'exercice) aux personnes inscrites auprès de l'OCRCVM.

ix) Les sociétés spécialisées dans les services intégrés et institutionnels qui exercent des activités de négociation et de financement exigeant beaucoup de capitaux continueront d'augmenter le capital réglementaire – alors que les fonds propres ont déjà augmenté du tiers au cours des deux dernières années pour atteindre 18 G\$ – pour répondre aux besoins des clients et faire face aux inévitables chocs financiers.

x) Les sociétés continueront à réduire les dépenses dans tous leurs secteurs d'activité.

## Définir une orientation claire dans des temps agités

Il n'est pas difficile de prévoir ce qui arrivera aux sociétés cette année. La croissance des marchés des capitaux sera lente mais régulière, à moins qu'elle ne soit interrompue par des événements économiques et financiers qui nuiront aux volatils marchés des capitaux. La performance du secteur variera selon les segments d'activité, les sociétés et les changements du marché. Cependant, les marchés des ressources naturelles continueront d'afficher un meilleur rendement que les autres. Les sociétés qui maîtriseront le mieux ces conditions seront celles qui : mettront en place une vision stratégique globale pour profiter des occasions d'affaires dans un environnement où les marchés et les demandes des clients changent continuellement; se serviront des avantages de la technologie pour améliorer le service et réduire les dépenses; créeront des partenariats efficaces et feront de bonnes acquisitions pour assurer le succès de leur entreprise. Lorsque les vieux modèles ne fonctionnent plus, la façon de réussir est d'en créer de nouveaux.

*Ian Russell est président et chef de la direction de l'Association canadienne du commerce des valeurs mobilières.*