



## Lettre du président

### **Apprendre de nos sociétés membres : comment l'ACCVM peut renforcer son rôle d'association professionnelle**

La crédibilité de l'ACCVM en tant que porte-parole du secteur dépend de son succès à bien comprendre et faire valoir les préoccupations, les priorités et les points de vue de ses membres. Dans le but de vérifier si notre programme correspond aux attentes des membres, nous avons procédé en mars à un sondage auprès des sociétés membres sur l'efficacité de l'ACCVM en tant qu'association professionnelle du secteur canadien des valeurs mobilières.

#### **Contenu du sondage et attentes des membres**

On a demandé aux participants au sondage ce qu'ils s'attendent de l'ACCVM et d'évaluer les activités et succès récents de l'Association. Plus particulièrement, on a demandé aux sociétés membres quels sont les défis auxquels font face les sociétés de courtage dans les marchés d'aujourd'hui, quel devrait être le rôle de l'Association et quelles mesures précises devrait-elle prendre. On a aussi demandé aux sociétés d'évaluer la réussite de l'Association à répondre aux besoins du secteur et informer les sociétés membres de ses activités.

Le sondage a démontré de façon convaincante que le programme stratégique de l'Association en vigueur depuis quelques années – axé sur la défense des intérêts et l'appui aux membres – est conforme à ce que les sociétés membres attendent de leur association. Ce résultat peut être attribuable à l'efficacité des « outils d'écoute du client » mis en place dans le secteur par l'Association pour connaître les besoins des sociétés et qui sont une source importante d'informations dont on se sert pour élaborer le plan stratégique. L'adéquation entre les attentes des membres et la stratégie de l'ACCVM s'explique aussi par la réaction du personnel aux changements de la réglementation et de la fiscalité, et la participation de plusieurs professionnels aux groupes de travail et comités de l'Association. En effet, la majorité des participants au sondage font aussi partie des groupes de travail et comités de l'ACCVM, ce qui leur donne une connaissance de première main sur ses activités. Même si le sondage montre que l'Association prend les bonnes décisions en matière de services offerts à ses membres, il y a encore de la place à amélioration sur les

plans de : la qualité de la réponse du secteur, l'expertise de nos comités et leur capacité d'en arriver à un consensus constructif; et l'efficacité à informer la majorité des sociétés membres de nos actions et des résultats obtenus.

Deux des trois plus importants défis d'affaires rapportés dans le sondage ont trait aux activités commerciales et au marché : la volatilité des marchés avec leurs incertitude et imprévisibilité décourage les investisseurs et les émetteurs d'y participer activement; et le besoin d'accroître les revenus et les bénéfices en augmentant la participation des clients dans les marchés des capitaux. Le troisième défi le plus important est la nécessité de rester au courant des changements réglementaires pour être conforme à la réglementation. Ce dernier défi a un impact sur la nécessité d'un contrôle serré des dépenses, classé par ordre d'importance immédiatement sous les trois plus importants défis d'affaires.

Les attentes du secteur au sujet de l'ACCVM concernent ces défis d'affaires. Les participants au sondage ont mentionné que les priorités de l'ACCVM devraient i) d'être la représentante des sociétés de courtage du secteur canadien des valeurs mobilières et de défendre leurs intérêts – l'Association doit être un porte-parole solide et crédible pour réussir à faire adopter une réglementation dont la mise en œuvre et la gestion soient pratiques et économiques, et ii) d'aider les sociétés membres à se tenir au courant des nouvelles règles et à s'y conformer en créant des outils, modèles et pratiques exemplaires et en organisant des tables rondes.

#### **Défense des intérêts et appui aux membres**

Le sondage accorde de bonnes notes à l'Association pour ses efforts dans la défense des intérêts et l'appui aux membres. Ce n'est pas surprenant, car il s'agit là de priorités qui font partie du plan stratégique. Le programme de l'ACCVM en matière de défense des intérêts comprend : la réglementation sur le modèle de relation client conseiller; la réglementation des marchés multiples – particulièrement les coûts des données de marché et l'obligation de la meilleure exécution dans un

contexte de plusieurs marchés; les exigences américaines en matière de déclaration fiscale en vertu de la FATCA; et les règles américaines adoptées par la FINRA concernant les activités de compensation et règlement des services d'arrière guichet des sociétés américaines affiliées. Nous avons remporté d'importants succès en obtenant des changements à ces règles et réglementations. De plus, l'Association a œuvré activement pour obtenir la mise en place d'un organisme national de réglementation des valeurs mobilières pour superviser les marchés canadiens des capitaux. Toutes ces mesures poursuivies dans le cadre de la défense des intérêts ont été qualifiées de prioritaires dans le sondage.

Le plan stratégique de l'ACCVM en matière d'appui aux membres met aussi l'accent sur le renforcement de la sensibilisation sur la réglementation qui entrera en vigueur, notamment en créant des outils, modèles et pratiques exemplaires. Certaines réussites de l'ACCVM comprennent la création de pratiques exemplaires du secteur sur : le contrôle diligent des nouveaux produits; les activités commerciales externes; et la gestion des comptes à honoraires. De plus, le secteur organise depuis quelques années un symposium annuel des petites sociétés de courtage dont le but est de conseiller stratégiquement les sociétés de plus petite taille sur des façons d'augmenter leur chiffre d'affaires, de contrôler les dépenses et gérer les fusions et acquisitions d'entreprises. La table ronde des petites sociétés de courtage est de plus en plus populaire, car les sociétés en profitent pour discuter des nouvelles réglementations et de leurs conséquences sur la conformité, des méthodes et moyens techniques pour se conformer à la réglementation.

L'Association a joué un important rôle d'intermédiaire dans le secteur en ce qui concerne la conception et la mise en place d'un système de contrepartie centrale de compensation pour les mises en pension, la réglementation du marché des dérivés de gré à gré, et le système de compensation qui facilite la mise à jour des portefeuilles lors des fractionnements d'actions (le projet des « effets payables »).

À la rubrique de l'évaluation des divers moyens de communication avec les sociétés membres, les participants au sondage ont attribué les meilleures notes au bulletin électronique hebdomadaire et aux rencontres en personne avec du personnel. Même si en général les évaluations du site Web de l'ACCVM sont positives, certaines réserves ont été exprimées sur son accessibilité, particulièrement la convivialité de la section réservée aux membres lorsqu'il s'agit de trouver de l'information. Malgré les bons résultats du sondage, nous devons améliorer nos communications. Les informations doivent être plus claires et mieux ciblées à nos parties intéressées clés. Pour y parvenir, nous avons décidé de diminuer l'importance des activités de marketing qui ne sont pas ciblées. Cette décision fait suite au sondage qui a révélé que les mesures

visant à rehausser l'image et la réputation ont obtenu une faible note. Nous croyons que l'image et la réputation changeront avec le temps si nous réussissons à atteindre les objectifs fondamentaux de notre mandat en matière de défense des intérêts et d'appui aux membres.

## Conclusion

Les résultats du sondage représentent l'opinion actuelle des membres sur ce que fait l'Association et ce que nous pouvons faire pour nous améliorer. Nous continuerons à faire d'autres sondages sur des segments de notre secteur et notre secteur en général, à la recherche d'idées et pour évaluer notre performance. Tout cela pour être plus efficace dans notre rôle de défenseur dans le secteur des intérêts des sociétés membres, et aider nos sociétés membres à régler leurs problèmes de conformité aux nouvelles règles. Les vraies forces de l'Association sont sa capacité de se rendre compte des enjeux clés en matière de réglementations et de politiques publiques, de regrouper un ensemble d'opinions diverses et bien étayées émises par des participants au secteur, et d'établir un solide consensus qui tient compte des objectifs du secteur et de l'intérêt du public. À mesure que nous améliorerons notre efficacité à établir des consensus et exposer nos positions sur les politiques et la réglementation, nous serons reconnus comme le leader le plus articulé du secteur des valeurs mobilières. Cela renforcera la crédibilité des positions défendues par l'Association et augmentera les chances de succès de notre programme de défense des intérêts.

Veuillez agréer mes salutations distinguées.



Ian C. W. Russell, FCSI  
Président et chef de la direction de l'ACCVM  
Avril 2012