



Mérici
Services Financiers inc.

Mémoire de Mérici Services Financiers en réponse à la consultation relative au projet de Règlement modifiant le *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription*

Présenté à
Autorité des Marchés financiers du Québec (AMF)
Et aux
Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM)

22 septembre 2011

1. Introduction et mise en contexte

La présente consultation publique de l’Autorité des marchés financiers (ci-après désignée comme étant l’ « AMF ») est la quatrième touchant le projet ou la modification du règlement 31-103. Plus précisément, la présente consultation est la seconde portant sur ce règlement en moins d’un an et la quatrième en autant d’années.

Il s’agit donc, pour Mérici Services Financiers Inc. (ci-après désigné comme étant « Mérici »), d’une quatrième occasion de soumettre sa position quant au règlement sous étude et, plus spécifiquement, aux éléments sujets à l’actuelle consultation.

Nous nous permettrons également de sortir quelque peu du sentier balisé de cette consultation pour soumettre quelques commentaires ou observations qui, nous en sommes convaincus, seront de nature à bonifier le débat et la réflexion de tous.

De plus, nous tenons d’entrée de jeu à souligner et à remercier l’AMF et les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ci-après désignées comme étant les « ACVM ») d’avoir, pour une première fois, dévoilé les études ayant servi à l’élaboration du projet de règlement. Ce dévoilement assure une plus grande transparence du processus et permet à tous de travailler sur des bases communes plutôt que sur la soumission d’un postulat qui doit être accepté, rejeté ou, à tout le moins, débattu, ce qui engendrait, par le passé, frustrations, mécontentes et pertes de temps. Bref, nous soulignons ce fait et le reconnaissons comme une avancée positive de nature à améliorer le dialogue entre les régulateurs et les acteurs de l’industrie.

2. Présentation sommaire de Mérici Services Financiers Inc.

Mérici Services Financiers Inc. est un courtier en épargne collective actif dans l’industrie et inscrit à ce titre depuis 2002, année de sa fondation par monsieur Michel Boutin, actuel président de l’entreprise.

Depuis ses débuts, la philosophie de Mérici repose sur des valeurs de probité, d’équité, d’honnêteté et de confiance, ce qui a grandement influencé son développement et continue de guider ses actions. Il est plus important pour notre entreprise de croître modérément avec des éléments forts que de prendre une expansion rapide et incontrôlée avec n’importe qui.

C’est avec cette vision qu’au cours des neuf dernières années, Mérici a développé son réseau de succursales qui s’étend maintenant de Sherbrooke à Québec, sans oublier Montréal et Trois-Rivières pour un total de près de cinquante représentants.

C'est également grâce à cette vision que Mérici s'est toujours fait un point d'honneur de demeurer indépendant vis-à-vis les maisons de fonds et autres intervenants du milieu financier ce qui en a fait le plus grand courtier indépendant de petite taille au Québec.

Fort de cette expérience et dans le souci d'améliorer les pratiques de notre industrie et la protection de l'épargnant, Mérici se fait un devoir de participer aussi souvent que possible aux consultations publiques sur les sujets touchants l'industrie de l'épargne collective et ce, malgré ses ressources limitées et le nombre toujours croissant de consultations.

3. Avis général sur la consultation en cours

À la lecture du document de consultation, il nous paraît très clair que les ACVM et l'AMF partagent nos préoccupations en matière de protection de l'épargnant et de transparence à l'égard de ceux-ci. En effet, nul ne peut être contre la vertu et c'est la recherche de celle-ci qui nous pousse à améliorer nos processus et à rehausser nos standards.

Toutefois, il nous faut être prudent dans les politiques et règlements mis en place pour atteindre les objectifs vertueux que nous partageons tous car une approche trop excessive ou trop ciblée sur un seul secteur de l'industrie de l'épargne ou de la finance risque d'engendrer des contrecoups ou des inconvénients qui, à terme, nuisent aux objectifs que poursuivent les régulateurs et une majorité des membres de l'industrie.

Nous aurons l'occasion, au fil des prochains chapitres de ce mémoire, d'aborder plus précisément ces questions et de soulever des éléments qui, de notre avis, méritent une attention particulière de la part du régulateur.

Toutefois, dans une approche globale, nous pouvons affirmer que nous accueillons relativement positivement la plupart des postulats soumis dans le cadre de cette consultation et que ces éléments, s'ils sont contextualisés correctement et appliqués avec équité et uniformité à l'ensemble de l'industrie de l'épargne et de la finance, peuvent améliorer grandement la protection et la confiance des épargnants envers les professionnels de l'industrie.

4. Positions spécifiques aux questions soulevées dans le document de consultation

Dans cette section, nous proposons d'aborder chacune des propositions ou sujets de la présente consultation en suivant l'ordre établi dans le document de consultation soumis. Dans l'ordre, nous aborderons donc les questions touchant l'information sur la

relation, le contenu et la transmission de l'avis d'exécution et les relevés de comptes. Certains aspects ou questions du document de consultation ont été volontairement ignorés de notre part puisque non applicables à notre pratique ou puisque nous n'avions pas, au regard des modifications proposées, de commentaires pertinents à formuler.

4.1 Information sur la relation

En tout premier lieu, nous croyons que la relation entre le représentant de courtier et le client est à la base même de notre industrie. Il s'agit d'un principe fondamental qui suppose que la relation doit s'établir sur une reconnaissance et une communication réciproque entre le représentant et le client.

À ce chapitre, l'énoncé du projet d'*Instruction générale relative au règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscriptions* à l'effet que les ACVM et l'AMF s'attendent « à ce que la personne physique inscrite passe suffisamment de temps avec ses clients [...] pour leur expliquer adéquatement les documents écrits qui leurs seront transmis » nous semble être une évidence et une règle de base dans notre travail.

Toutefois, nous sommes d'avis que, malgré toutes les explications raisonnablement possible qu'un représentant peut donner à son client, certains clients sont réfractaires à les recevoir et peu enclins à y porter l'attention requise pour bien en saisir la portée.

Ceci est encore plus vrai lorsque le représentant doit remettre au client une quantité importante de documents écrits. Actuellement, le représentant a l'obligation de remettre une copie du prospectus simplifié qui, à lui seul, est plutôt rebutant pour un grand nombre d'investisseurs. Avec les changements proposés, les représentants auront l'obligation de remettre une quantité plus importante de documents écrits qui risquent fort de terminer dans le bac de recyclage ou encore dans le fond d'un tiroir.

Nous partageons les préoccupations des ACVM et de l'AMF quant au fait que l'investisseur doit avoir, dès le début de la relation, accès à toutes les informations pertinentes relatives à ses investissements et que ces informations devraient lui être fournies par écrit. Toutefois, nous sommes d'avis qu'il serait utile de mener une réflexion approfondie sur la question des documents à remettre obligatoirement au client et la forme de ceux-ci de manière à optimiser ces documents, à les rendre plus accessibles et de manière plus condensée.

Quant à la forme que doit adopter la transmission des informations écrites au client, nous apprécions la flexibilité dont fait preuve le projet de réglementation et nous

croyons que cette flexibilité a de fortes chances de donner naissance à des initiatives intéressantes de la part des courtiers.

Concernant le contenu de la description des frais exigibles prescrit, nous croyons qu'il est en effet essentiel que ces éléments soient inclus dans la réglementation et l'instruction générale associée afin que les différents courtiers présentent les mêmes éléments à leurs clients. Toutefois, nous croyons que la rédaction de l'instruction générale est malheureuse ou, du moins, ambiguë en ce qu'elle énonce les frais exigibles qui doivent être dénoncés aux investisseurs en faisant une énonciation de ces frais alors que, dans cette énonciation, certains éléments se chevauchent. Une précision quant aux éléments devant être dénoncés et la forme que doit prendre cette dénonciation serait appropriée afin de délimiter si des éléments peuvent être regroupés ou si la liste est immuable.

De plus, nous sommes d'avis que la mise en place d'une telle mesure, sans que son équivalent soit mis en place dans toutes les sphères de l'industrie du placement au Canada, aura pour effet de nettement désavantager les courtiers en épargne collective. En effet, si un investisseur, chez son courtier en épargne collective, voit une liste de frais et commissions applicables mais ne retrouve pas cette liste chez son représentant en assurances de personne qui lui a vendu un fonds distinct, il sera naturellement porté à croire que les frais sont plus élevés chez le premier que le second. Malgré ce qu'en croient les ACVM et l'AMF, les meilleures explications et la meilleure communication qui soient ne peuvent pas toujours venir à bout des perceptions de l'humain. Dans ce cas-ci, c'est l'avenir de l'épargne collective qui pourrait se jouer.

4.2 Contenu et transmission de l'avis d'exécution

Nous sommes d'accord avec l'obligation de transmettre à l'investisseur un avis d'exécution à l'occasion de chacune des transactions effectuées. Il s'agit, à notre avis, d'une mesure de protection et de contrôle importante pour l'investisseur qui voit ainsi une preuve concrète de confirmation de la transaction lui être remise.

Incidemment, nous sommes à l'aise et apprécions le degré de flexibilité dont fait preuve le projet de règlement à cet effet. Particulièrement quant à la possibilité de procéder par impartition pour la production et l'envoi des avis d'exécution.

En effet, nous croyons que sans cette impartition, nombre de courtiers, dont Méridien Services Financiers Inc. seraient incapables de rencontrer cette obligation ou y parviendrait à raison de coûts majeurs et de mise en place de processus lourds et imposants qui mettraient en péril la survie de ces courtiers. L'impartition est donc essentielle au respect de cette obligation, d'autant plus lorsque l'on considère que

les maisons de fonds sont actuellement équipées et volontaires pour effectuer ce travail.

4.3 Relevés de compte et contenu

L'article 14.14 du *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription* prévoyait déjà l'obligation pour les courtiers de faire parvenir à leurs clients un relevé de compte trimestriel. Cette mesure, qui entre en vigueur à la fin du présent mois, est déjà génératrice d'importantes dépenses pour les courtiers et les force à mettre en place d'importants dispositifs logistiques. Ceci est plutôt ironique de constater cela lorsque, dans son document de consultation, les ACVM et l'AMF affirment que : « les investisseurs sont beaucoup plus intéressés à obtenir des rapports plus détaillés que des rapports plus fréquents ». Nous sommes d'accord avec ces investisseurs.

Toujours est-il que les ACVM et l'AMF ont choisi et la fréquence, et le contenu, ce qui aura pour effet d'augmenter encore les coûts reliés à la mise en vigueur de l'obligation d'envoi de relevés trimestriels puisqu'il est logique d'affirmer qu'un rapport plus détaillé compte forcément plus de pages qu'un rapport sommaire et que le coût d'envoi d'un tel rapport par service postal est directement lié au poids de celui-ci.

Ceci dit, même si nous espérons un assouplissement des mesures adoptées, notamment au niveau de la fréquence d'envoi des relevés, nous souhaitons apporter les observations suivantes quant au contenu des modifications proposées dans le projet de consultation.

La mesure concernant le calcul de la valeur marchande nous paraît tout à fait appropriée et justifiée. Nous sommes en accord avec le contenu du document de consultation à cet effet.

Au niveau du coût d'origine des produits de placement détenus par l'investisseur, nous appuyons la mesure mais souhaitons souligner qu'il peut être ardu et parfois même hasardeux de déterminer le coût d'origine d'un fond acquis suite à un transfert de fonds d'origines différentes. Bien que l'instruction générale mentionne que « si les dépôts utilisés pour acquérir le titre étaient déjà inclus dans le calcul du montant net investi, la société inscrite n'aurait pas à ajuster ce chiffre », la perspective qu'un achat pourrait être effectué à même plusieurs sources complique le travail d'établir un coût d'origine et risque de rendre son interprétation difficile ou imprécise.

Concernant l'inclusion au relevé du client d'un rapport de rendement, nous sommes d'avis que, s'il existe un élément essentiel à tout relevé, il s'agit sans aucun doute du

rapport de rendement et que c'est l'information que souhaitent obtenir tout investisseur, sans considération pour son niveau de connaissances en matière d'investissements.

Toutefois, nous sommes déçus que les ACVM et l'AMF ne se prononcent pas quant à la méthode de calcul du rendement à adopter et nous croyons qu'il s'agit d'une omission majeure.

En effet, la méthode de calcul peut avoir un effet sur le résultat présenté à l'investisseur. Sans compter que certaines méthodes de calcul sont reconnues pour leur manque de fiabilité ou leurs résultats éloignés de la vérité. Le projet de règlement, en ne préconisant pas de méthode unique de calcul, ouvre la porte à ce que certains courtiers utilisent une méthode moins fiable, de manière à améliorer, en apparence, les résultats à présenter à leurs clients.

De plus, en ne prescrivant pas de méthode unique de calcul du rendement, les ACVM et l'AMF acceptent et cautionnent le fait qu'un investisseur possédant des actifs chez plus d'un courtier pourrait se voir présenter plusieurs relevés aux méthodes de calcul différentes, rendant ainsi la comparaison difficile et compliquant grandement son évaluation de sa situation globale, ayant des relevés disparates à conjuguer.

Nous saluons toutefois que la réglementation oblige le courtier à dénoncer et justifier aux clients tout changement de la méthode de calcul en cours de route. Par contre, nous sommes d'avis que ces données sont techniques et que la grande majorité des investisseurs n'y comprendront pas grand-chose et seront faciles à confondre par un représentant moins honnête.

En bref, le libre choix de la méthode de calcul constitue une brèche dans la protection de l'investisseur et donne une marge de manœuvre importante aux courtiers qui pourraient s'avérer lésionnelle pour certains clients.

En dernier lieu, nous tenons à souligner que nous apprécions le fait que les indices de références ne doivent pas obligatoirement être inclus au relevé du client. En effet, nous croyons que l'idée ou le principe de base justifiant l'inclusion d'indices de références est noble mais difficilement applicable.

Les indices de références, pour jouer pleinement leur rôle, doivent être adaptés pour chacun des clients et selon la répartition de leurs actifs. Il s'agit d'une tâche colossale que de déterminer, individuellement pour chaque investisseur, les indices de références applicables surtout qu'il existe rarement un indice s'appliquant parfaitement à la situation de chacun.

À l'inverse, il serait désastreux de tenter d'établir des indices de références pour l'ensemble ou un bloc de clientèle puisque, ainsi que nous l'avons affirmé précédemment, pour remplir leur rôle, les indices de références doivent être représentatifs des actifs de l'investisseur.

Devant ce problème d'application, nous croyons que le fait de ne pas obliger l'inclusion de tels indices de références est bénéfique, en ce que les courtiers n'auront pas à se lancer dans ce périlleux exercice précipitamment, mais pourront tenter l'expérience à leur rythme et ainsi mettre en place une méthode éprouvée pour y parvenir dans le respect de l'esprit de cette mesure.

5. Autres considérations liées au projet de règlement

Le projet de consultation étant l'occasion pour l'industrie de se faire entendre et parce que le document de consultation est muet sur un certain nombre de problématiques vécues par plusieurs membres de l'industrie, nous avons pris la liberté de souligner quelques éléments jugés importants que nous vous soumettons, dans le cadre d'une réflexion plus large sur le cadre réglementaire actuel de l'industrie et la manière de le modifier.

5.1 Fréquence des consultations

En tant que courtier en épargne collective indépendant de petite taille, nous apprécions être consultés et avoir l'occasion d'exprimer notre opinion et notre réalité sur les projets de règlement en cheminement ou sur des questions touchant notre pratique quotidienne.

Nous croyons également constater une plus grande sensibilité qu'autrefois des autorités envers les petits courtiers indépendants tels que Mérici, quoique nous sommes d'avis qu'il y a encore certainement place à l'amélioration, notamment par la création de canaux de discussion plus rapides et fréquents.

Nous comprenons également qu'il fait partie du processus normal qu'un projet de règlement doive être soumis à une consultation de l'industrie avant d'être mis en application. C'est un principe de transparence et de consultation important auquel nous souscrivons.

Toutefois, la fréquence élevée à laquelle les ACVM et l'AMF se livrent à des consultations puis à des modifications réglementaires sur certains sujets nous pousse à un constat : la réglementation est instable, imprévisible et ce fait engendre une grande pression sur l'industrie, particulièrement les courtiers de petite taille comme Mérici.

Pour expliquer ce constat, il n'existe pas de plus bel exemple que le *Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription*. Depuis 4 ans, ce sont quatre consultations publiques, dont deux dans la dernière année, et trois changements réglementaires, dont certains étaient majeurs, qui ont eu lieu.

Pour un courtier de petite taille comme Mérici, cela représente, afin d'exercer son droit fondamental d'être entendu, la mobilisation d'une part importante de ses ressources pour analyser l'état de la réglementation actuelle, les changements proposés, les impacts sur les activités du courtier, la rédaction du mémoire et les représentations nécessaires pour influencer le changement.

Également, chaque changement réglementaire engendre un bouleversement important de la structure logistique et organisationnelle des courtiers qui se traduit par une mobilisation de ressources importante et qui met en péril même la survie de certains joueurs de l'industrie.

Nous pourrions longuement (comme nous l'avons déjà fait ces quatre dernières années) débattre du caractère utile, essentiel ou opportun des nouvelles mesures réglementaires. Là n'est pas notre but aujourd'hui. Toutefois, nous désirons mentionner que cette pression engendrée par les changements réglementaires à répétition est grande et que cela a des effets réels sur le terrain.

Nous soumettons qu'il serait bénéfique, autant pour les régulateurs que pour les membres de l'industrie que les changements réglementaires se fassent de manière plus coordonnée et cyclique plutôt qu'à la pièce et de manière totalement imprévisible.

Par exemple, entreprendre une réforme de la réglementation dans son ensemble, avec la consultation que cela suppose, de manière planifiée et cyclique aurait pour avantage de rendre la chose prévisible pour les membres de l'industrie, de réduire les frictions que des changements à répétition engendrent et de permettre aux régulateurs d'agir de manière concertée, efficace et cohérente. De cette manière, la discussion et la réflexion porteraient non pas sur des changements ponctuels ou réactionnaires mais bien sur une vision de l'industrie en son sens large et permettrait une action globale beaucoup plus efficace.

Une telle façon de faire demande une modification du fonctionnement actuel des processus de modification réglementaire. Toutefois, nous croyons que faire l'économie de cette réflexion et écarter en vitesse cette option relèverait de l'immobilisme et empêcherait l'ensemble des acteurs du milieu de trouver une manière de mieux travailler ensemble.

5.2 Équité des mesures réglementaires

Cette question traîne en longueur depuis de nombreuses années déjà ce qui, à notre avis, devient un peu gênant et de plus en plus difficile à justifier rationnellement pour les régulateurs : l'équité des mesures réglementaires entre les différents acteurs de l'industrie de l'épargne au Canada ou, en d'autres mots, la différence de traitement entre l'industrie des fonds communs de placement et celle des fonds distincts, entre les grandes institutions financières, les indépendants et les compagnies d'assurances.

De manière concrète, comment justifier qu'il soit possible pour un représentant en assurance de personnes, dont la formation obligatoire ne comprend pas de matière substantive en investissements et dont les exigences de formation continue ne touchent pas elles non plus au domaine de l'investissement, de vendre un fonds distinct à un investisseur?

Comment justifier que le représentant en assurance de personnes puisse vendre un tel fonds distinct sans être soumis à la même réglementation et au même encadrement, particulièrement en matière de convenance au client et d'information sur la relation, que le représentant en épargne collective qui vend un fonds commun de placement?

Comment justifier qu'en de très nombreux cas, et malgré l'absence d'expertise et de connaissances déjà évoqué, le représentant en assurance de personnes qui vend un fonds distinct reçoive une commission de vente et de suivi plus généreuse que le représentant en épargne collective qui vend un fonds commun de placement?

Comment justifier que les frais de gestion annuels des fonds distincts soient systématiquement plus élevés que les frais de gestion des fonds communs de placement?

Comment justifier tout ce qui précède, lorsque l'on constate que de nombreux fonds distincts sont constitués des mêmes titres que certains fonds communs, par la même maison de fonds et souvent gérés par un même gestionnaire?

Par l'existence d'une garantie sur le capital initial après une période donnée? Nous tenons à souligner que de telles garanties sont de plus en plus restrictives et que si un investisseur ne peut retrouver son capital initial après la période donnée, il s'agissait d'un très mauvais investissement ou encore qu'il a voulu décaisser en plein creux de marché. Bref, il s'agit d'une garantie coûteuse qui ne bénéficie pas vraiment aux investisseurs.

En considérant l'ensemble de ce qui précède, nous tenons à mentionner qu'il nous apparaît de plus en plus impossible de justifier une telle situation et que l'augmentation de la réglementation en matière d'épargne collective, sans que l'équivalent soit

introduit en matière de fonds distincts, crée une distorsion importante dans l'industrie de l'épargne au Canada.

Il est possible de constater cette distorsion lorsque l'on observe de nombreux conseillers, qui détiennent un permis en assurance de personnes et en épargne collective, transférer des actifs depuis les fonds communs vers les fonds distincts.

Il est également possible de constater cette distorsion lorsque l'on prend connaissance que plusieurs représentants en épargne collective songent à abandonner leur permis en cette matière pour ne conserver que leur permis en assurance de personnes, sachant qu'elles auront moins de tracas avec la conformité, moins de paperasse à compléter et plus de latitude avec les fonds distincts. Sans compter ceux qui sont passés de la réflexion à l'action.

À notre avis, cette distorsion est injustifiable en ce qu'il s'agit d'une intervention, ou abstention, de la part des régulateurs et du législateur dans le commerce des valeurs mobilières ce qui ne devrait pas se produire dans une économie de libre marché, ouverte et compétitive.

Cette distorsion est tout aussi injustifiable du point de vue de l'investisseur qui doit payer des frais de gestion plus élevés avec un fonds distinct qu'avec un fonds commun, alors qu'il s'agit de produits semblables en tous points, de la répartition des actifs jusqu'au gestionnaire de fonds, à l'exception de la garantie du capital, souvent limitée ou inutile comme nous l'avons affirmé précédemment.

Bref, nous réclamons que les régulateurs et le législateur soient conséquents dans leur quête de protection de l'investisseur et imposent à tous les acteurs de l'industrie qui vendent ou distribuent des produits de placement au public des règles équivalentes de sorte que puisse s'exercer la libre concurrence nécessaire à un commerce sain.

Dans un même ordre d'idée, nous tenons à souligner que si nous étions en accord avec le principe du projet de règlement à l'effet que les courtiers doivent dévoiler aux investisseurs les frais exigibles et la rémunération reçue de manière annuelle et ce, afin d'augmenter la transparence et la confiance du public, nous nous attendons à ce qu'il en soit autant pour tous les représentants en épargne collective, qu'ils exercent dans une institution financière, un courtier indépendant ou toute autre structure corporative.

De la même manière, nous exigeons qu'une mesure équivalente soit imposée aux représentants en assurance de personnes et autres professionnels du placement ou de l'assurance afin que l'investisseur puisse faire un choix éclairé pour ses finances. Ne pas agir en ce sens constituerait un choix des régulateurs et du législateur en faveur d'une industrie et au détriment d'une autre ce qui, à notre sens, serait inacceptable.

Incidemment, nous nous questionnons également à l'effet qu'il puisse être utile pour le consommateur de connaître la marge de profit de son épicier, concessionnaire automobile, coiffeur ou entrepreneur en construction, pour ne nommer que ceux-ci. Nous sommes conscients que ce ne sont ni les ACVM, ni l'AMF qui sont en charge de la réglementation dans ces secteurs mais nous croyons que lorsqu'un principe est bon, en ce cas-ci la transparence, il doit souffrir le moins possible d'exceptions.

Voilà qui complète, pour le moment, nos observations et commentaires généraux en espérant que les ACVM et l'AMF aient le courage d'adresser ces questions dans un proche avenir dans une perspective d'équité, d'efficacité et de collaboration. En tel cas, nous serons heureux d'y apporter notre contribution la plus honnête et serons de la discussion en toute bonne foi.

6. Conclusion

Il n'est pas toujours aisé de recevoir, analyser, évaluer et répondre à une consultation portant sur un changement réglementaire comme nous concevons qu'il doit être difficile de penser, rédiger et proposer un tel changement.

Nous nous sommes donc prêté à cet exercice en toute bonne foi en espérant que notre contribution puisse influencer sur le résultat final.

Également, il n'est pas toujours aisé de synthétiser une idée ou opinion parfois complexe en quelques pages, quelques phrases. C'est pourquoi nous serons heureux de poursuivre l'échange dans tout autre forum que les ACVM et l'AMF voudront bien ouvrir de manière à bonifier l'environnement de l'industrie de l'investissement de chez nous.

Nous nous rendrons disponibles pour toute suite que ce mémoire pourrait engendrer et remercions les ACVM et l'AMF de l'occasion qui nous a été fournie de nous exprimer sur son projet... et même plus!



Michel Boutin
Président
Mérici Services Financiers Inc.



Maxime Gauthier
Chef de la conformité
Mérici Services Financiers Inc.