



L'INDÉPENDANCE | INDEPENDENCE
AU CŒUR D'UN RÉSEAU SOLIDE | AT THE CORE OF A SOLID NETWORK

Le 9 juin 2017

« Transmis par courriel »

M^e Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire générale
Autorité des marchés financiers
800, rue du Square-Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
Télécopieur : 514 864-6381
Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Objet : Commentaires relatifs au document de consultation 81-408 des ACVM – Consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées

Madame,

Nous vous soumettons nos commentaires relatifs au document de consultation 81-408 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur l'option d'abandonner les commissions intégrées publiés le 10 janvier 2017.

Partie 2

1. Convenez-vous des enjeux exposés dans cette partie? Pourquoi?

Nous sommes d'avis que peu importe la méthode utilisée, il y aura toujours des enjeux. Il n'existe pas de méthode parfaite, toutefois il y a toujours des solutions pour atténuer les risques.

Dans cette partie du document on indique que les commissions intégrées donnent lieu à des conflits d'intérêts. En ce qui concerne les conflits d'intérêts relatifs au produit (ex. : fonds actions, fonds d'obligations et fonds équilibré) qui génère des revenus de commissions différents au conseiller, on pourrait atténuer ce risque par l'uniformisation de la rémunération du courtier peu importe le produit.

La rémunération découlant des commissions intégrées consiste en une option de rémunération qui en vaut une autre et qui répond à certains besoins d'investisseurs (ex. : accès au conseil pour les petits investisseurs et accès à la profession de conseiller en placement pour les jeunes entrepreneurs).

En ce qui a trait à la connaissance, la compréhension et le contrôle des coûts de la rémunération des courtiers chez les investisseurs, il s'agit d'un faux problème puisque les différentes options doivent être expliquées à l'investisseur avant la transaction d'une part et d'autre part, ces coûts apparaissent maintenant au le rapport annuel sur les frais et les autres rémunérations depuis l'instauration des règles du MRCC2.

En ce qui a trait au fait qu'il arrive parfois que les commissions intégrés ne concorderaient pas avec les services fournis aux investisseurs, cela s'appliquerait en général aux investisseurs qui possèdent un portefeuille important. À cet effet, on constate au cours des dernières années un déplacement des fonds à commissions intégrés des clients plus fortunés vers des comptes à honoraires contenant des fonds d'investissement de Série F. Cette anomalie est donc en train de s'atténuée par elle-même par la création de nouveau processus d'affaires qui permet la négociation des honoraires.

2. Existe-t-il d'autres enjeux ou problèmes importants liés aux commissions intégrées? Veuillez, si possible, présenter des données qui illustrent votre argument.

Un enjeu qui ne semble pas suscité l'intérêt qu'il mérite auprès des autorités réglementaires est celui de la relève chez les courtiers indépendants et qui est présent dans l'industrie. Il est certain que cette problématique ne se ressent pas de manière importante chez les courtiers détenus par des institutions financières (institutions de dépôt et assureurs) puisque ces derniers sont en mesure de rémunérer ces jeunes sur une base de salaire. Par contre, les jeunes entrepreneurs en finance auront la vie difficile si les commissions intégrés sont abolies considérant que la clientèle type d'un jeune débutant aura en général un âge près du sien et par conséquent peu d'investissement considérant qu'il est en début de carrière. Or, nous craignons fortement que l'abandon de commissions intégrées créera un vide chez les jeunes entrepreneurs qui désire faire carrière à titre de conseiller financier indépendant.

3. Les commissions intégrées comportent-elles des avantages importants —accès aux conseils, efficience et rentabilité des modèles d'affaires, concurrence accrue— qui l'emporteraient parfois ou toujours sur les enjeux ou les problèmes qui y sont liés? Veuillez, si possible, présenter des données qui illustrent votre argument.

Les commissions intégrées offrent une alternative aux petits investisseurs en leur donnant d'une part, accès aux marchés financiers réservés à une classe d'investisseur plus fortunés et d'autre part, accès au conseil d'un professionnel qui par ailleurs serait inaccessible en raison du coût prohibitif par rapport à leurs moyens financiers.

Cette opportunité permet donc aux petits investisseurs un accès à d'autres produits financiers que les produits bancaires traditionnels.

L'épargnant est de par nature plus attiré vers des produits dont les frais se paie indirectement plutôt que ceux qui l'oblige à payer directement. Dans cet ordre d'idée, la structure des frais intégrés facilite l'investissement du fait que les frais sont incorporés au placement.

Elle a par ailleurs permis à de nombreux petits investisseurs de créer des habitudes d'épargne résultant en un important patrimoine. L'abolition de ce mode de rémunération pourrait alors se traduire par réduction du taux d'épargne et un appauvrissement social.

Les commissions intégrées sont un mode de rémunération qui permet au courtier indépendant d'assurer la relève et ainsi permettre la croissance de jeunes entrepreneurs dans le domaine des services financiers. Par conséquent, cela encourage une saine concurrence aux institutions financières.

Partie 3

4. Dans le cas de chacun des produits d'investissement suivants, placés au moyen d'un prospectus ou sur le marché dispensé sous le régime d'une dispense de prospectus :

- OPC
- fonds d'investissement à capital fixe
- billet structuré

devrait-on abandonner les commissions intégrées? Dans la négative :

a. Sur quel fondement devrait-il être exclu?

Il y a aucune raison valable qui permettrait l'exclusion de produit d'investissement. Même que par souci de transparence et d'uniformisation, on devrait appliquer cette mesure aux nouvelles émissions de titres (actions et obligations) et aux produits bancaires et d'assurance qui sont également sujets à des commissions intégrées.

b. Quel serait le risque que des arbitrages réglementaires soient faits sur le marché dispensé si les commissions intégrées n'étaient abandonnées que pour les produits placés au moyen d'un prospectus?

Nous sommes d'avis que cette mesure pourrait créer le déplacement de fonds d'investissement vers d'autres produits non visés par cette réglementation et qui ne sera pas nécessairement dans le meilleur intérêt du client mais à l'avantage du conseiller, du courtier et de l'émetteur. Cette mesure aurait donc pour impact de créer d'autres conflits d'intérêts.

5. Y a-t-il des types particuliers d'OPC, de fonds d'investissement à capital fixe ou de billets structurés pour lesquels les commissions intégrées ne devraient pas être abandonnées? Pourquoi?

Non, pour les raisons citées à la question 4.

6. Y a-t-il d'autres types de produits d'investissement pour lesquels les commissions intégrées devraient être abandonnées? Pourquoi?

Dans le secteur de l'assurance, les fonds distincts devraient être sujets à cette même règle. Il serait trop facile pour un conseiller ayant un permis en assurance et qui désire maintenir ce mode de rémunération de déplacer ses fonds d'investissement vers des fonds distincts. Par ailleurs, le coût d'un fonds distinct miroir à celui d'un fonds d'investissement est plus élevé en raison de la prime relative à la couverture de la police qui est en ajout. En conséquence, ce déplacement ne sera pas nécessairement effectué dans l'intérêt du client.

Si le gouvernement qui régit l'industrie du placement croit à l'importance de démontrer de la transparence dans les produits d'investissement et à l'abolition des frais intégrés pour mitiger les conflits d'intérêts, il devrait mettre en vigueur cette réglementation à tous les secteurs d'activité de l'industrie incluant le secteur bancaire et celui de l'assurance.

En somme, l'abolition des frais intégrés tel qu'elle est présentée actuellement servira les intérêts des institutions financières (institution de dépôt et assureur) qui verront une augmentation de leur bénéfice au détriment du petit investisseur et des petites firmes de courtage indépendantes.

8. Devrions-nous envisager d'abandonner d'autres frais ou paiements relativement à la souscription ou à la détention de titres de fonds d'investissement ou de billets structurés, notamment :

a. le versement de sommes d'argent et la fourniture d'avantages non pécuniaires par les gestionnaires de fonds d'investissement aux courtiers et aux représentants en vertu de la partie 5 du Règlement 81-105;

b. les commissions d'indication de clients;

c. les commissions de placement?

Pourquoi? Ces types de frais et de commissions présentent-ils un risque d'arbitrage réglementaire et, dans l'affirmative, de quelle ampleur?

Les institutions qui distribuent leurs propres produits ont les ressources nécessaires pour en faire la promotion et l'éducation auprès de leur force de vente. L'abandon de ces paiements pourrait réduire la qualité des services offerts par les courtiers indépendants et les rendraient moins concurrentiel par rapport aux institutions.

9. Si le versement de sommes d'argent et la fourniture d'avantages non pécuniaires aux courtiers et aux représentants pour le soutien d'activités de commercialisation et de formation en vertu de la partie 5 du Règlement 81-105 sont maintenus après l'abandon des commissions intégrées, devrions-nous envisager de modifier la portée de ces versements et avantages? Dans l'affirmative, pourquoi?

Non.

11. Si nous décidions d'abandonner les commissions intégrées, devrions-nous autoriser les gestionnaires de fonds d'investissement ou les émetteurs de billets structurés à faciliter le paiement de la rémunération du courtier par l'investisseur en la prélevant sur l'investissement de celui-ci et en la remettant en son nom au courtier?

Oui, cela pourrait aider les petites firmes de courtage qui ne possèdent pas la structure administrative nécessaire pour effectuer ces paiements.

Partie 4

12. Compte tenu des données et des éléments probants fournis dans la présente partie, la proposition d'abandonner les commissions intégrées répondrait-elle aux trois principaux enjeux de protection des investisseurs et d'efficience du marché traités dans la partie 2?

Tel que mentionné précédemment, ce sont les petits investisseurs qui seront les perdant alors que les enjeux principaux sont déjà en train de se régler par eux-mêmes par l'application de MRCC2.

13. Pour répondre à ces préoccupations, les ACVM pourraient-elles prendre d'autres mesures que l'abandon des commissions intégrées, conjointement ou séparément?

Nous croyons que les frais intégrés fait partie des options offertes aux investisseurs. L'abolir serait d'éliminer un choix potentiel à l'investisseur. Si les ACVM déterminent que cette option comporte des faiblesses, alors que l'on établisse des règles et/ou des directives pour assurer la bonne utilisation de l'option des frais intégrés.

14. Le passage à des mécanismes de rémunération directe risque-t-il d'entraîner d'autres conflits d'intérêts qui ne seraient pas encadrés par la réglementation actuelle des valeurs mobilières?

La rémunération directe n'est pas une fin en soi pour le règlement de conflits d'intérêts, ce n'est qu'une option qui existe déjà avec ses points positifs et négatifs.

Par exemple, la rémunération directe qui pourrait amener des conseillers à multiplier les transactions dans le but d'augmenter leur revenu, tendance que l'on voyait rarement avec l'option de frais intégrés.

Question 15. Selon vous, quel effet l'abandon des commissions intégrées aura-t-il sur l'expérience des investisseurs et les résultats qu'ils obtiennent? Plus particulièrement :

• Les investisseurs recevront-ils des conseils et des services financiers qui concordent davantage avec les honoraires qu'ils paient?

Les investisseurs sont au courant des frais qu'ils assument et c'est encore plus vrai aujourd'hui avec la mise en application de MRCC2, soit le rapport annuel sur les frais et les autres rémunérations. Est-ce que l'abandon de commissions intégrées va faire en sorte que les frais payés par les investisseurs aux conseillers vont varier? Ce n'est pas ce que l'on constate lorsque les investisseurs adoptent le processus des comptes à honoraires qui sont négociés avec le client.

On pourrait en conclure que les conseils et services financiers concordent généralement avec les honoraires que l'investisseur paie.

• Quel effet la proposition aura-t-elle sur le développement des conseils automatisés? Cet effet est-il susceptible d'être avantageux pour les investisseurs?

Le conseil automatisé sera un outil intéressant qui aura pour objectif de servir les petits investisseurs qui accepteront de demeurer dans le marché sans le service de conseil. Toutefois, si l'on retourne quelques années en arrière lors de l'avènement des courtiers exécutant, nous n'avons pas ressenti une croissance exceptionnelle de ce service sans conseil auprès du public. Étant donné que cette clientèle ne sera pas en mesure de défrayer les honoraires minimum, il est fort possible que cet effet ne soit pas à l'avantage du petit investisseur car celui qui n'adhère pas à ce service se tournera vers les produits bancaires traditionnels et ne pourra pas profiter de conseil si ce n'est que de l'éducation aux variations du marché et l'habitude à l'épargne.

• Y a-t-il des chances que les conseils discrétionnaires gagnent en popularité au Canada comme cela a été le cas dans les autres marchés qui ont délaissé les commissions intégrées et, le cas échéant, ce changement serait-il positif ou négatif pour les investisseurs?

Le conseil discrétionnaire est déjà en forte croissance au Canada. À savoir si la croissance future sera attribuable au conseil automatisé, cela dépend de l'envergure ou de la popularité de ce nouveau service. Comme nous l'avons déjà mentionné, nous demeurons sceptiques sur la croissance que va engendrer de ce genre de service.

• Quel effet la proposition aura-t-elle sur la croissance du réseau des courtiers en ligne et des courtiers exécutants et le coût des fonds offerts dans ce réseau? Cet effet est-il susceptible d'être avantageux pour les investisseurs?

Nous ne croyons pas que la majorité des petits investisseurs vont se tourner vers un service automatisé sans conseil car la relation avec le conseiller fait partie intégrante du conseil et l'investisseur ne pourra retrouver celle-ci avec un ordinateur. Au point de vue transactionnel, les coûts seront réduits mais cela se fera au détriment du conseil.

• Quel effet la proposition aura-t-elle sur le coût et l'étendue des conseils fournis à des segments particuliers d'investisseurs?

L'intégration des commissions au fonds d'investissement a initialement été mise en place pour permettre aux petits investisseurs d'avoir accès au conseil et au marché financier tout comme les investisseurs plus fortunés. Cela a également permis à l'investisseur moyen de s'introduire progressivement à ce marché et connaître autre chose que les produits bancaires traditionnels.

Le fait de régler la facture du conseiller soit au moment de la transaction ou soit sur une base d'honoraires mensuel ne plaira pas à tous les particuliers toute base de segments d'investisseurs confondus.

Il est clair que le conseiller indépendant ne sera plus en mesure de desservir le petit investisseur en raison des coûts qui seront supérieurs au bénéfice qu'il en retirera. Imaginons un conseiller qui doit se rendre à la résidence d'un client et passer plusieurs heures avec celui-ci pour établir son profil et sa situation financière, effectuer le travail de conformité et administratif pour effectuer un placement de 10 000\$. Les frais d'acquisition reportés permet de générer une commission de 5% soit 500\$ ce qui laisse un revenu acceptable au conseiller et assumer les frais inhérents. Cette proposition obligerait le conseiller à facturer 500\$ lors de la transaction, ce qui est n'est pas raisonnable. Par ailleurs, la structure des comptes à honoraires engendre des coûts administratifs important qui ne pourront être absorbé par le petit investisseur. Par conséquent, le service conseil ne sera plus abordable pour ce dernier et l'abolissement des frais intégrés amènera un déplacement de cette clientèle vers les institutions financières dont le temps consacré au conseil est limité en raison notamment du nombre important de clients alloués par conseiller.

16. Quels sont les types de mécanismes de paiement susceptibles de découler de cette proposition, si elle est adoptée? Plus particulièrement :

- **Les mécanismes de paiement proposés par les courtiers diffèreraient-ils selon le segment d'investisseurs? Dans l'affirmative, expliquez en quoi et pour quelles raisons.**

Les clients plus fortunés auront tendance à utiliser un mode de rémunération à honoraires pour avoir accès à un service conseil continue tant au niveau des recommandations de placement qu'au niveau des autres services de conseils financiers personnels. Les clients moins fortunés et qui ont moins besoin de conseil pourrait tendre vers un mode de rémunération directe.

17. Pensez-vous que la proposition entraînerait une carence en matière de conseils? Plus particulièrement :

- **Quels segments du marché risquent d'être touchés? Prière de considérer la segmentation en fonction du patrimoine, de facteurs géographiques (taille et emplacement de l'agglomération, par exemple, éloignée, petite, moyenne ou grande), de l'âge, des connaissances technologiques, du nombre de titres de fonds que détiennent les ménages, etc.**

En général, ce sont les ménages qui possèdent des portefeuilles de moins de 100 000\$ qui vont être touchés par cette carence en matière de conseil et la majorité d'entre eux n'auront plus les moyens de retenir les services d'un conseiller financier.

- **Souscrivez-vous à notre définition de « carence en matière de conseils »?**

Oui.

- **Devrions-nous faire une différence entre la carence en matière de conseils « en personne » et la carence en matière de conseils en général?**

Il y a évidemment une différence car le conseil en personne comprend une relation plus étroite avec l'investisseur et des conseils spécifiques adaptés à sa situation personnelle dont le coût est plus élevé. Cette carence en matière de conseils en personnes va définitivement viser le petit investisseur qui n'aura pas les moyens financiers pour se payer ce genre de service.

- **Quels types de conseils ou de services actuellement offerts seraient le plus touchés par la proposition?**

Les types de conseils le plus touchés ont trait à la planification financière (ex. : budget, planification de retraite, etc.), l'assistance au niveau fiscal et toutes autres demandes de nature financière en vue d'accompagner le client. Le conseil en personne de plus petit investisseur sera le plus touché par cette proposition et le conseiller devra réévaluer sa clientèle pour assurer sa rentabilité.

- **Y a-t-il des interactions potentielles entre la présente proposition, les réformes en cours telles que la deuxième phase du MRCC et d'autres réformes éventuelles comme celles énoncées dans le Document de consultation 33-404 des ACVM qui pourraient avoir un effet sur l'importance d'une possible carence en matière de conseils?**

Les recommandations proposées dans le document de consultation 33-404 sont orientées pour rehausser les obligations du conseiller envers son client : la connaissance du client par exemple au niveau fiscal, du profil de risque, la connaissance de tous les produits distribués par la firme qui d'ailleurs dans la situation d'un courtier indépendant qui distribue la plupart des fonds d'investissement au Canada n'est pas réaliste, l'obligation d'effectuer une mise à jour annuelle pour réévaluer la convenance, l'optimisation des produits. Ce rehaussement requiert du temps additionnel que le conseiller doit mettre à la disposition de tous ses clients et par le fait même l'amènera à réévaluer sa clientèle pour déterminer le segment d'investisseur qu'il est en mesure de servir. Conséquemment, le rehaussement des obligations tel que présenté dans le document de consultation 33-404 contribuera à laisser le petit investisseur à lui-même en ce qui a trait à l'investissement.

- **Comment pourrions-nous atténuer une éventuelle carence en matière de conseils, de conseils en personne ou de services financiers?**

L'innovation au niveau technologique pourrait atténuer la carence en matière de conseil dans la mesure où cette nouvelle technologie soit accessible à un prix abordable par les firmes indépendantes non contrôlés par les institutions financières.

- **Pensez-vous que les conseils en ligne pourraient atténuer une carence en matière de conseils? Dans l'affirmative, expliquer de quelle manière.**

Les conseils en ligne ne satisferont pas tous les investisseurs puisque cela ne peut pas remplacer la relation client/conseiller. Les clients n'y trouveront pas de réponses exhaustives qui sont particulière à chacun d'entre eux.

- **Pensez-vous que le fait que les courtiers appartenant à une institution de dépôt ou à un assureur détiennent une part importante du marché de la distribution des titres de fonds au Canada influera sur la probabilité qu'apparaisse une carence en matière de conseils ou sur l'importance de celle-ci?**

Cette carence de conseil sera plus présente chez les courtiers indépendants en raison que la relation client/conseiller est le plus souvent effectuée en personne et sur base de long terme.

18. Étant donné les changements que nous avons constatés dans le secteur ces dernières années (réduction des frais, introduction de séries de fonds pour les investisseurs indépendants, simplification des séries de fonds, réductions automatiques des frais, facilitation de l'accès aux options de souscription à honoraires, etc.), quelle est la probabilité que le secteur des fonds d'investissement délaisse les commissions intégrées en l'absence de mesures réglementaires? Plus particulièrement :

• Le secteur continuera-t-il à délaisser les commissions intégrées si les ACVM ne donnent pas suite à la proposition? Plus particulièrement :

Il est possible que certains fonds d'investissements indépendants maintiennent le mode de rémunération des commissions intégrés pour satisfaire les besoins des petits investisseurs ayant des relations avec des courtiers indépendants. Pour ce qui est des institutions financières, nous croyons que la décision est prise et qu'ils ne reviendront pas en arrière.

19. La figure 8 illustre-t-elle fidèlement les options de souscription offertes aux investisseurs selon le réseau, la taille du compte ou le type de société?

• Selon vous, les options de paiement et les modèles d'entreprise évoluent-ils en ce moment?

Au cours des dernières années, le modèle de la firme a évolué pour offrir les comptes à honoraires et offre également toutes les autres options de paiement. Ce n'est pas le cas pour toutes les petits courtiers indépendants en raison des coûts administratifs élevés.

• De quelle manière évolueraient-ils au fil du temps si les ACVM décidaient de ne pas mettre en oeuvre la proposition?

Il sera plus facile pour les plus petites firmes de maintenir leur rentabilité mais au cours des ans ils devront trouver le moyen de s'adapter aux nouvelles façons de faire surtout en ce qui a trait au comptes d'investisseurs plus fortunés.

21. Veuillez décrire les répercussions de l'abandon des commissions intégrées sur la concurrence et la structure du marché, et indiquer si vous acquiescez ou non à l'analyse présentée à la partie 4. Plus particulièrement :

• Quelle est la probabilité qu'apparaisse de l'arbitrage réglementaire sur les produits financiers similaires, tels que les fonds distincts et les produits d'institutions de dépôt, et quelle en serait l'ampleur?

Il est difficile d'en prédire l'ampleur, mais il est fort probable que les petits investisseurs en fonds d'investissement qui n'auront plus accès au conseil se retrouvent dans les produits d'institutions de dépôt et dans les fonds distincts.

• De quelle manière les courtiers en épargne collective et les agents d'assurance qui sont titulaires des deux permis seraient-ils touchés?

Il est possible que certains conseillers déplacent les fonds d'investissement de clients vers des fonds distincts, et cela ne se fera pas nécessairement à l'avantage de l'investisseur.

23. À l'heure actuelle, le paiement des commissions intégrées oblige le courtier et le gestionnaire de fonds d'investissement à mettre en oeuvre des mécanismes de contrôle et de surveillance (auxquels se rattachent des coûts de conformité) pour atténuer les conflits d'intérêts inhérents.

• Dans quelle mesure, le cas échéant, le recours aux mécanismes de rémunération directe par les représentants actuellement (par exemple, lorsqu'un représentant fournit des services selon un mécanisme de rémunération à honoraires) rend-il inutiles certains de ces mécanismes de contrôle et de surveillance?

Les contrôles mis en place pour la surveillance de la multiplication des transactions et les transactions générant des frais de rachat deviennent inutile dans le cas des comptes à honoraires.

24. Les commissions intégrées, en particulier les commissions de suivi, procurent une source de revenus stable aux courtiers et aux représentants. Si elles sont abandonnées, les mécanismes de rémunération directe compenseront-ils la perte de ces revenus?

La tendance que l'on constate actuellement est la croissance du mode de rémunération à honoraires. La perte de revenu sera créée par l'abandon de la clientèle de petits investisseurs et elle sera éventuellement comblée par la croissance d'une clientèle mieux nantie.

26. Quelles répercussions la proposition aura-t-elle sur les représentants du secteur, en particulier sur ce qui suit?

- **le cheminement de carrière;**
- **l'attrait de la profession;**
- **le profil type de la personne intéressée par la profession;**
- **le recrutement;**
- **l'attrait relatif d'une carrière dans des branches d'activité concurrentielles des services financiers.**

Il est fort probable que l'on voit un délaissement de la profession du-moins chez les jeunes entrepreneurs qui désirent agir en toute indépendance face aux produits financiers et gérer leur propre clientèle. La commission intégrée permet à celui qui débute dans l'industrie de générer suffisamment de revenu à court terme pour assumer ses dépenses et se créer une clientèle qu'il pourra servir au fil des ans. Cette proposition aura pour effet d'obstruer l'accès à la profession aux jeunes entrepreneurs qui ont des aptitudes à aider les gens à assurer leur avenir financier.

Se référé également à la question 2

En guise de conclusion, nous sommes d'avis qu'il serait prématuré d'abolir l'option des commissions intégrées avant d'évaluer les effets des modifications réglementaires du MRCC2 et de prendre sérieusement en considération les effets de cette proposition sur l'accès au conseil et aux marchés financiers pour les petits investisseurs ainsi qu'à la relève des jeunes entrepreneurs de services financiers.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'opportunité de vous soumettre nos commentaires et soyez assuré de notre participation à toute autre consultation publique relatif à ce sujet. Si de plus amples informations vous sont nécessaires, n'hésitez pas à communiquer avec le soussigné.



Jean Carrier, CPA, CA

Vice-président Conformité