

Allocution

Andrew J. Kriegler

Président et chef de la direction

Organisme canadien de réglementation du commerce des
valeurs mobilières

-

**Congrès international sur les titres de compétence
et le renforcement des capacités
sur les marchés financiers**

National Institute of Securities Markets (NISM)

Mumbai, Inde

Le 20 janvier 2017

LE DISCOURS PRONONCÉ FAIT FOI.

Mot d'introduction

Merci Prakash. Bonjour à vous tous.

Je suis très honoré d'être ici parmi vous en Inde et d'avoir été invité à participer à cet important congrès.

En tant que président d'un organisme de réglementation qui est chargé de veiller à l'intérêt public et qui établit et fait respecter des normes de qualité élevées dans le secteur des placements au Canada, je félicite l'Institut pour l'organisation de ce congrès et les importants travaux qu'il accomplit pour fournir une formation et des titres de compétence à ceux qui participent aux marchés financiers de l'Inde.

L'Inde est l'une des grandes économies dont la croissance est la plus rapide au monde. Des marchés boursiers sains, soutenus par une réglementation efficace et efficiente, sont essentiels à votre prospérité économique. Et il est tout aussi important que vos professionnels financiers possèdent les compétences de haut niveau prévues par des normes rigoureuses, transparentes et respectées. C'est la raison pour laquelle nous sommes tous ici aujourd'hui.

J'aimerais vous donner un bref aperçu de certaines des questions auxquelles nous faisons face sur les marchés des valeurs mobilières au Canada – des questions qui sont liées au renforcement des capacités, à la formation et aux titres de compétence, le principal thème du présent congrès.

De toute évidence, les marchés financiers de l'Inde et du Canada en sont à des étapes différentes. Il serait donc logique de supposer que les questions auxquelles nous sommes confrontés sont différentes. Cependant, je peux vous dire que, lorsque j'ai lu l'allocution prononcée par le premier ministre Modi lors de l'inauguration de ce campus, j'ai été frappé non pas par les différences que présentent les défis que nous rencontrons, mais bien par leurs similitudes.

Le monde change

Par exemple, nous sommes tous confrontés à des environnements qui évoluent rapidement, qu'ils soient politiques, économiques ou technologiques. Pour faire face à ces changements et éviter qu'ils nous submergent, nous devons nous efforcer de comprendre ce qui les sous-tend. Mais pour ce faire, nous devons consacrer à cette tâche beaucoup de temps, d'énergie et d'argent.

Pour cette raison, je félicite le NISM, le Securities and Exchange Board de l'Inde et le gouvernement d'avoir eu la prévoyance d'établir vos sept écoles d'excellence et, bien entendu, le nouveau campus du NISM.

Ces établissements permettront de veiller à ce que les participants du marché indien soient bien informés, compétents et conscients des tendances et des enjeux internationaux et que, par conséquent, ils puissent agir de façon appropriée.

Quels sont les événements qui se déroulent aujourd'hui au Canada et qui, à mon avis, sont liés au sujet du présent congrès?

Premièrement, je ne crois pas qu'il est possible de surestimer les conséquences de la crise financière qui a ébranlé le monde à compter de 2008 et qui continue de le secouer aujourd'hui. Et même si on a beaucoup parlé de la destruction du patrimoine et de l'écroulement des marchés et des institutions financières, à mon avis, les véritables dommages ne se mesurent pas en dollars ou en roupies.

Parce que c'est aussi notre confiance qui a été ébranlée. La crise a miné la confiance que nous avons envers nos systèmes économiques et politiques et a entamé la confiance que nous avons envers les gens qui les dirigent.

Deuxièmement, la société nord-américaine est actuellement à un point tournant sur le plan démographique.

Une énorme partie de la population – la génération des « baby-boomers » nés après la Deuxième Guerre mondiale – vieillit rapidement, mais elle vit aussi beaucoup plus longtemps que les générations précédentes.

Cette situation présente des défis uniques et parfois incompatibles en matière de placement. Les retraités, par exemple, essaient souvent tant bien que mal d'établir un équilibre entre la nécessité de préserver leur capital et celle de générer un revenu. Cette tâche est encore plus difficile dans un contexte où les taux d'intérêt et les taux de rendement sont peu élevés – il s'agit d'un défi que doivent relever les investisseurs, le secteur des placements et les organismes de réglementation comme l'OCRCVM, dont le mandat est de protéger ces investisseurs.

Par conséquent, les exigences des consommateurs envers les fournisseurs de services financiers et les organismes qui les réglementent ont changé : les sociétés de courtage doivent s'adapter pour offrir un éventail beaucoup plus large de services, qui vont de la planification financière à l'administration de successions, en passant par les services de fiduciaire. Et, bien entendu, les gens qui doivent fournir ces services doivent posséder des compétences, des aptitudes et des connaissances plus vastes et diversifiées qu'auparavant.

En même temps, les jeunes représentent un pourcentage de plus en plus élevé de la population active et deviennent des investisseurs dont les besoins, les comportements et les objectifs sont toutefois très différents.

Pour commencer, ils doivent compter beaucoup plus sur eux-mêmes que leurs parents à leur âge pour planifier leur avenir financier en général et épargner en vue de leur retraite en particulier.

L'époque où la sécurité de la retraite était assurée par un régime de retraite à prestations déterminées est définitivement révolue.

Et les jeunes sont beaucoup moins enclins à embaucher des conseillers et planificateurs financiers pour les aider à établir leurs objectifs financiers et à prendre des décisions en matière de placement. Ils sont aussi beaucoup plus à l'aise avec la technologie – et préfèrent en fait y avoir recours pour toute forme d'interaction ou de transaction. Malheureusement, dans le contexte financier, ils le font souvent sans avoir les connaissances et la compréhension nécessaires pour en optimiser l'utilisation.

Cela m'amène à parler du troisième facteur de changement – la technologie. Je crois que, dans ce domaine également, nous sommes à un point tournant... la courbe d'accélération – c'est-à-dire la rapidité avec laquelle la technologie provoque des changements comportementaux – est quasi verticale dans de nombreuses régions du monde.

Grâce aux nouvelles technologies, les gens accèdent à l'information plus rapidement et plus facilement et obtiennent plus aisément le soutien analytique dont ils ont besoin pour prendre des décisions. Les nouvelles technologies ont aussi augmenté de façon exponentielle la rapidité de la prise de décisions et des opérations qui en résultent.

Et puisque la théorie financière qui sous-tend de nombreux outils d'aide à la prise de décisions est la même, on peut affirmer que la corrélation entre les mesures prises par les participants des marchés est de plus en plus étroite.

Autrement dit, la technologie a augmenté la rapidité des activités financières, la rapidité des marchés et celle de toutes nos interactions financières. Et j'ajouterais qu'une rapidité accrue se traduit par une volatilité accrue. C'est pourquoi le jugement humain est plus important que jamais.

Répercussions et solutions

Alors, quel est le fil conducteur qui relie toutes ces questions entre elles? Et en quoi ces questions nous concernent-elles maintenant?

Je dirais simplement que, en raison de l'évolution rapide de la technologie et des facteurs de changement que j'ai décrits – les changements démographiques et comportementaux ainsi que les changements apportés au contrat social qui définissait auparavant notre épargne-retraite –, les gens (les investisseurs) doivent plus que jamais avoir confiance dans le système (politique, économique, financier, etc.) qui les soutient.

Ils doivent avoir l'impression qu'ils font partie du système, particulièrement s'ils ne possèdent pas une fortune ni de vastes connaissances financières.

Ils doivent faire suffisamment confiance au système, à ses participants et à ses dirigeants pour obtenir l'aide et les conseils dont ils ont besoin pour préparer leur avenir. Et cela est tout aussi vrai pour le fermier indien qui se demande s'il doit utiliser des dérivés sur marchandises pour couvrir pour la première fois le prix de ses cultures, que pour le retraité canadien qui souhaite bénéficier de ses épargnes et de ses placements tout au long de sa vie.

Pourtant, et nous en avons déjà parlé, la confiance envers le statu quo est au plus bas dans de nombreuses régions du monde, comme en témoignent les changements politiques qui sont survenus récemment dans un certain nombre de pays.

Bien entendu, on a déjà pris un grand nombre de mesures politiques, économiques et législatives pour contrer la crise financière mondiale. Il suffit d'examiner le travail accompli, individuellement et collectivement, par les pays du G20, le Conseil de stabilité financière, le Comité de Bâle et l'OICV

au cours des dernières années pour constater à quel point cette crise a exigé et continuera d'exiger des efforts acharnés.

Mais alors que la confiance envers les systèmes et les institutions peut facilement être brisée, je dirais que les systèmes financiers et les institutions financières ne peuvent pas facilement, à eux seuls, regagner la confiance perdue. Cela ne peut pas se faire sur une grande échelle ni du jour au lendemain.

La confiance se gagne lentement, une personne à la fois, et elle doit s'établir entre les personnes... entre, par exemple, les investisseurs et les professionnels financiers qui travaillent pour eux. Des professionnels financiers bien formés et bien informés qui respectent un code de déontologie rigoureux, et dont les compétences sont assujetties à une norme de reconnaissance officielle transparente et respectée, inspireront confiance.

Et je crois que cela nous ramène tout juste à la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui.

Le point de vue de l'OCRCVM

Permettez-moi maintenant de prendre quelques minutes pour vous faire part de certaines des mesures qu'a prises mon organisme pour relever les défis dont nous venons de parler.

L'OCRCVM est certes un organisme de réglementation relativement petit qui exerce ses activités dans un marché relativement petit. Nous savons que nous ne pouvons pas à nous seuls changer le monde. Mais nous pouvons prendre quelques petites mesures avec les sociétés et les personnes que nous réglementons pour raffermir et gagner de nouveau la confiance des gens, ce qui correspond sans conteste à notre mission qui consiste à protéger les investisseurs et à favoriser des marchés financiers sains au Canada.

Les clients d'abord et avant tout

Certains d'entre vous avez peut-être entendu parler des récentes mesures qu'a prises le département du Travail des États-Unis pour adopter une norme fiduciaire (il faut dire que cette norme est maintenant remise en question en raison du changement de gouvernement dans ce pays). Ou encore des réformes effectuées ces dernières années par la Financial

Conduct Authority du Royaume-Uni, qui ont entraîné l'interdiction des commissions intégrées.

Bien que l'incidence de chacune de ces mesures relatives à l'accès aux conseils financiers suscite des préoccupations raisonnables, je soutiens que ces mesures représentent une tendance généralisée en matière de réformes – une tendance qui contribue à améliorer le sort des investisseurs, la structure des marchés financiers ainsi que les compétences et les capacités de ceux qui y travaillent.

Les conseillers doivent maintenant être plus transparents et investir dans leurs compétences, leur formation et leurs connaissances. J'ajouterais même que les conseillers qui respectent ces nouvelles exigences sont de plus en plus recherchés par les clients qui veulent obtenir des conseils financiers exhaustifs.

Au Canada, toutes les personnes et sociétés inscrites ont l'obligation d'agir de bonne foi et avec honnêteté et loyauté avec leurs clients.

Au cours des dernières années, nous – l'OCRCVM et nos partenaires de la réglementation – nous sommes fondés sur

cette norme de diligence fondamentale pour mettre en place une série de réformes appelées Modèle de relation client-conseiller. Ce modèle vise à accroître la transparence en ce qui concerne les frais, les honoraires et le rendement, et à améliorer la communication de l'information et la convenance.

Mais la communication seule ne suffit pas. On assiste donc actuellement à un débat dirigé par bon nombre des commissions des valeurs mobilières provinciales au Canada – qui, ensemble, nous délèguent certains de leurs pouvoirs de réglementation – et qui porte sur l'établissement d'une norme officielle relative à l'intérêt du client.

Nous appuyons sans réserve cet exercice et croyons qu'une norme praticable relative à l'intérêt du client peut être établie au Canada.

Par exemple, nous avons déjà adopté une règle qui oblige les sociétés à régler les conflits d'intérêts réels ou potentiels entre les conseillers et leurs clients *au mieux des intérêts des clients*.

Nous croyons que la gestion adéquate des conflits d'intérêts – et des conflits liés à la rémunération en particulier – est au cœur du débat qui porte sur l'intérêt du client.

Ainsi, pour compléter les travaux dirigés par les commissions des valeurs mobilières provinciales, nous avons entrepris un examen des conflits liés à la rémunération de nos sociétés membres.

Bien que les premiers résultats de cet examen révèlent que certaines sociétés ont mis en place des pratiques exemplaires, il y a sans aucun doute place à l'amélioration dans d'autres sociétés. Nous n'avons pas encore pris de décision définitive, mais nous sommes prêts à prendre les mesures réglementaires nécessaires pour veiller à ce que les intérêts des clients l'emportent toujours.

Innovation et offres en ligne

Les réformes réglementaires entraînent souvent une augmentation du coût des activités, et cela peut amener les participants du marché à chercher d'autres moyens de servir leurs clients de façon plus rentable.

L'une des tendances que l'on observe au Canada est la suivante : en raison des coûts réglementaires et autres, certaines sociétés commencent à obliger les conseillers à ne servir que des clients fortunés. D'autres se tournent vers la technologie pour conserver leur clientèle ou même l'étendre

aux petits investisseurs à peu de frais. Par conséquent, il est possible qu'un nombre de plus en plus grand d'investisseurs ne puissent obtenir des services ou des conseils que par Internet.

Notre défi consiste à nous adapter à l'évolution des modèles d'affaires et à déterminer la meilleure façon de réglementer la gamme changeante des services – à partir des services complets de planification financière et des services-conseils en matière de placement jusqu'aux conseils automatisés appelés robots-conseils et au libre-service, en passant par tous les services qui se situent entre ces deux pôles.

Lorsque nous avons élaboré nos règles, le monde des valeurs mobilières était plus simple : il offrait une gamme complète de conseils traditionnels ou des outils simples d'exécution des opérations. Il n'y avait rien entre les deux. Aujourd'hui, l'éventail des services s'élargit sans cesse.

Nous ne pouvons déterminer les mesures réglementaires appropriées qu'avec ceux qu'elles touchent directement – c'est-à-dire le secteur et les investisseurs. Nous avons non seulement établi un groupe de travail sectoriel chargé d'examiner les produits et outils qui sont offerts dans notre

cadre réglementaire actuel, mais nous avons aussi mené un sondage auprès des clients qui utilisent les outils d'exécution d'opérations et de constitution de portefeuilles pour comprendre la façon dont ces outils définissent les services qu'ils reçoivent.

Nous croyons fermement que l'élaboration de bonnes politiques publiques exige l'engagement de tous nos partenaires.

Parfois, les conversations avec ces partenaires sont difficiles parce qu'il y a tant de choses en jeu – mais au bout du compte, le jeu en vaut vraiment la chandelle.

Les normes de compétence comptent vraiment

Comment des normes de formation et de compétence plus élevées cadrent-elles avec la mission de l'OCRCVM?

Nous croyons que ces normes sont et devraient être considérées comme un important avantage pour ceux qui les adoptent. Et je crois qu'il en va de même pour vous, compte tenu des investissements que vous avez effectués dans le présent congrès, au sein de votre institut et dans des

partenariats, comme celui que vous êtes en train d'établir avec Moody's Analytics.

J'ai parlé tout à l'heure des conseils automatisés ou robots-conseils. Certains voient en ces outils de gestion de portefeuille une menace pour les modèles d'affaires traditionnels.

Il ne fait aucun doute, comme nous en avons déjà discuté, que ces outils constitueront un produit important pour certains clients. D'autres clients, par contre, souhaiteront continuer de faire affaire avec un conseiller humain à l'une ou chacune des étapes du processus... mais à condition, je crois, que ce conseiller ait mis à jour ses compétences et capacités et soit en mesure d'offrir des services à valeur ajoutée – et surtout – de faire preuve d'un solide jugement. Dans ce contexte, le jugement d'un conseiller qui permet d'obtenir davantage que ce que donne un modèle de portefeuille situé sur la frontière efficiente constitue une valeur ajoutée.

La compétence professionnelle d'un conseiller qui travaille avec des outils technologiques est tout aussi importante – la technologie n'est efficace que si les données qui l'alimentent sont appropriées.

En plus de concevoir pour les conseillers et leurs clients des outils d'aide à la décision – des outils d'analyse approfondie, si on peut dire –, de nombreuses sociétés élargissent leur éventail de produits et services, qui comprend une gamme complète de services financiers, de la planification fiscale et successorale à l'assurance.

Ces sociétés peuvent ainsi nouer avec leurs clients des relations plus étroites et plus profondes. Pour mener à bien cette tâche, elles investissent dans leurs ressources humaines pour leur permettre d'obtenir la formation et les compétences dont elles ont besoin pour servir leurs clients. Et nous constatons que, au fil du temps, cette tendance contribue à la création d'une nouvelle « norme » de compétence plus élevée pour tout le monde.

Et au bout du compte, il s'agit là de notre objectif principal – comme vous tous ici, j'en suis sûr.

Conclusion

J'aimerais conclure en revenant sur les points que j'ai mentionnés plus tôt.

Les investisseurs méritent des professionnels financiers auxquels ils peuvent faire confiance ainsi que des marchés auxquels ils peuvent se fier. Même si les exemples que j'ai cités étaient tirés du monde des conseillers en placement, je crois qu'ils peuvent s'appliquer tout aussi bien à tous les segments des marchés financiers. Malheureusement, la confiance envers certains de ces segments est ébranlée.

L'une des façons dont nous pouvons, ensemble, regagner la confiance perdue est de veiller à ce que des normes élevées en matière de connaissances professionnelles, d'éthique et de compétence soient respectées. Ce faisant, nous créerons certaines des conditions nécessaires à la future croissance économique en Inde, au Canada et partout dans le monde.

Je profite donc de l'occasion pour féliciter le National Institute of Securities Markets et Moody's Analytics d'avoir pris l'initiative de créer un certificat en stratégies sur produits dérivés – qui est, si je comprends bien, le premier d'une série de certificats supérieurs visant à élever les normes de compétence dans votre secteur des services financiers.

Ce type d'investissement dans la formation et le renforcement des capacités met en évidence le type de leadership dont vous

devez faire preuve, à mon avis, pour améliorer la confiance envers les marchés et ses participants et, par conséquent, propulser l'économie de l'Inde vers l'avenir.

Le premier ministre Modi a parlé, dans son allocution prononcée ici le mois dernier, de son intention de transformer l'Inde en pays développé d'ici une génération. Il a à juste titre souligné que des marchés financiers solides formés de professionnels compétents font partie intégrante de ce parcours vers l'avenir. Et si je me fie à ce que j'ai vu et entendu depuis mon arrivée ici, ce parcours est déjà bien entamé.

Je vous remercie.

-30-