



**ASPECTS À
CONSIDÉRER POUR
LE CHOIX D'UN
COURTIER CHARGÉ
DE COMPTES**

JUILLET 2013

ASPECTS À CONSIDÉRER POUR LE CHOIX D'UN COURTIER CHARGÉ DE COMPTES

Le présent document vise à informer les courtiers membres des aspects à considérer pour le choix d'un courtier chargé de comptes. Veuillez toutefois noter qu'il n'est pas nécessairement complet selon le modèle de gestion utilisé.

Nous invitons les sociétés à consulter la Règle 2400 de l'OCRCVM, le Bulletin n° 2883 et l'Avis sur la réglementation des membres RM096 de l'OCRCVM pour obtenir de plus amples renseignements sur les exigences de l'OCRCVM relativement aux arrangements entre remisiers et courtiers chargés de comptes. Pour obtenir d'autres renseignements sur l'adhésion à l'OCRCVM, consultez notre site Web à l'adresse www.ocrcvm.ca

A. Qu'est-ce qu'une relation remisier/courtier chargé de comptes?

Sous réserve des règles de l'OCRCVM, une relation remisier/courtier chargé de comptes entre des sociétés membres permet à une société (le « remisier ») de s'établir dans le secteur et d'offrir des services complets à ses clients sans avoir à assumer les coûts de démarrage et de maintenance élevés associés à l'exploitation d'un service de post-marché complet. Alors que les relations entre remisiers et courtiers chargés de comptes existent aux États-Unis depuis le milieu des années 1970, ce n'est qu'au début des années 1990 qu'elles ont véritablement pris racine au Canada. Les relations remisier/courtier chargé de comptes sont de plus en plus courantes dans le secteur des sociétés de courtage indépendantes au Canada – à l'heure actuelle, plus de la moitié des sociétés membres de l'OCRCVM sont des remisiers.

Il existe quatre types d'arrangements contractuels possibles dans le cadre d'une relation remisier/courtier chargé de comptes (les arrangements types et les définitions sont exposés sur le site Web de l'OCRCVM). Le remisier accepte de plus en plus de responsabilités en ce qui a trait au capital et à la conformité, si bien qu'on assiste à un mouvement des arrangements de type 1 vers des arrangements de type 4. Les arrangements de type 2 ou 3 représentent la majorité des arrangements qui existent aujourd'hui. La principale différence entre un arrangement de type 2 et de type 3 a trait à la responsabilité du capital pour les comptes de clients qui présentent soit une insuffisance de couverture, soit des débits échus. Dans un arrangement de type 2, le courtier chargé de comptes assume la responsabilité initiale du capital pour ces comptes, tandis que dans un arrangement de type 3, le remisier accepte cette responsabilité. Sans doute la plus grande différence qui en découle est la responsabilité du maintien d'un capital suffisant pour couvrir les positions-titres concentrées. Comme le calcul de la concentration utilise le capital régularisé en fonction du risque, le remisier doit tenir compte des conséquences d'un arrangement de type 3 de ce point de vue également.

- Les principaux services offerts par le courtier chargé de comptes sont les suivants :
 - Exécution, compensation et règlement des opérations (services de jitney)
 - Séparation ou garde des fonds et des titres des clients

- Tenue des livres et des registres des opérations des clients
 - Financement des positions des clients
 - Préparation et distribution des relevés des clients et des avis d'exécution
- De nombreux courtiers chargés de comptes proposent aussi d'autres services à valeur ajoutée afin d'étendre leur offre :
 - Accès à des services de bureautique
 - Accès à un pouvoir d'achat en vrac préférentiel
 - Produits de gestion du patrimoine
 - Services de retraite
 - Produits bancaires
 - Produits et services d'assurance
 - Accès aux recherches et aux nouvelles émissions
 - Accès en ligne pour les clients des services de détail
 - Conformité et inscription
 - Information financière et réglementaire

Le remisier transmet des comptes de clients au courtier chargé de comptes pour traitement. Les services du courtier chargé de comptes peuvent inclure la réception, la garde et la livraison des titres pour lesquels il facture des frais au remisier. Le courtier chargé de comptes perçoit auprès des clients du remisier les sommes dues sur les opérations exécutées par le remisier, incluant les commissions exigibles. Le courtier chargé de comptes est responsable du règlement des opérations avec le courtier agissant comme contrepartie à l'opération au nom du remisier. De plus, le courtier chargé de comptes peut consentir du crédit aux clients du remisier pour leur permettre d'acheter des titres sur marge.

Dans un arrangement de type 2, le remisier ouvre un compte pour son client, reçoit l'ordre d'achat ou de vente de titres de client et le transmet au courtier chargé de comptes aux fins d'exécution, ou encore le remisier exécute l'ordre et transmet les conditions de l'opération au courtier chargé de comptes aux fins de règlement. Le courtier chargé de comptes complète ensuite l'opération en obtenant du client du remisier soit la somme en espèces si les titres sont achetés, soit les certificats si les titres sont vendus. Le courtier chargé de comptes peut faire crédit au client si l'achat est effectué sur marge et, en réalité, livre le paiement en espèces ou les certificats au courtier agissant comme contrepartie à l'opération. Le paiement en espèces ou les certificats reçus par le courtier chargé de comptes pour le client du remisier sont soit détenus dans le compte ou livrés au client. Le courtier chargé de comptes envoie au client un avis d'exécution écrit indiquant les détails de chaque opération, immédiatement après son exécution, ainsi qu'un relevé périodique pour l'ensemble du compte du client.

Les fonctions de réception, d'exécution, de compensation, de règlement et de livraison à l'intérieur du processus de compensation exigent l'exécution d'une série d'étapes complexes qui, pour plusieurs, sont traitées au moyen de systèmes de traitement des données. Ces étapes

incluent la réception, l'identification et la livraison des fonds et des titres, les contrôles financiers internes, les fonctions comptables, les services administratifs et la garde des titres. Les parties concernées peuvent être tenues responsables de toute erreur durant le processus de compensation.

Le courtier chargé de comptes court le risque que le client du remisier néglige de payer les titres dans le cas d'un compte au comptant ou de satisfaire aux exigences de marge si les titres sont acquis sur marge. Bien que les remisiers décident des opérations qui peuvent être effectuées par leurs clients, les courtiers chargés de compte se réservent le droit de refuser une opération. De plus, le courtier chargé de comptes est financièrement responsable des obligations des clients du remisier et exigera du remisier le remboursement de toute perte si jamais son client ne paie pas. En conséquence, la plupart des courtiers chargés de comptes exigeront un cautionnement de leurs remisiers.

Le financement des comptes sur marge est l'un des principaux services offerts par un courtier chargé de comptes. Dans un compte sur marge, le courtier chargé de comptes fournit une partie du prix d'achat sous forme de prêt garanti par les titres achetés ou par d'autres titres détenus par le client. Le courtier chargé de comptes facture des intérêts sur le prêt et partage habituellement la marge d'intérêt gagnée avec le remisier. Bien que le montant des prêts soit réglé par l'OCRCVM, généralement le courtier chargé de comptes imposera des règles internes encore plus strictes. Les courtiers chargés de comptes utilisent les capitaux propres, les emprunts bancaires garantis et les soldes créditeurs libres dans les comptes des clients comme source de fonds pour financer les comptes sur marge.

L'arrangement entre un remisier et un courtier chargé de comptes doit être signé par le remisier et le courtier chargé de comptes, et les deux sociétés doivent être courtiers membres de l'OCRCVM. En conséquence, les sociétés membres de l'ACFM ne peuvent conclure des arrangements remisier/courtier chargé de comptes avec des sociétés membres de l'OCRCVM pour l'instant. L'arrangement entre un remisier et un courtier chargé de comptes doit être approuvé par un OAR (l'OCRCVM).

B. Information à fournir au courtier chargé de comptes

Avant de communiquer avec des courtiers chargés de comptes pour discuter d'un éventuel arrangement, il est recommandé de dresser un portrait précis de votre société ou de la société que vous êtes en train de constituer. Certains des éléments ci-dessous pourraient vous aider à mieux définir votre société, aussi bien pour vous que pour un courtier chargé de comptes.

La diligence raisonnable dans la création d'une nouvelle société de courtage suppose notamment d'évaluer et de choisir soigneusement votre courtier chargé de comptes. Le meilleur moyen pour ce faire consiste à rencontrer des courtiers chargés de comptes potentiels, puis à établir une courte liste de partenaires potentiels à qui vous demanderez de vous soumettre une proposition officielle.

En tant que remisier:

Vous devriez fournir aux courtiers chargés de comptes potentiels une copie de votre plan stratégique/d'affaires, qui consiste en une vue d'ensemble de vos activités et, plus particulièrement, des groupes qui agiront comme correspondant.

Si vous n'avez pas de plan stratégique/d'affaires en bonne et due forme, vous devriez envisager d'en établir un. Ce document est la pierre d'assise de toute entreprise prospère et constitue un élément important pour documenter l'orientation logique et rationnelle de votre entreprise. Il définit aussi certains paramètres qui permettent de mesurer les progrès vers la réalisation de vos objectifs d'affaires. Un plan d'affaires (comprenant des états financiers pro forma sur cinq ans) constitue également une exigence pour devenir membre de l'OCRCVM.

Un plan d'affaires inclut entre autres les éléments suivants :

1. Définition de la vocation principale et du créneau commercial

Cet élément est important puisqu'il définit la gamme de produits et de services offerts, vos objectifs et votre stratégie d'affaires, vos sources de revenu, votre structure de coûts, etc.

2. Définition du marché cible

Il est utile de bien cerner votre clientèle cible au moyen de données démographiques comme le sexe, l'âge, le niveau de revenu, le niveau de scolarité, l'emplacement géographique, la répartition entre la clientèle urbaine et rurale, l'occupation, l'origine ethnique, l'actif de placement, etc. Cela vous permettra d'identifier qui sont vos clients et ce que vous pouvez leur offrir.

3. Plans stratégiques de l'entreprise

La planification stratégique porte sur l'orientation ou l'évolution générale de la société. Elle permet aux principaux dirigeants de la société de définir ou redéfinir la mission de l'entreprise, d'évaluer la situation actuelle, d'établir des objectifs pour l'entreprise sur trois ou cinq ans et de définir un plan d'action pour mener l'entreprise là où ses dirigeants souhaitent la mener, en reconnaissant ses forces, ses faiblesses, les possibilités et les menaces concurrentielles (souvent appelée analyse F.F.P.M. – forces, faiblesses, possibilités, menaces).

4. Image de marque

Dans un secteur d'activité mature comme celui des services financiers, les sociétés bien établies ont clairement défini leur position sur le marché et leur image – ou leur image

de marque si vous préférez. Les nouveaux venus doivent déterminer de quelle façon ils entendent se différencier de leurs concurrents, que ce soit par un nom, un terme, un symbole, un design (ou une combinaison de ces éléments), afin de se démarquer et d'offrir quelque chose de tangible à leurs clients potentiels. Un courtier chargé de comptes doit comprendre vos plans et vos besoins en matière de marque pour pouvoir évaluer vos exigences « étiquette blanche » (*white label*).

5. Principaux dirigeants

La partie de votre plan d'affaires portant sur la gestion et l'organisation est déterminante; beaucoup d'entreprises et de plans d'affaires échouent parce que les bonnes personnes n'ont pas été réunies à la tête de l'entreprise. Un courtier chargé de comptes voudra s'assurer qu'un nouveau remisier potentiel a l'expérience, le sens des affaires et la réputation nécessaires pour réussir et il tiendra compte de cette information dans son évaluation globale de la nouvelle proposition d'affaires du remisier.

6. États financiers pro forma

Les entreprises en démarrage, par définition, n'ont pas d'antécédents financiers. Le plan d'affaires d'un remisier est plutôt fondé sur un ensemble de prévisions financières réalistes et détaillées qui reflètent les résultats financiers attendus de la nouvelle entreprise. Ces états devraient inclure (sans s'y limiter) un ensemble d'hypothèses à partir desquelles les prévisions financières sont établies, les revenus et flux de trésorerie prévus, un bilan et les analyses de rentabilité fournissant une vision de la nouvelle entreprise sur cinq ans. Le courtier chargé de comptes peut vous aider à établir ces états pro forma en vous fournissant de l'information sur ses coûts ou sur les coûts spécifiques du secteur.

7. Sources de capital

Pour réussir, un membre de l'OCRCVM, même lorsqu'il agit comme remisier, doit disposer d'un capital minimum pour assurer son succès à long terme. L'OCRCVM a établi une série d'exigences de capital minimum pour les remisiers, qui varient selon le degré d'autonomie (type 1 à 4). Vous trouverez plus de renseignements à ce sujet sur le site Web de l'OCRCVM à l'adresse www.ocrcvm.ca. Nonobstant les exigences de l'OCRCVM, les niveaux de capital peuvent être considérablement plus élevés. D'autres exigences de capital s'appliquent aussi sous la forme de cautionnements qui peuvent être exigés par le courtier chargé de comptes et qui peuvent dépasser les minimums du secteur. De plus, vous devrez vous assurer que votre nouvelle société dispose de liquidités suffisantes pour son démarrage et pour assurer son expansion par la suite.

Une fois que ces différents éléments d'information sont disponibles ou en préparation, vous êtes prêt à amorcer vos discussions avec un éventuel courtier chargé de comptes.

Échange d'information entre le remisier et l'éventuel courtier chargé de comptes

Dans un premier temps, il est probablement utile de conclure une entente de confidentialité avec chaque courtier chargé de compte considéré. L'entente de confidentialité entre les parties constitue un arrangement approprié pour échanger de l'information et des données confidentielles et exclusives. Il s'agit d'un simple engagement qui lie les deux parties en ce qui a trait au transfert et à la divulgation de cette information qui inclut, sans s'y limiter, de l'information sur les pratiques d'affaires et le fonctionnement de l'entreprise et de l'information financière. L'information qui est déjà du domaine public n'est pas considérée comme confidentielle. En fournissant à votre courtier chargé de comptes éventuel de l'information sur votre volume d'affaires actuel, vous serez mieux en mesure de déterminer la composition de produits et services ainsi que le mode de tarification qui conviennent le mieux à votre modèle de gestion. Aux fins de la « demande de proposition », cet échange d'information devrait inclure les éléments suivants :

1. Description générale de l'arrangement envisagé

Un bref paragraphe résumant vos activités aidera vos éventuels courtiers chargés de comptes, incluant notamment l'information suivante :

- Modèle de gestion – services de détail ou institutionnels
- Type d'arrangement remisier/courtier chargé de comptes proposé
- Principaux services à inclure – exécution des opérations, conformité, financement, etc.

2. Nombre de représentants du remisier et nombre prévu

Nombre de représentants inscrits (par territoire de compétence) et nombre prévu :

Province	Représentants autorisés actuels	Productivité prévue	Représentants autorisés prévus	Productivité prévue
Ontario				
Etc.				

3. Volumes d'opérations et de compensation prévus du remisier

La structure de coûts du courtier chargé de comptes – et par conséquent son modèle de revenu – est largement déterminée par les volumes d'opérations. Par conséquent, le courtier chargé de comptes sera intéressé par le nombre et le type d'opérations qui seront traitées par son intermédiaire. Une « opération » correspond habituellement à l'avis d'exécution produit pour le client ou au compte de moyenne des cours dans le cas

des opérations de mandataire, ou encore à chaque achat ou vente pour l'inventaire. Tenez compte de toutes les opérations, incluant les annulations et les corrections, pour établir votre volume d'opérations.

Volume d'opérations mensuel

Type d'opération	Volume mensuel moyen	Volume mensuel prévu
Actions canadiennes		
Titres à revenu fixe canadiens		
Fonds de placement canadiens		
Options canadiennes		
Autres titres canadiens		
Actions américaines		
Titres à revenu fixe américains		
Options américaines		
Opérations à l'extérieur de l'Amérique du Nord		
Total (*)		

4. Nombre de comptes prévu du remisier

Un autre élément important permettant au courtier chargé de comptes de déterminer les coûts et la tarification est le type de compte. Par conséquent, le courtier chargé de comptes voudra obtenir le plus de détails possible sur la composition de vos comptes. Un « compte » se définit habituellement comme une « entité » (particulier, entreprise, régime enregistré), mais parfois plusieurs comptes peuvent être liés à une même entité. Il est donc important de bien préciser ce qui est inclus dans votre calcul.

Type de compte			
	Nombre	Valeur du marché totale en \$CAN	Solde moyen
Compte au comptant en \$CAN			
Compte CR/règlement-livraison en \$CAN			
Compte CR/règlement-livraison en \$US			

En général, toutes les activités de financement de sociétés et de placements privés et les obligations assumées par les remisiers engagent leur responsabilité exclusive, y compris la responsabilité pour tout le capital exigé à des fins réglementaires et autres dans le cadre d'un mandat de financement de société, toutes les obligations de diligence raisonnable et obligations connexes et tout engagement pris dans le cadre d'un mandat de financement de société.

7. Cas particuliers

Comme les offres de services peuvent varier d'un courtier chargé de comptes à un autre, il se peut que vous souhaitiez discuter de certains attributs particuliers de votre société avec votre courtier chargé de comptes éventuel. Sans vouloir restreindre les sujets potentiels, voici une liste des sujets types qui méritent d'être abordés :

- Comptes au nom des clients
- Comptes de non-résidents
- Opérations traitées directement avec les contreparties
- Services d'assurance
- Comptes de petites entreprises
- Contrats à terme

8. Degré d'autonomie du remisier par rapport au courtier chargé de comptes

- a) Le remisier prévoit-il gérer lui-même l'information réglementaire en matière de comptabilité, de finances et de risque?
- b) Le remisier prévoit-il se doter de systèmes internes pour analyser le rendement et produire des analyses à des fins de gestion des ventes?
- c) Le remisier prévoit-il être en mesure de gérer les liquidités (chèques/dépôts) à partir de ses bureaux? (Cela est particulièrement important dans le cas où le remisier et le courtier chargé de comptes se trouvent dans des villes ou des provinces différentes).
Nota : Chez les remisiers de type 1 et de type 2, les chèques des clients doivent être libellés à l'ordre du courtier chargé de comptes et déposés dans un compte établi au nom du courtier chargé de comptes.

C. Information à obtenir du courtier chargé de comptes

Au moment d'évaluer les services offerts par les différents courtiers chargés de comptes, il convient de procéder à une comparaison rigoureuse et ordonnée des sujets discutés. Les modèles de tarification et de prestation varient considérablement d'un courtier chargé de comptes à l'autre et de nombreuses combinaisons et permutations sont possibles. Vous devrez poser beaucoup de questions et définir de façon systématique la gamme de produits et de services afin de tracer le profil exact de votre courtier chargé de comptes. Ces détails, qui

peuvent être intégrés dans votre plan d'affaires dans le cadre du processus de demande de proposition, vous fourniront une information quantifiable et comparable qui vous aidera à faire votre choix.

En raison des responsabilités fiduciaires uniques propres au secteur des services financiers, votre choix d'un courtier chargé de comptes devrait aussi être en partie déterminé par une évaluation de certains attributs de votre courtier chargé de comptes – réputation au sein du secteur, stabilité financière, connaissances, expérience, garanties de service, souplesse, adaptation et engagement. Ces éléments sont habituellement de nature qualitative.

De plus, selon notre expérience, certaines autres questions méritent d'être abordées avec votre courtier chargé de comptes potentiel avant de prendre une décision :

1. Méthodes d'exploitation et politiques de crédit du courtier chargé de comptes

Chaque courtier chargé de comptes a ses propres politiques de gestion du risque pour son secteur d'activité. Par conséquent, une discussion sur votre modèle de gestion et votre clientèle est essentielle et représente une mesure de diligence raisonnable importante pour les deux parties.

2. Capacité du courtier chargé de comptes d'aider le remisier pour certains aspects du processus d'adhésion

Votre courtier chargé de comptes pourrait être en mesure de vous aider pour les aspects suivants :

- Manuels de procédures
- Énoncés de politique de contrôle interne
- Inscription
- Plans d'affaires
- Conventions d'actionnaires
- Gestion de la transition
- Conseils pour l'aménagement des bureaux et la technologie
- Plans de continuité d'activité
- Échantillons de formulaires de demande d'ouverture de compte, d'avis d'exécution, de relevés, etc.

3. Systèmes du courtier chargé de comptes

Un large éventail de systèmes sont offerts par les courtiers chargés de comptes et la technologie peut constituer un facteur de différenciation important en ce qui a trait aux

services. L'interface frontale du conseiller doit être adaptée à votre modèle de gestion et à vos circonstances particulières. La disponibilité des interfaces de données utilisant une technologie exclusive et la volonté du courtier chargé de comptes de les développer et de les maintenir sont un élément important à considérer. Si vos clients doivent pouvoir accéder à leurs comptes en ligne, vous devez vous assurer que votre courtier chargé de comptes est en mesure d'offrir ce service.

Vous devez comprendre la structure de coûts et les solutions de remplacement offertes par votre éventuel courtier chargé de comptes.

4. Plan de continuité d'activité du courtier chargé de comptes

Les plans de continuité d'activité ou de reprise après sinistre constituent des éléments essentiels d'un plan d'affaires, ainsi qu'une exigence réglementaire. Bien que chaque remisier soit responsable de son propre plan de continuité d'activité ou de reprise après sinistre, le courtier chargé de comptes peut vous aider pour certaines composantes de votre plan. Voici quelques éléments à considérer dans l'évaluation du plan de continuité d'activité ou de reprise après sinistre du courtier chargé de comptes :

- Opérations et règlement
- Services de comptabilité et de traitement de la paye
- Services de soutien administratif
- Produits de recherche
- Stratégies de reprise des TI
- Infrastructure de télécommunications

Les questions liées au traitement des opérations et au règlement sont habituellement les plus importantes à l'intérieur d'un plan de continuité d'activité. Le plan de votre courtier chargé de comptes devrait traiter de manière spécifique du réacheminement des opérations sur actions et sur titres à revenu fixe vers des sites de secours ou des systèmes de sauvegarde.

En ce qui touche aux applications et aux stratégies de reprise des TI, le plan de reprise après sinistre devrait couvrir toutes les applications essentielles et prévoir un niveau de sauvegarde de l'information en ce qui a trait notamment à l'historique des opérations des clients et à la conservation des opérations quotidiennes et de l'information comptable. Conformément aux exigences réglementaires, les remisiers doivent avoir leur propre plan de continuité d'activité.

5. Barème de frais du courtier chargé de comptes

i) Coût par opération

Le coût par opération constitue la norme pour la prestation des services de compensation. Toutefois, la définition d'une opération et le tarif par opération varient considérablement d'un courtier chargé de comptes à l'autre. Assurez-vous que la comparaison des tarifs s'effectue sur une base similaire – habituellement définie par le marché. Les courtiers chargés de comptes ont également l'habitude de séparer la fonction de compensation de la fonction d'exécution.

ii) Barème différent selon le type de compte

Les courtiers chargés de comptes peuvent aussi facturer leurs services en fonction du type de compte. Aussi, assurez-vous de mentionner tous les types de comptes dont vous aurez besoin dans vos discussions.

Le tarif variera considérablement en fonction de différents critères et des exigences mentionnées dans votre plan d'affaires.

iii) Menues dépenses

Le remisier doit habituellement assumer certaines menues dépenses, qui ne sont pas reliées aux services de traitement des opérations, de règlement ou de garde, incluant celles-ci :

- Impression des relevés
- Frais de traitement des relevés d'impôt de fin d'année
- Frais d'impression d'un fournisseur externe, le cas échéant
- Accès et opérations Internet (si ce service est offert)
- Systèmes de gestion de portefeuille intégrés
- Frais de transmission de données et de cotes
- Frais de poste pour les relevés et les avis d'exécution du remisier
- Les frais de TPS sont habituellement imputés lorsqu'ils sont applicables
- Frais (et frais de financement) associés au transfert de comptes

Il est important de comprendre ce qui est inclus/exclu lorsque vous comparez les offres de différents courtiers chargés de comptes.

iv) Frais de service à la clientèle (frais divers)

Habituellement, ces services sont fournis au prix coûtant, mais ils peuvent être une source de revenus pour le remisier. En conséquence, les courtiers chargés de comptes se réservent le droit de modifier les frais divers, moyennant un préavis approprié, lorsque les circonstances le justifient.

- Frais d'administration des régimes enregistrés
- Immatriculation de titres (urgence)
- Actions de SPCC à l'intérieur d'un REER
- Immatriculation de titres (excluant les frais de tiers)
- Transferts de comptes
- Transferts partiels
- Virements télégraphiques
- Chèques sans provision
- Oppositions à paiement
- Désenregistrements complets
- Désenregistrements partiels
- Chèques certifiés
- Garde de fonds non admissibles (par titre)
- Retrait non prévu d'un FERR
- Opérations échouées

6. Assistance durant la transition

La transition de votre système administratif actuel à un arrangement avec un courtier chargé de comptes peut avoir des conséquences considérables sur les finances et l'exploitation de votre société. Votre courtier chargé de comptes peut vous aider à procéder au transfert en bloc de vos comptes, si c'est possible. Toutefois, la planification de la transition ne se limite pas au transfert de vos comptes. Vous devez aussi comprendre le programme de formation offert par votre éventuel courtier chargé de comptes – chaque courtier fonctionne différemment et votre personnel d'exploitation et de vente doit se familiariser avec votre nouveau service de post-marché le plus rapidement possible.

7. Services de comptabilité, de traitement de la paye et d'information réglementaire

La tenue de livres et le traitement de la paye sont souvent problématiques pour le remisier étant donné l'importante structure administrative et de soutien nécessaire pour maintenir ces fonctions. L'utilisation des ressources de votre courtier chargé de comptes dans ces domaines peut libérer vos propres ressources qui pourront être davantage consacrées à la production d'un revenu. Une entente de service spécifique peut autoriser le courtier chargé de comptes à fournir au remisier chaque mois, à des fins d'examen et d'approbation, toute l'information exigée par l'OCRCVM comme les grands livres, les états financiers, les relevés récapitulatifs des commissions et les

rapports financiers mensuels, de même que d'autres rapports périodiques comme les calculs du capital régularisé en fonction du risque (chaque semaine), l'évaluation du FCPE (chaque trimestre) et le rapport et questionnaire financiers réglementaires uniformes (chaque année). Il convient de noter que la responsabilité de l'intégrité des états financiers et de l'information financière incombe toujours au remisier.

8. Marketing et soutien aux ventes

Les opérations promotionnelles et le marketing sont essentiels pour assurer le succès de votre nouvelle entreprise à long terme. Lors du démarrage d'une entreprise, ces aspects sont souvent négligés dans le plan d'affaires et votre éventuel courtier chargé de comptes pourrait vous aider à concevoir des plans de marketing et vous conseiller sur leur exécution.

9. Services de recherche et de nouvelles émissions

Ces services peuvent être inclus ou offerts « à la carte » par votre courtier chargé de comptes.

10. Tarification des produits à revenu fixe – Inventaire et prix

La capacité de générer et de traiter des opérations sur titres à revenu fixe peut représenter une composante importante de votre modèle de gestion. Assurez-vous de comparer l'étendue des inventaires de titres à revenu fixe de vos éventuels courtiers chargés de comptes et leurs prix.

11. Comptes gérés, comptes à honoraires et comptes intégrés

Votre courtier chargé de comptes devrait vous fournir de l'information sur sa capacité d'offrir des comptes à honoraires et un accès à des produits gérés.

12. Modèle de prestation des services et convention sur le niveau de service

Renseignez-vous sur le modèle de prestation des services de votre courtier chargé de comptes, lequel devrait inclure une convention sur le niveau de service pour les aspects jugés importants, des mécanismes de rétroaction officiels et des processus d'acheminement au palier supérieur bien définis.

13. Visite des installations

Demandez à votre courtier chargé de comptes de visiter ses installations afin d'évaluer par vous-même sa capacité d'absorber votre volume d'affaires.

14. Obtenez des références

Votre courtier chargé de comptes devrait vous fournir des références parmi ses remisiers actuels ayant des modèles de gestion similaires au vôtre. Envisagez aussi d'obtenir le nom d'un remisier qui ne fait plus affaires avec le courtier chargé de comptes.

ÉTAPES SUIVANTES:

Communiquez avec le bureau de l'avocat général de l'OCRCVM (416 364-6133) ou

Si vous désirez obtenir des renseignements supplémentaires sur les conditions à remplir pour devenir membre de l'OCRCVM, veuillez consulter la rubrique [Devenir un courtier réglementé](#).