



SUPPLÉMENT AU BULLETIN SUR LES VALEURS MOBILIÈRES
DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

(Agence nationale d'encadrement du secteur financier)

2004-11-05 Vol. I n° 40

Évaluation de la préparation au traitement direct (STP)
par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières



Services mondiaux IBM

Évaluation de la préparation au traitement direct (STP)
par les autorités canadiennes en valeurs mobilières

5 novembre 2004

Table des matières

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
- Annexe

Objectifs de l'étude

- IBM a été chargée d'organiser un sondage en ligne auprès de certaines entreprises de services financiers canadiens, afin de voir si le secteur des valeurs mobilières était prêt pour le traitement direct (STP). IBM a mis ce sondage au point avec l'aide de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, la révision et l'approbation ayant été confiées aux autorités canadiennes en valeurs mobilières. En outre, des membres de différents groupes de réglementation ont été invités dans deux groupes de discussion, afin de tester l'exhaustivité et la facilité de compréhension du questionnaire choisi. Leurs commentaires ont été pris en compte et le sondage électronique a été finalisé.
- Le sondage de 2004 est une reproduction quasi identique du sondage qui a été mené en 2003. Certaines questions ont fait l'objet de légères modifications et deux questions ont été éliminées.
- Les objectifs du sondage étaient les suivants :
 1. Évaluer le degré de soutien des initiatives internes et l'engagement des ressources à l'égard du traitement direct.
 2. Identifier l'importance relative des problèmes à régler pour arriver au traitement direct.
 3. Mesurer la progression à partir d'une comparaison des résultats de 2003 et de 2004.

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
- Annexe

Sommaire

Vue d'ensemble

- Cette année encore, les résultats révèlent un faible engagement dans l'investissement, la planification et l'affectation des ressources liés aux initiatives en matière de traitement direct.
- Les grandes entreprises sont disposées à aller de l'avant, ont prévu un budget et des ressources et sont préoccupées par des questions qui dépassent leur sphère de contrôle.
- Les petites entreprises ignorent toujours de quelle façon le traitement direct s'applique à elles.
- De nombreuses entreprises demeurent incertaines quant aux véritables coûts-avantages de la transition au traitement direct.
- L'incertitude persiste à l'endroit des projets des fournisseurs externes liés au traitement direct.
- D'une année à l'autre, on remarque une tendance positive vers une plus grande automatisation, mais il semble toujours y avoir un important volume de traitement qui n'est pas effectué en temps réel en ce qui a trait aux activités liées aux opérations.
- Il n'y a pas de différences significatives dans le temps d'exécution des activités (répartition, confirmation, affirmation) liées aux opérations de clients institutionnels. La moitié du traitement des opérations se faisant manuellement, cet aspect demeure l'élément majeur sur lequel se concentre l'initiative de traitement direct.

Sommaire

Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources

Sensibilisation

- La sensibilisation à l'égard du traitement direct s'est considérablement améliorée comparativement à l'an dernier. La planification va en augmentant, mais l'action concrète, assortie de l'engagement d'un budget, demeure faible. Dans l'ensemble, plus grande est l'entreprise, mieux elle est préparée; en revanche, les petites entreprises demeurent incertaines quant à la façon dont le traitement direct s'applique à elles.
- Il y a une hausse marquée du nombre d'entreprises qui se disent préparées, bien que le nombre d'entreprises ayant alloué un budget au traitement direct n'ait augmenté que de peu. Cela pourrait supposer que celles qui se sentent préparées ont mis en place suffisamment de processus menant au traitement direct et qu'aucun budget supplémentaire n'est requis.
- Malgré le fait que moins d'entreprises se disent incertaines de la façon dont le traitement direct les concerne comparativement à l'an dernier, bon nombre ne comprennent toujours pas les coûts-avantages qui s'y rattachent. Sans une compréhension préalable des avantages qui découlent du passage au traitement direct, une entreprise risque de ne pas être tentée d'investir le capital et les ressources voulus dans une telle initiative.

Investissement dans le traitement direct

- Comparativement à 2003, on constate une augmentation de l'investissement chez les entreprises qui se disent préparées pour le traitement direct. Les dépenses en matière de traitement direct affichent une légère hausse, et moins d'entreprises mentionnent «aucun investissement» cette année comparativement à l'an passé. Les dépenses faites en 2003 et communiquées dans le sondage de cette année sont inférieures à celles que laissait présager le sondage de l'an dernier. Bien que les investissements en traitement direct semblent augmenter, il reste que plus de la moitié des entreprises affirment n'avoir fait aucun investissement dans le traitement direct en 2003. Ces entreprises ne voient vraisemblablement aucun avantage clair à le faire ou s'en remettent à leurs fournisseurs de services.
- Près de la moitié des entreprises disent n'avoir aucun projet pour l'instant en ce qui a trait au traitement direct. Parmi celles-ci, les deux tiers sont des petites entreprises représentées par des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille et des courtiers sur le marché des valeurs dispensées. Il n'est pas étonnant que les entreprises de plus petite taille présentent l'engagement le plus faible envers une structure organisée pour l'évaluation et la mise en œuvre de projets de traitement direct. Cela rejoint les discussions qui ont eu lieu avec plusieurs investisseurs institutionnels («buy side») sur l'initiative T+1 (2001), initiative qui suscite peu d'enthousiasme pour l'investissement à l'égard du processus d'opérations de clients institutionnels. La perception est que les processus de «compensation et règlement» du flux des opérations offrent moins d'avantages tangibles pour le conseiller en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille.
- Parmi les répondants qui affirment être organisés pour le traitement direct, l'affectation d'équivalents temps plein a augmenté légèrement, mais dans près de la moitié des entreprises, moins d'un équivalent temps plein est affecté exclusivement à la préparation au traitement direct. Les grandes entreprises se sont attelées à la tâche et ont augmenté de 2003 à 2004 leurs équivalents temps plein (dans la catégorie 1-5) affectés exclusivement à la mise en service du traitement direct. L'affectation de plus de ressources semble indiquer une tendance positive pour passer au-delà de l'étape de sensibilisation.

Sommaire

Problèmes à régler pour passer au traitement direct

Entraves à l'adoption

- Le sentiment d'urgence à l'égard du traitement direct et la connaissance du sujet vont en augmentant. Toutefois, un tiers des participants demeure incertain quant aux plans des fournisseurs externes en matière de traitement direct.
- Dans l'ensemble, les trois principaux problèmes qui entravent l'adoption du traitement direct demeurent l'incertitude au sujet des plans des fournisseurs externes, un faible sentiment d'urgence et le manque de normes établissant les exigences minimales.
- Bien que les petites entreprises ne font mention d'aucun empêchement important, elles croient peut-être que le traitement direct concerne les fournisseurs de services et, par conséquent, n'éprouvent qu'un faible sentiment d'urgence à cet égard. Les moyennes entreprises reconnaissent la dépendance vis-à-vis de l'infrastructure. Les grandes entreprises affichent une plus grande expérience du traitement direct et mentionnent que le manque de normes pour l'industrie et d'exigences au niveau de la réglementation sont les entraves les plus coriaces à l'adoption du traitement direct.
- Fait très intéressant, très peu d'entreprises ont répondu «manque de financement adéquat», ce qui laisse supposer que les entreprises disposent des ressources pécuniaires voulues si l'incitation appropriée se présente.

Incitatifs pour les initiatives

- Les incitatifs restent les mêmes que l'an dernier, la génération de revenus étant le moins important et la réduction des risques, le plus important.
- La génération de revenus n'est pas perçue comme un incitatif déterminant dans l'analyse de rentabilisation du traitement direct. Il est possible que le traitement direct ne soit pas encore considéré comme un élément distinctif dans la conquête de nouveaux marchés.

Fonctions de gestion visées par le traitement direct

- Comme il fallait s'y attendre, les processus du flux des opérations de base, soit la gestion des ordres, le traitement des opérations et le règlement des opérations, sont ceux qui ont l'incidence la plus marquée sur le traitement direct et ils sont davantage visés par les investissements.
- Le recours à l'impartition du règlement des opérations et du traitement des opérations à un fournisseur de services est très important en ce qui concerne l'investissement actuel et futur dans le traitement direct. Il importe pour les participants qui font appel à des fournisseurs de services externes de bien comprendre les projets de ceux-ci en matière de traitement direct, ce qui n'est manifestement pas le cas pour bon nombre des répondants.

Sommaire

Mesure de la progression

Niveau d'automatisation

- D'une année à l'autre, on remarque une tendance positive vers une plus grande automatisation. Le domaine de la gestion des ordres affiche la plus importante réduction dans le traitement manuel.
- Les processus du flux des opérations (gestion des ordres, traitement des opérations, règlement des opérations) présentent le degré d'automatisation le plus élevé, sans égard à la taille de l'entreprise. Comme il fallait s'y attendre, les grandes entreprises se perçoivent comme étant plus automatisées en ce qui concerne ces processus. On ne constate aucun changement entre 2003 et 2004.

Type de traitement (par lots comparativement à en temps réel)

- Un volume considérable d'activités de traitement des opérations qui n'est pas effectué en temps réel persiste, la plus grande réduction dans le traitement en temps réel étant constatée dans les catégories des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille et des fonds mutuels. Toutefois, la conciliation semble progresser vers un environnement qui est davantage «en temps réel». À chaque processus est associé un volume important d'activité manuelle, que la mise en oeuvre du traitement direct pourrait simplifier.

Instructions électroniques comparativement à manuelles

- L'utilisation d'instructions électroniques pour les opérations de clients institutionnels n'a pas connu d'augmentation sensible; d'ailleurs, plus de 50 % des instructions sont encore manuelles. Cet aspect demeure l'élément majeur sur lequel se concentre l'initiative de traitement direct.
- Les instructions électroniques sont employées pour les fonds mutuels (organismes de placement collectif) dans une plus large mesure que pour les titres de participation, les courtiers en valeurs mobilières étant les plus en avance à ce titre. Il semble que l'utilisation la plus importante des instructions électroniques se situe aux niveaux de l'exécution des opérations, pour les titres de participation, et du règlement des opérations, pour les fonds mutuels.

Temps d'exécution des activités

- Il n'y a pas de différences importantes dans les temps d'exécution des activités (répartition, confirmation, affirmation) pour les opérations de clients institutionnels.
- Le temps d'exécution des opérations de détail s'améliore. D'une année à l'autre, un nombre accru d'opérations de détail sont exécutées dans un délai d'une journée (T/T+1), tandis que le nombre d'opérations effectuées après trois jours (T+3) a diminué.

Exceptions

- La proportion d'exceptions dans les opérations a augmenté entre 2003 et 2004. Les exceptions qui appartiennent à la fourchette de moins de 2 % a chuté, tandis que les exceptions qui se trouvent dans les 2 % à 10 % a augmenté, particulièrement dans les catégories des fonds mutuels et des titres de participation.

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
- Annexe

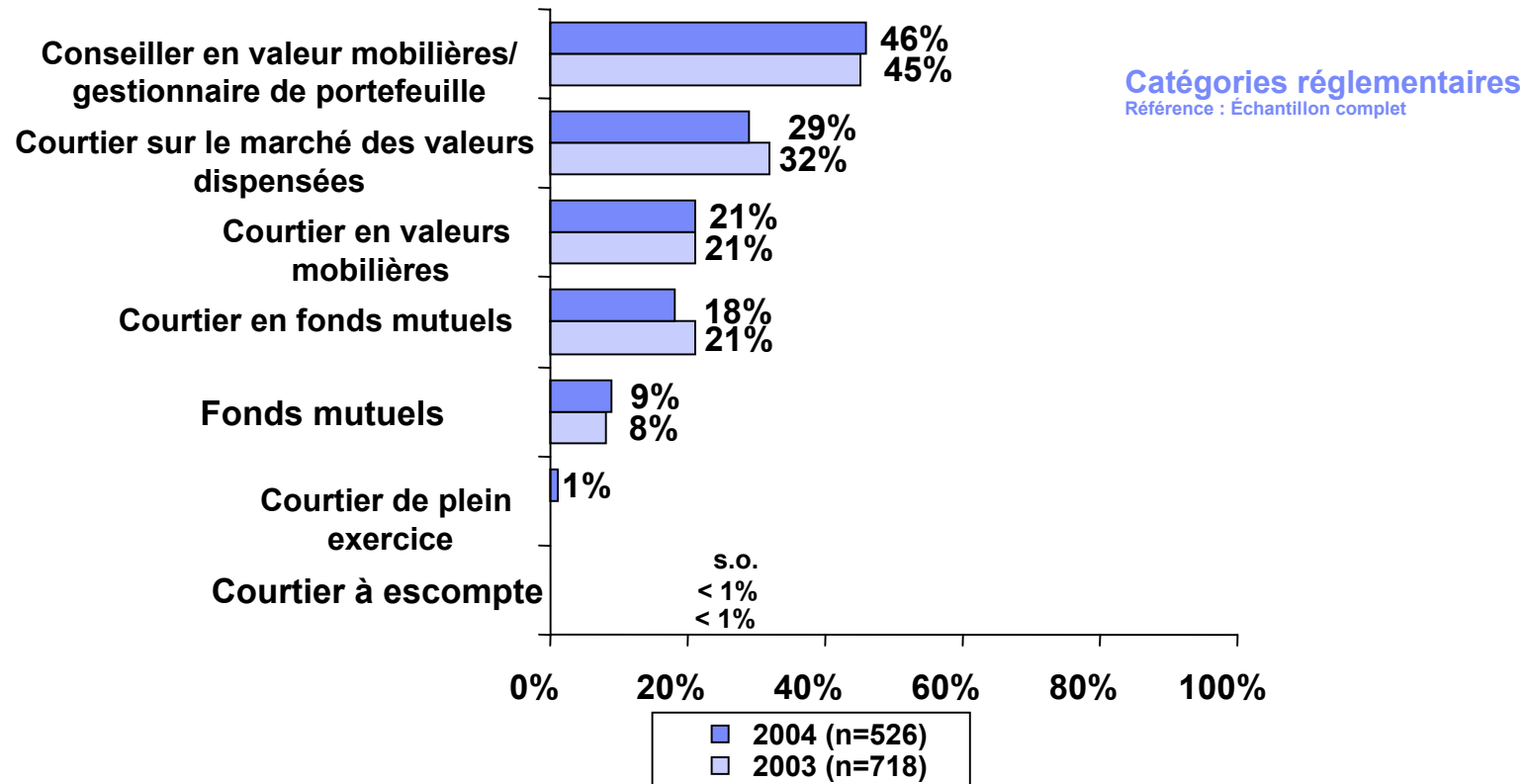
Méthodologie

- Dans le cadre du processus d'inscription au sondage de 2004, les répondants potentiels ont été contactés par courriel et par lettre. Sur l'ensemble des personnes contactées, 744 se sont inscrites et, de ce nombre, 532 ont effectivement participé au sondage, ce qui donne un taux de réponse de 72 %.
- L'an dernier, sur les 902 personnes qui se sont inscrites au sondage, 732 y ont effectivement participé. Cela a produit un taux de réponse de 73 %.
- La réduction du nombre d'inscrits ayant participé au sondage en 2004 est répartie de façon relativement égale dans toutes les catégories d'inscription, ainsi qu'entre les petites, moyennes et grandes entreprises, et, par conséquent, les résultats ne sont pas faussés.
- Les résultats du sondage ont également été présentés par catégorie de répondants réglementaire et taille d'entreprise. Les catégories de répondants sont les suivantes : conseiller en valeurs mobilières/gestionnaire de portefeuille, courtier sur le marché des valeurs dispensées, courtier en valeurs mobilières, courtier en fonds mutuels, fonds mutuels et, au Québec, courtier à escompte et courtier de plein exercice. Aucun rapport n'a été établi pour les deux catégories propres au Québec (courtier à escompte et courtier de plein exercice) en raison de la petite taille de l'échantillon.
- La taille des petites, moyennes et grandes entreprises est déterminée par le nombre d'employés. Une petite entreprise se définit comme ayant moins de 10 employés, une moyenne entreprise, entre 10 et 99, et une grande entreprise, plus de 100 employés. Pour le reste du rapport, les noms petites, moyennes et grandes entreprises seront employés.
- Les résultats de 2004 ont été comparés aux résultats de 2003 pour la plupart des questions.

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
- Annexe

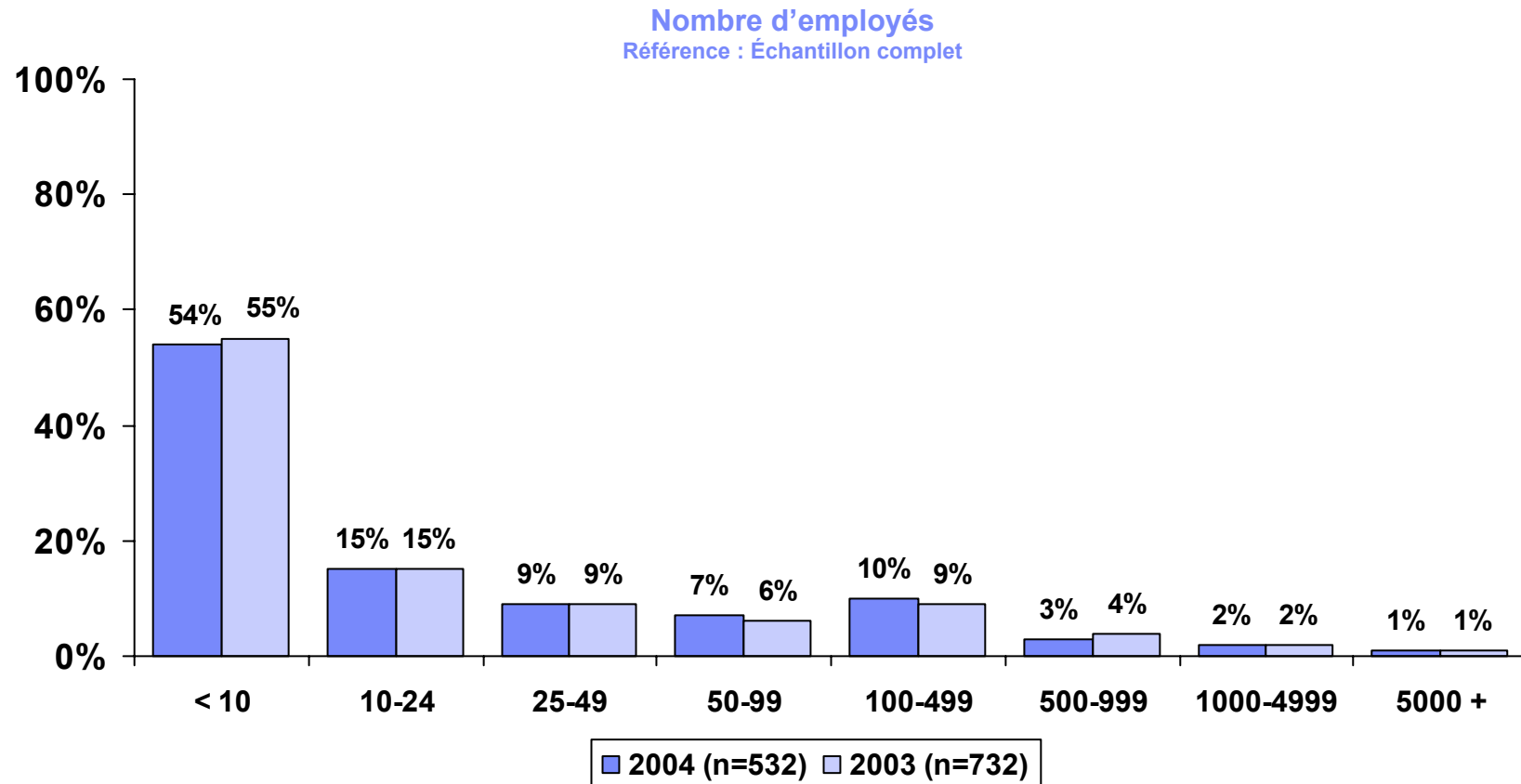
Cette année comparativement à l'an dernier, la représentation des participants est, dans l'ensemble, semblable dans toutes les catégories, bien qu'un nombre réduit d'entreprises a communiqué ses coordonnées, entraînant ainsi une diminution de la participation.



- Les entreprises participantes qui se retrouvent en plus grand nombre sont des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille (46 %) et/ou des courtiers sur le marché des valeurs dispensées (29 %), alors qu'une entreprise sur cinq est un courtier en valeurs mobilières (21 %) et/ou un courtier en fonds mutuels (18 %).
- Les deux mesures du profil des participants ne sont pas différentes de manière significative de celles recueillies en 2003.
- De façon générale, lorsqu'on les compare aux PME, le nombre de courtiers en fonds mutuels est proportionnellement supérieur chez les grandes entreprises et celui des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille et/ou des courtiers sur le marché des valeurs dispensées est inférieur.

Question 1. Indiquez quelles catégories de réglementation s'appliquent à (Nom de la société). Veuillez choisir un maximum de trois catégories.

La représentation des participants est semblable à celle de l'an dernier quelle que soit la taille de l'entreprise.

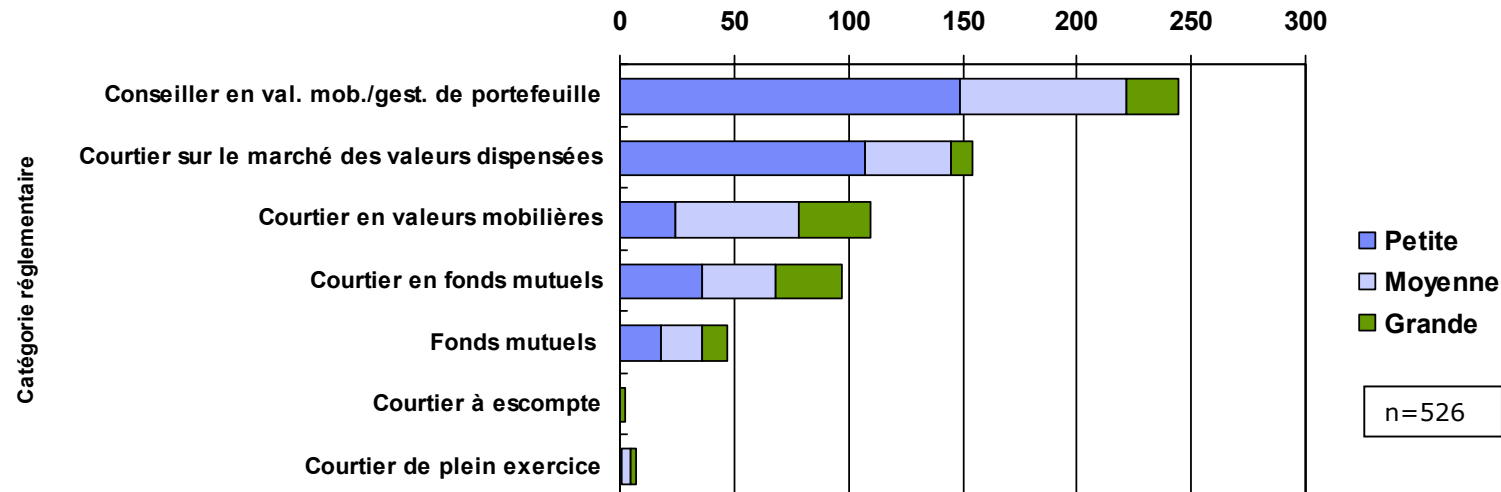


- Environ la moitié des entreprises représentées dans ce sondage (54 %) a un effectif de moins de 10 employés, tandis que 24 % emploient de 10 à 49 personnes.

Question 2. Combien d'employés (y compris les représentants) compte environ la société (Nom de la société)? Veuillez tenir compte de tous les établissements au Canada seulement.

La plupart des entreprises ayant participé au sondage comptent moins de 50 employés.

Nombre de répondants par catégorie réglementaire et taille de l'entreprise



- Près de la moitié des entreprises sont des conseillers en valeurs mobilières et/ou des gestionnaires de portefeuille (46 %), un tiers sont des courtiers sur le marché des valeurs dispensées (29 %), et un répondant sur cinq est un courtier en valeurs mobilières (21 %) et/ou un courtier en fonds mutuels (18 %).
- La plupart des participants sont titulaires de plusieurs permis ou font des affaires dans plus d'une catégorie réglementaire et, par conséquent, bon nombre ont indiqué plus d'une catégorie réglementaire.
- Huit entreprises sur dix ayant participé à ce sondage (79 %) ont moins de 50 employés au Canada.

Question 1. Indiquez quelles catégories de réglementation s'appliquent à Nom de la société. Veuillez choisir un maximum de trois catégories.

Question 2. Combien d'employés (y compris les représentants) compte environ la société (Nom de la société)? Veuillez tenir compte de tous les établissements au Canada seulement.

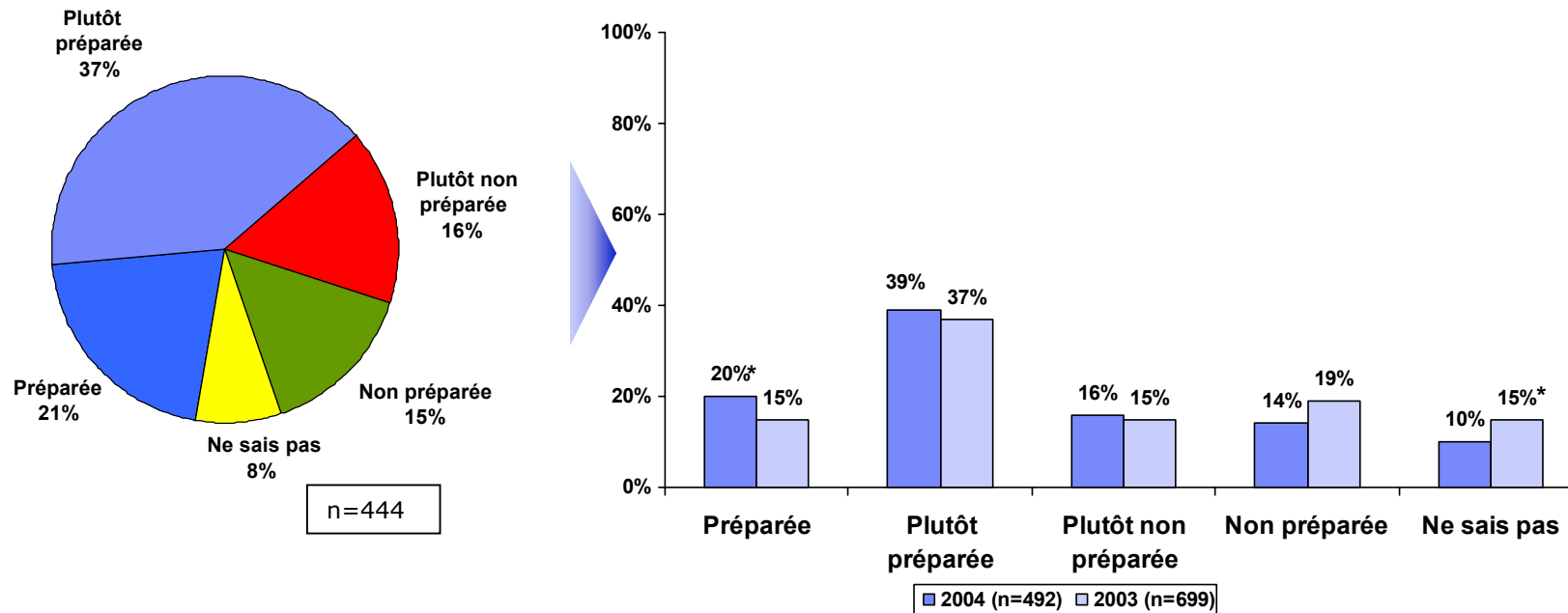
Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
 - **Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources**
 - Problèmes à régler pour passer au traitement direct
 - Mesure de la progression
- Annexe

Comparativement à 2003, plus d'entreprises se disent préparées ou plutôt préparées, et un nombre moindre se trouve dans la catégorie «Ne sais pas»

Degré de préparation à la mise en œuvre de plans STP – D'une année à l'autre

Référence : Échantillon complet



- Six entreprises sur dix (59 %) déclarent être préparées ou plutôt préparées pour la mise en œuvre du traitement direct, 30 % sont non préparées ou plutôt non préparées, et 10 % des répondants sont incertains de l'état de préparation de leur entreprise.
- Par comparaison avec 2003, un nombre proportionnellement plus élevé d'entreprises sont préparées ou plutôt préparées pour la mise en oeuvre du traitement direct en 2004 (59 % contre 52 %).
- Un nombre proportionnellement plus élevé de grandes entreprises sont préparées ou plutôt préparées pour le traitement direct (78 %), lorsqu'on compare ce nombre aux petites entreprises (53 %) ou aux moyennes entreprises (61 %).

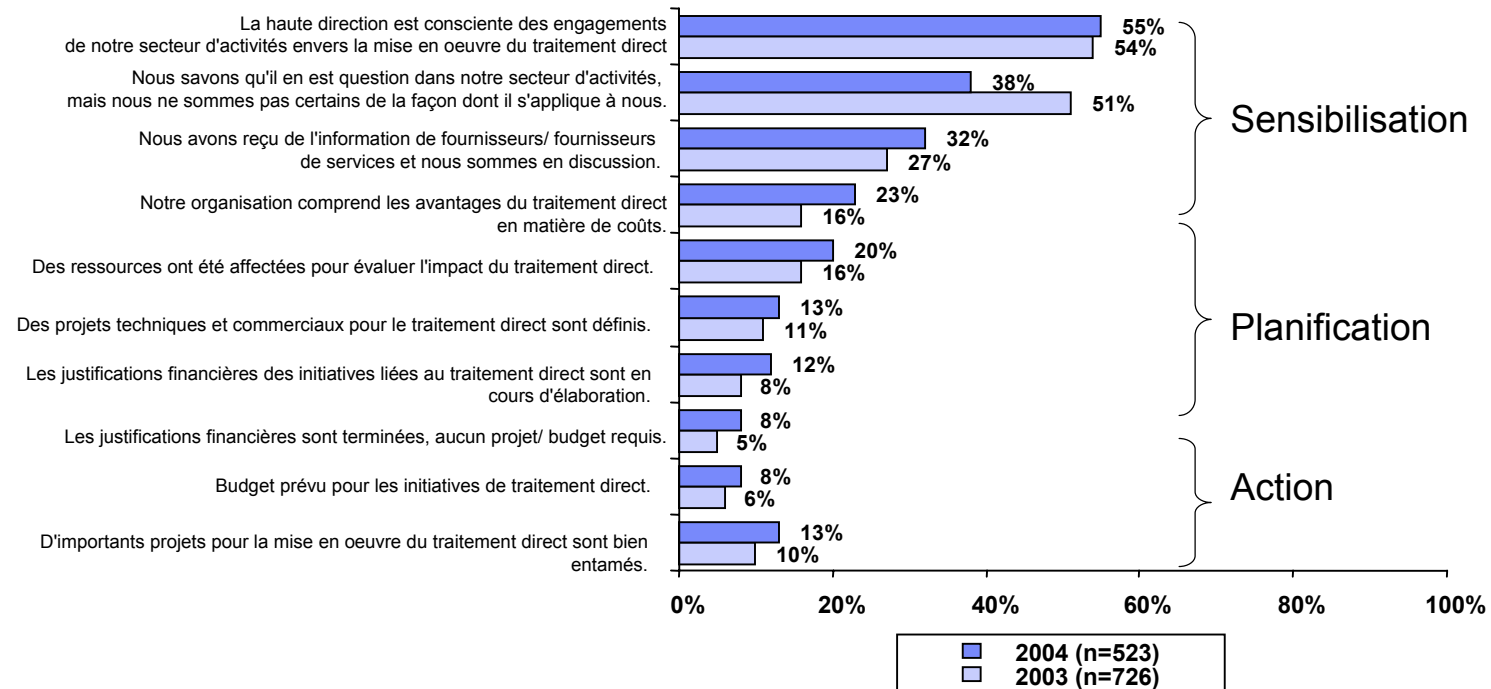
* Le pourcentage est significativement plus élevé que la valeur adjacente

Question 20. Actuellement, quel est le degré de préparation de (Nom de la société) pour la mise en oeuvre du traitement direct?

La sensibilisation à l'égard du traitement direct s'est considérablement améliorée comparativement à l'an dernier. La planification va en augmentant, mais l'action concrète, assortie de l'engagement d'un budget, demeure faible. Dans l'ensemble, plus grande est l'entreprise, mieux elle est préparée; en revanche, les plus petites entreprises demeurent incertaines quant à la façon dont le traitement direct s'applique à elles.

Degré de préparation à la mise en œuvre des plans de traitement direct

Base = Échantillon complet

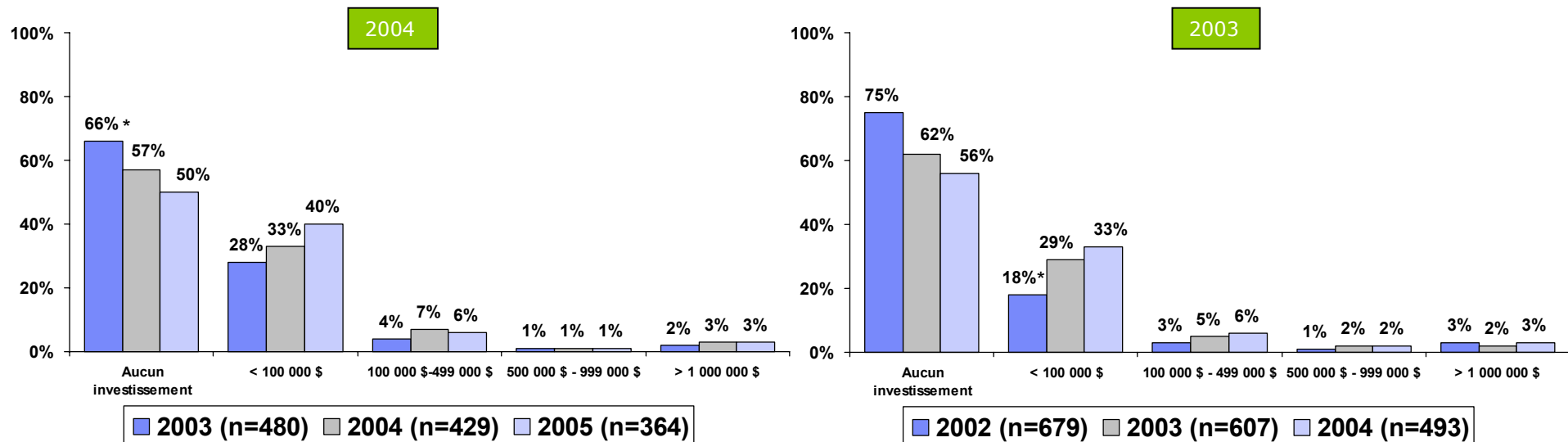


- Environ la moitié des répondants déclarent que la haute direction de leur entreprise est consciente des engagements de leur secteur d'activité envers la mise en oeuvre du traitement direct (55 %).
- En 2004, un nombre de participants proportionnellement inférieur à celui de 2003 ont répondu qu'ils savent qu'il en est question dans leur secteur d'activités mais ne sont pas certains de la façon dont il s'applique à eux (38 % contre 51 %). Toujours en 2004, un nombre de répondants proportionnellement supérieur à celui de 2003 mentionne que leur organisation comprend les avantages du traitement direct en matière de coûts (23 % contre 16 %).
- Un nombre proportionnellement supérieur de grandes entreprises disent être préparées pour la mise en oeuvre du traitement direct, tandis qu'un nombre proportionnellement plus élevé de petites entreprises déclarent savoir qu'il en est question dans leur secteur d'activité mais n'être pas certains de la façon dont il s'applique à elles (49 %), par comparaison avec les moyennes entreprises (29 %) ou les grandes entreprises (16 %).

Question 3. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux le niveau de préparation de (Nom de la société), relativement à la mise en oeuvre des plans de traitement direct? Veuillez cocher tous les énoncés qui s'appliquent.

Les dépenses en matière de traitement direct affichent une légère hausse, et moins d'entreprises rapportent «aucun investissement» cette année comparativement à l'an passé. Les dépenses faites en 2003 et communiquées dans le sondage de cette année sont inférieures à celles que laissait présager le sondage de l'an dernier.

Investissement dans le traitement direct pour l'année passée, l'année en cours et l'année prochaine



- Deux tiers des répondants (66 %) déclarent que l'entreprise n'a fait aucun investissement lié au traitement direct en 2003, tandis que 57 % ne prévoient aucun investissement en ce sens en 2004. Près d'une entreprise sur trois a dépensé ou prévoit dépenser moins de 100 000 \$ au cours des mêmes périodes (2003, 28 %; 2004, 33 %). (Cela n'inclut pas ceux qui ont répondu «ne sais pas»).
- Dans une proportion inférieure aux répondants de 2003, les participants de 2004 affirment que leur entreprise n'a fait aucun investissement lié au traitement direct au cours de l'année précédente (66 % comparativement à 75 %).
- Comme on pouvait le prévoir, les dépenses passées, actuelles et à venir à l'égard du traitement direct augmentent en fonction de la taille de l'entreprise.

* Le pourcentage est significativement supérieur à la valeur correspondante pour 2003/2004

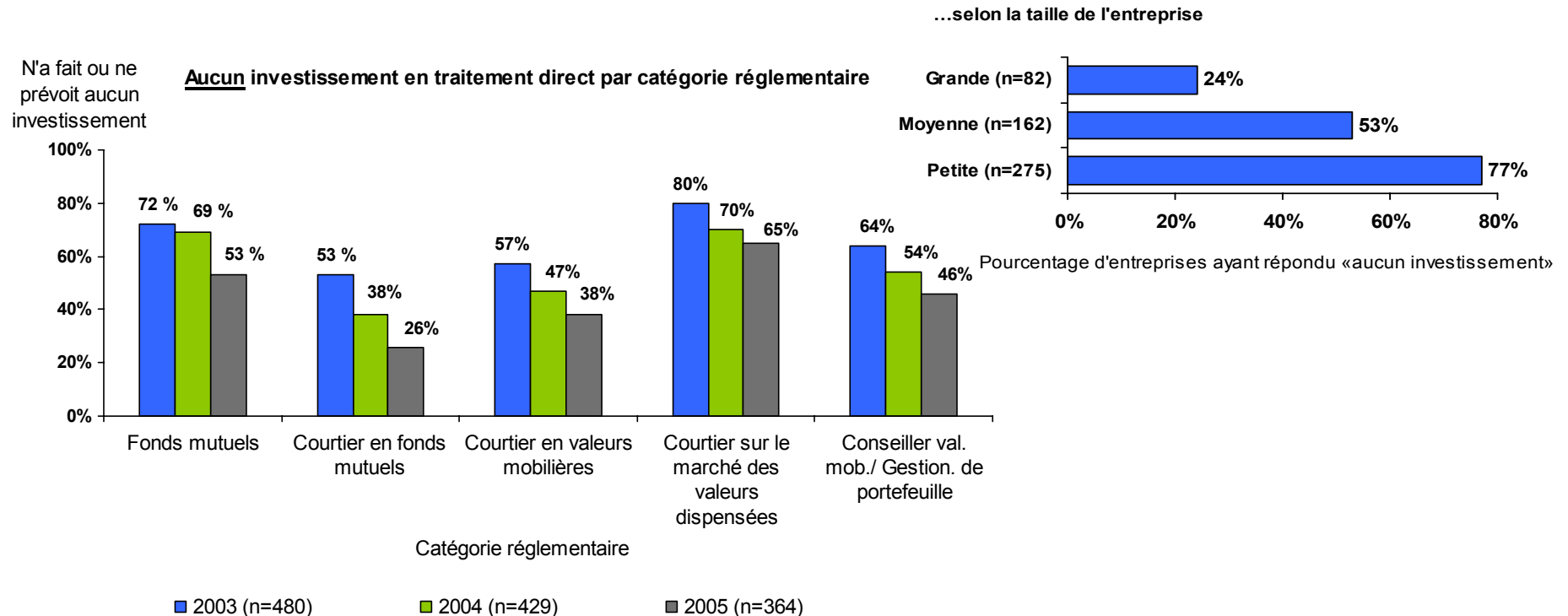
Question 7. Quelles ont été les sommes investies par (Nom de la société) relativement au traitement direct en 2003?

Question 8. Quel montant prévoyez-vous investir relativement au traitement direct en 2004?

Question 9. Quel montant prévoyez-vous investir relativement au traitement direct en 2005?

Bien que les investissements en traitement direct semblent augmenter, il reste que plus de la moitié des entreprises mentionnent n'avoir fait aucun investissement dans le traitement direct en 2003.

Investissement en traitement direct pour 2003, 2004 et 2005 (selon les données de 2004)



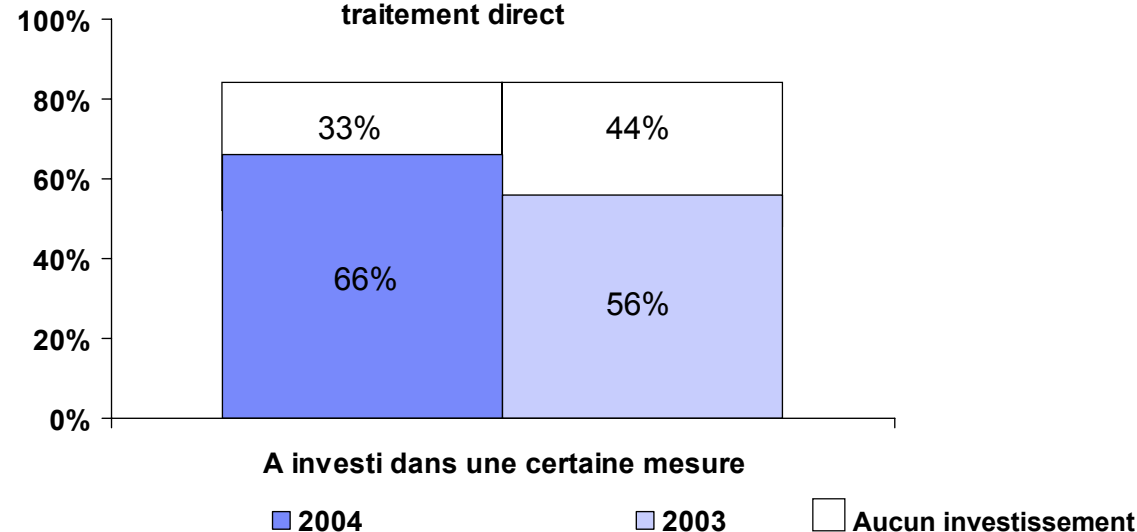
- Dans chaque catégorie réglementaire, au moins 50 % des entreprises ont indiqué n'avoir fait aucun investissement en traitement direct pour 2003.
- Il semble toutefois que les dépenses en général devraient augmenter en 2004 et 2005 (par catégorie réglementaire ainsi que par taille d'entreprise).
- Trois répondants sur dix prévoient que l'investissement lié au traitement direct de leur entreprise sera inférieur à 100 000 \$ en 2003 (28 %), en 2004 (33 %) et en 2005 (40 %).

Comparativement à 2003, on constate une augmentation de l'investissement chez les entreprises qui se disent préparées.

Investissement lié au traitement direct pour 2003 et 2004

ORGANISATIONS PRÉPARÉES *

Participants qui ont indiqué que leur organisation était prête et avait fait un certain investissement en traitement direct



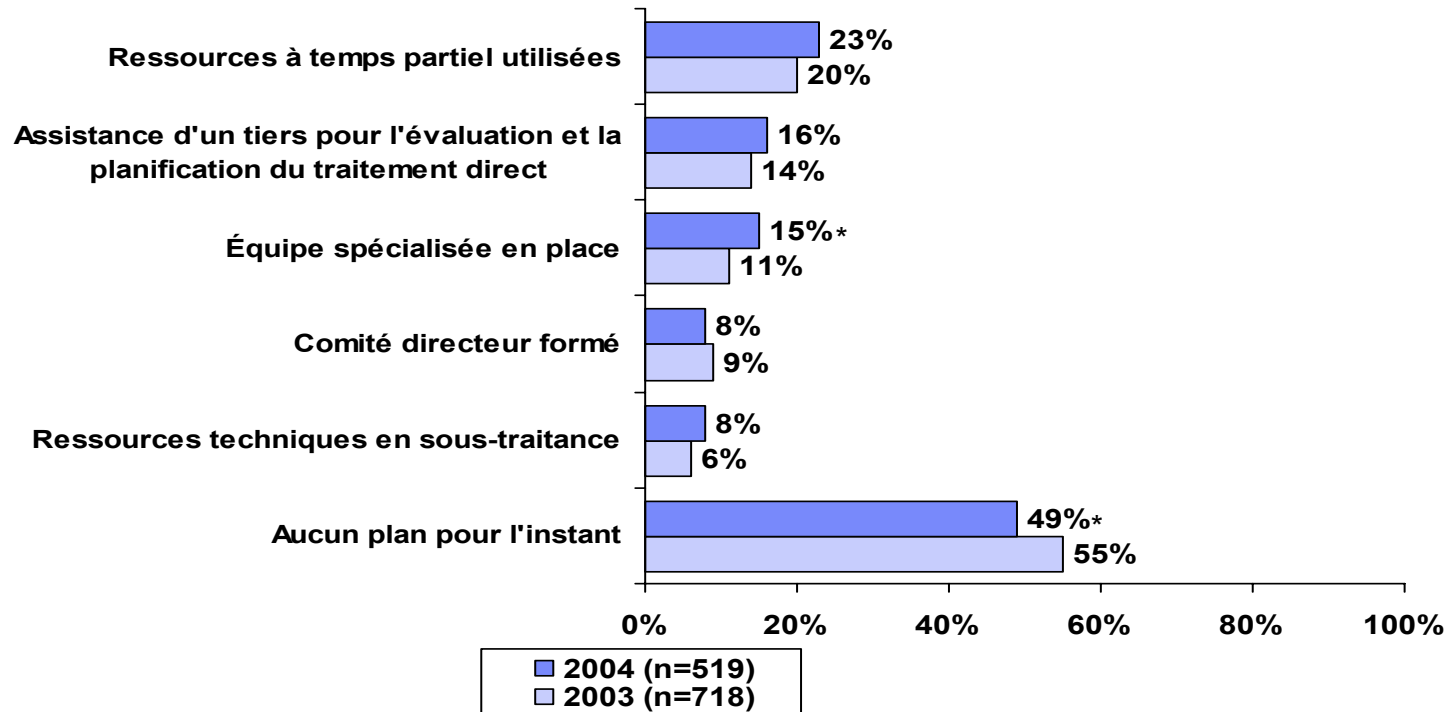
- Une proportion importante des participants qui ont indiqué que leur entreprise est préparée pour la mise en oeuvre du traitement direct ne rapporte aucun investissement lié au traitement direct.
 - Sur l'ensemble des participants qui mentionnent que l'entreprise est plutôt préparée ou préparée pour la mise en oeuvre du traitement direct (66 %), 46 % ne rapportent aucun investissement lié au traitement direct en 2003 et 33 % déclarent n'avoir prévu aucun investissement lié au traitement direct pour 2004.
- De plus, il y a peu d'engouement en matière d'investissement lié au traitement direct chez les participants qui ont indiqué que l'entreprise n'est pas préparée pour la mise en oeuvre du traitement direct
 - Sur l'ensemble des participants qui mentionnent que l'entreprise est plutôt non préparée ou non préparée (34 %), 80 % ne rapportent aucun investissement lié au traitement direct en 2003 et 64 % déclarent qu'aucun investissement lié au traitement direct n'est prévu pour 2004.

Question 20. Actuellement, quel est le degré de préparation de (Nom de la société) pour la mise en oeuvre du traitement direct? (Les réponses «ne sais pas» ont été retirées de la base). Les résultats ont été croisés avec ceux de la question 7 (Quelles ont été les sommes investies par (Nom de la société) relativement au traitement direct en 2003) et de la question 8 (Quel montant prévoyez-vous investir relativement au traitement direct en 2004?) (Les réponses «ne sais pas» ont été retirées de la base)

* Organisations préparées = Les entreprises qui ont indiqué «préparée» ou «plutôt préparée»

Bien que plus de ressources soient affectées aux initiatives de traitement direct cette année comparativement à l'an dernier, près de la moitié des répondants déclare n'avoir «aucun plan pour l'instant», ce qui explique l'absence de besoins en matière de ressources.

Moyens actuellement en place pour l'organisation du traitement direct

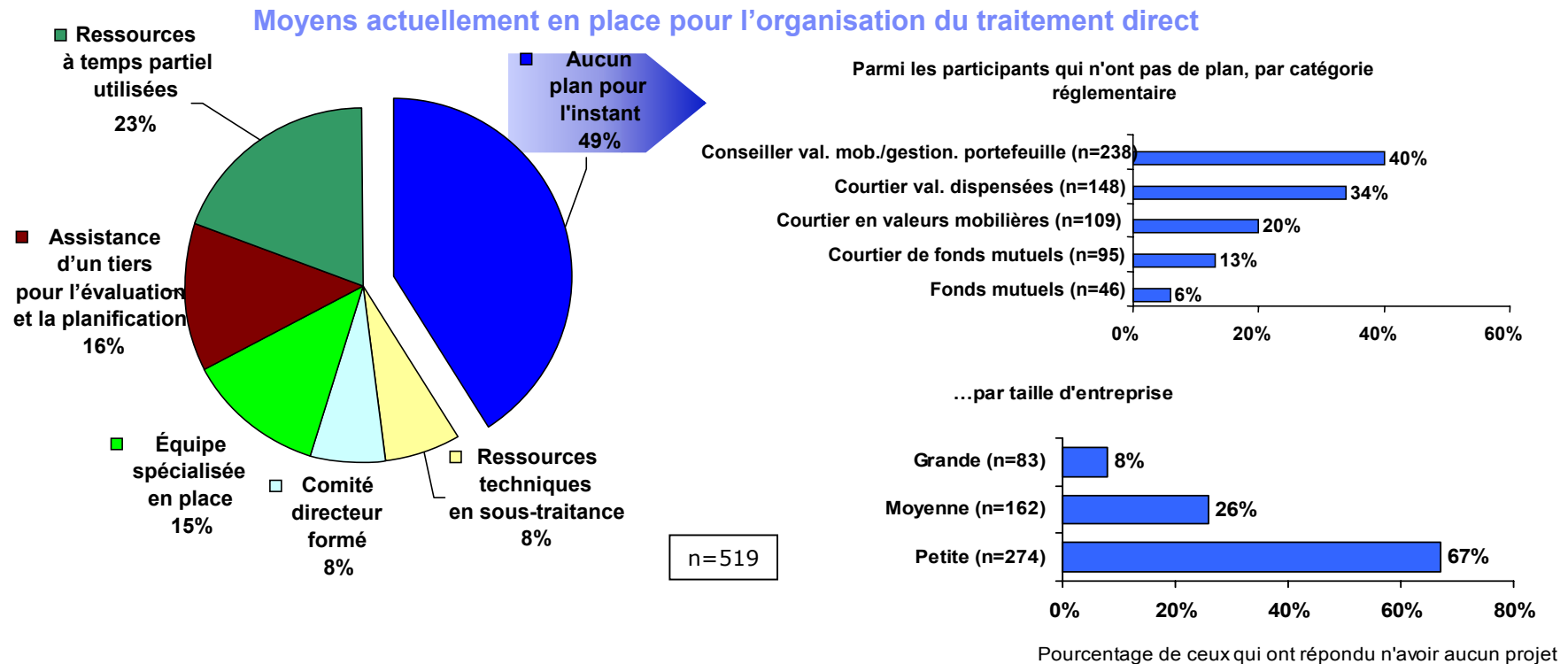


- 23 % des entreprises utilisent des ressources à temps partiel pour mettre en oeuvre le traitement direct, tandis qu'une entreprise sur dix a recours à l'assistance d'un tiers pour l'évaluation et la planification (16 %) et/ou à une équipe spécialisée en place (15 %).
- En 2004, un nombre de répondants proportionnellement inférieur à celui de 2003 déclare que l'entreprise n'a aucun plan de mise en oeuvre du traitement direct pour l'instant (49 % contre 55 %) alors qu'une proportion plus grande des répondants de 2004 que ceux de 2003 affirme que l'entreprise a une équipe spécialisée en place (15 % contre 11 %).
- Une plus grande proportion de petites entreprises n'a aucun plan de mise en oeuvre du traitement direct pour l'instant (62 %), par comparaison avec les moyennes entreprises (40 %) ou les grandes entreprises (24 %).

* Le pourcentage est significativement plus élevé que la valeur adjacente

Question 5. Comment (Nom de la société) est-elle organisée actuellement pour la mise en oeuvre du traitement direct? Veuillez cocher toutes les cases qui s'appliquent.

Parmi les entreprises qui disent n'avoir pour l'instant aucun plan d'organisation pour le traitement direct, les deux tiers sont des petites entreprises, dont la plupart sont des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille et des courtiers sur le marché des valeurs dispensées.



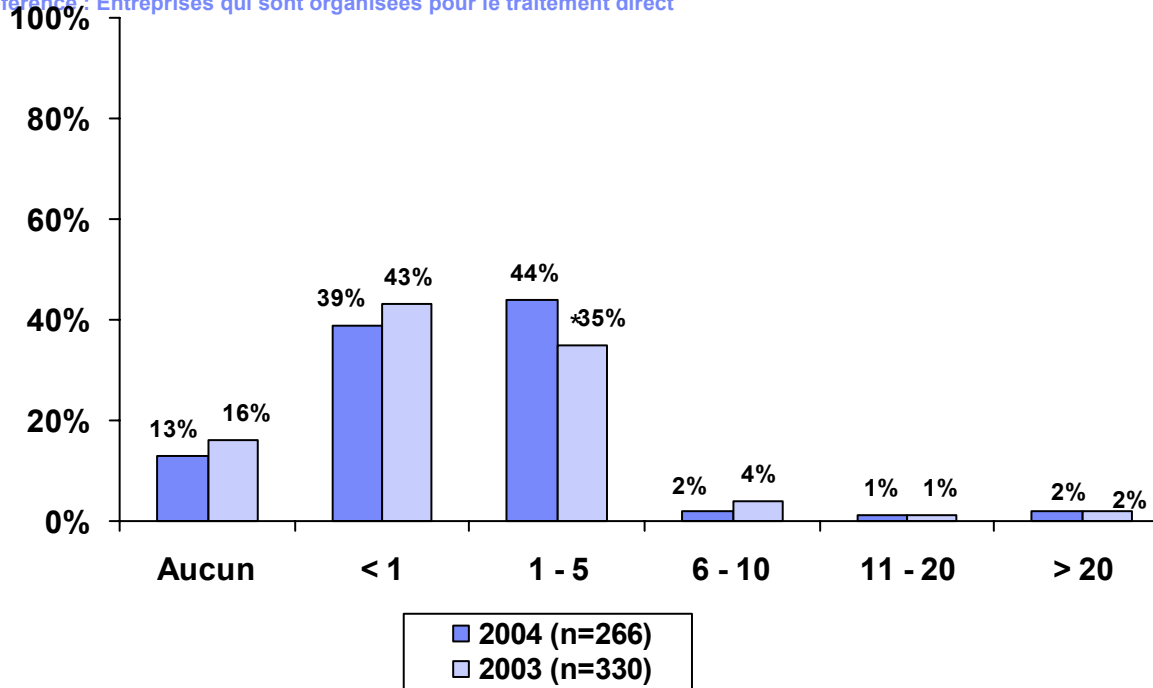
- 49 % des participants n'ont aucun plan pour l'instant en ce qui a trait à l'organisation de l'entreprise pour la mise en oeuvre du traitement direct. Une partie importante de ces répondants sont des petites entreprises qui sont des courtiers sur le marché des valeurs dispensées ou des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille.
- Les établissements de taille moyenne ou grande sont plus susceptibles d'avoir un plan en cours ou suivent déjà un plan d'organisation relatif au traitement direct.
- Vingt pour cent de toutes les entreprises (23 %) utilisent actuellement des ressources à temps partiel pour la mise en oeuvre du traitement direct, alors que 16 % font appel à un tiers fournisseur pour l'évaluation et la planification du traitement direct.

Question 5. Comment (Nom de la société) est-elle organisée actuellement pour la mise en oeuvre du traitement direct? Veuillez cocher toutes les cases qui s'appliquent.
 *Parmi les résultats croisés, certaines questions présentent un taux de réponses plus faible que d'autres. Veuillez vous référer à la valeur «n» pour connaître le nombre total de réponses à une question donnée. Les résultats totalisés à partir de moins de 50 réponses peuvent subir l'influence d'un nombre indéterminé de non-réponses.

Parmi les répondants qui affirment être organisés pour le traitement direct, l'affectation d'équivalents temps plein à la mise en service du traitement direct a augmenté légèrement (catégories 1 à 5). L'affectation de plus de ressources semble indiquer une tendance positive pour passer au-delà de l'étape de sensibilisation.

Équivalents temps plein affectés à la mise en œuvre du traitement direct

Référence : Entreprises qui sont organisées pour le traitement direct



- Près de la moitié des entreprises participantes ont affecté moins d'un équivalent temps plein à la mise en œuvre du traitement direct (52 %), tandis que 44 % déclarent qu'entre un et cinq équivalents temps plein est dédié à cette initiative.
- En 2004, un nombre proportionnellement plus élevé d'entreprises qu'en 2003 mentionne avoir affecté entre un et cinq équivalents temps plein à la mise en œuvre du traitement direct (44 % contre 35%).
- Comme prévu, le nombre d'équivalents temps plein affectés exclusivement à mise en œuvre du traitement direct augmente généralement à mesure que la taille de l'entreprise s'accroît.

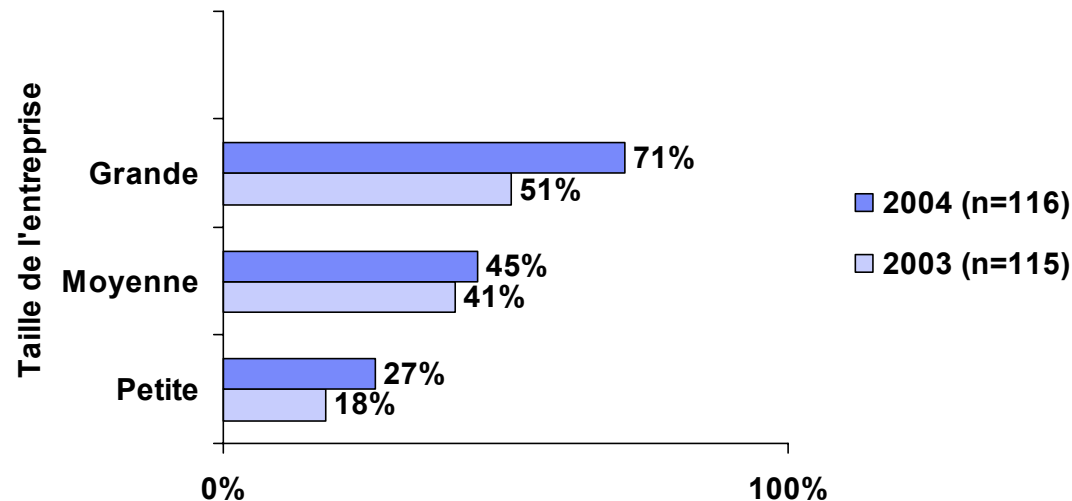
* Le pourcentage est significativement plus élevé que la valeur adjacente.

Question 6. Approximativement, combien d'équivalents temps plein (y compris les sous traitants) se consacrent exclusivement à la mise en oeuvre du traitement direct?

Les grandes entreprises se sont attelées à la tâche et ont augmenté leur effectif d'équivalents temps plein affectés à la mise en oeuvre du traitement direct en 2004 comparativement à 2003.

Pourcentage d'entreprises comptant entre 1-5 ETP affectés à la mise en oeuvre du traitement direct, par taille d'entreprise

Référence : Entreprises organisées pour le traitement direct



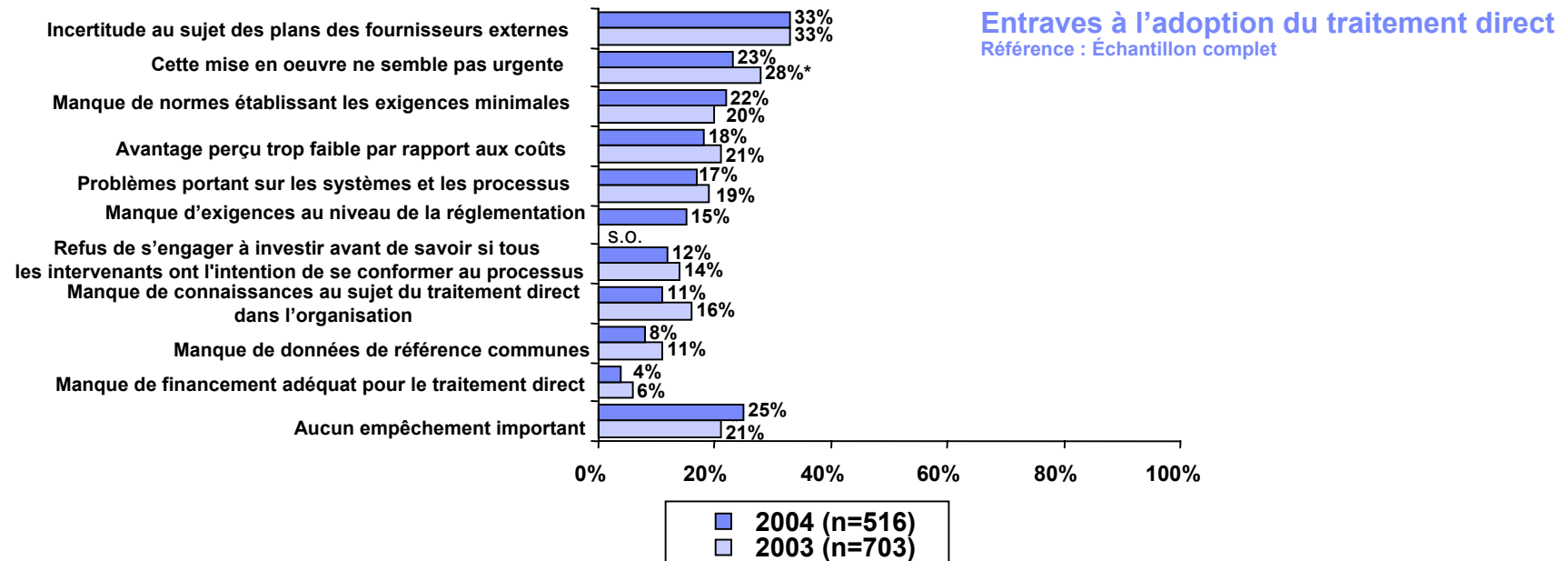
- Par comparaison avec 2003, toutes les entreprises ont augmenté le nombre d'équivalents temps plein dans la catégorie 1-5.
- En 2004, un nombre de grandes entreprises proportionnellement supérieur à celui de 2003 a affecté entre un et cinq équivalents temps plein exclusivement à la mise en oeuvre du traitement direct (71 % contre 51 %).

Question 6. Approximativement, combien d'équivalents temps plein (y compris les sous traitants) se consacrent exclusivement à la mise en oeuvre du traitement direct?

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
 - Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources
 - **Problèmes à régler pour passer au traitement direct**
 - Mesure de la progression
- Annexe

Le sentiment d'urgence à l'égard du traitement direct et la connaissance du sujet vont en augmentant; toutefois, un tiers des participants demeure incertain au sujet des plans des fournisseurs externes en matière de traitement direct.



- Un tiers des participants mentionne que l'incertitude au sujet des plans et du calendrier de livraison du traitement direct de la part des fournisseurs externes constitue une entrave à l'adoption (33 %); les autres entraves citées par plus d'un répondant sur cinq comprennent la perception selon laquelle la mise en œuvre du traitement direct «ne semble pas urgente par rapport aux autres impératifs commerciaux» (23 %) et le «manque de normes pour l'industrie établissant les exigences minimales» (22 %). Parmi toutes les catégories réglementaires, la question des plans des fournisseurs externes préoccupe davantage les courtiers en fonds mutuels et les conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille.
- La prise de conscience à l'égard du traitement direct est en hausse en 2004 comparativement à 2003. En 2004, un nombre proportionnellement inférieur de répondants affirme que «cette mise en œuvre ne semble pas urgente par rapport aux autres impératifs commerciaux» (23 %) et/ou qu'il y a un «manque de connaissances au sujet du traitement direct» dans leur organisation (11 %), par comparaison avec ceux qui ont participé au sondage en 2003 (28 % et 16 %, respectivement).
- Une plus grande proportion de travailleurs en grandes entreprises déclare que le manque de normes pour l'industrie établissant les exigences minimales représente une entrave (43 %), par comparaison avec les petites entreprises (13 %) ou les moyennes entreprises (25 %). En outre, un nombre proportionnellement supérieur de travailleurs en moyenne entreprise (23 %) ou en grande entreprise (24 %) indique que les problèmes portant sur les systèmes et les processus sont des entraves, par comparaison avec ceux qui travaillent dans des petites entreprises (12 %).

* Le pourcentage est significativement plus élevé que la valeur adjacente

Question 4. Selon vous, lesquels des énoncés suivants décrivent le mieux, si tel est le cas, les enjeux les plus importants qui nuisent à l'adoption du traitement direct par (Nom de la société)? Veuillez cocher un maximum de trois cases.

Bien que les petites entreprises ne font mention d'aucun empêchement important, elles croient peut-être que cela concerne les fournisseurs de services et, par conséquent, n'éprouvent qu'un faible sentiment d'urgence. Les moyennes entreprises reconnaissent la dépendance vis-à-vis de l'infrastructure. Les grandes entreprises affichent une plus grande expérience du traitement direct et mentionnent que le manque de normes pour l'industrie et d'exigences au niveau de la réglementation sont les entraves les plus coriaces à l'adoption du traitement direct.

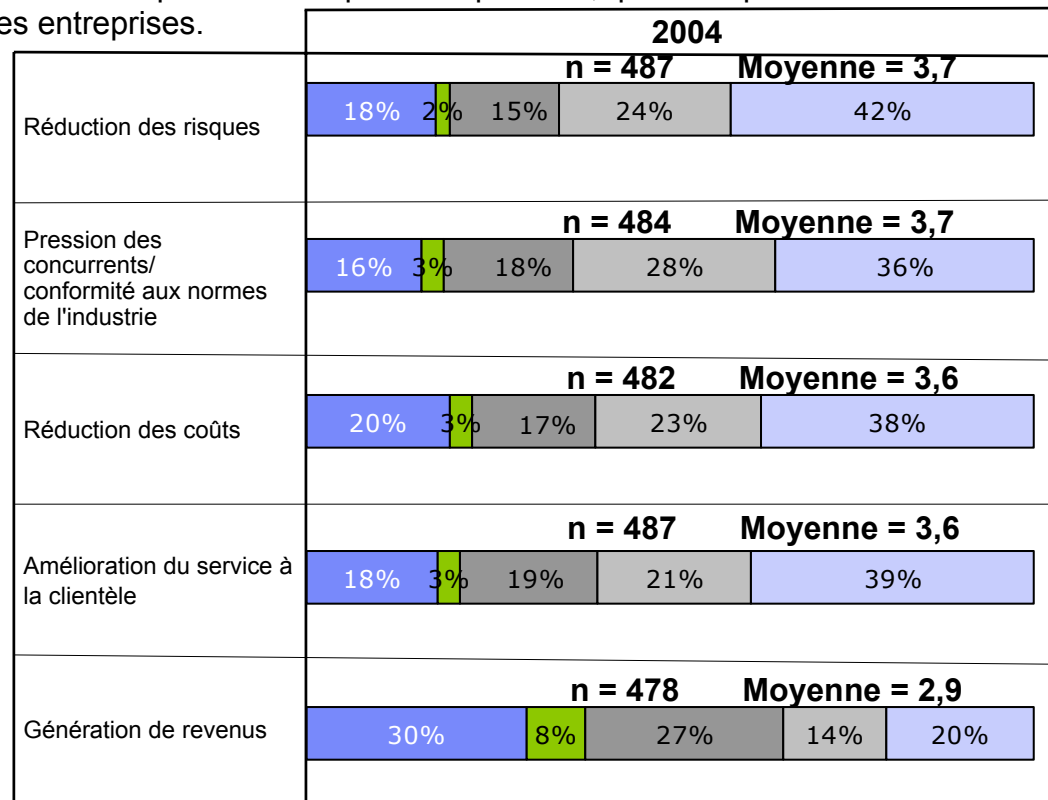
Éléments majeurs qui entravent l'adoption du traitement direct		
Petite (<10 employés, n=271)	Moyenne (10-99 employés, n=162)	Grande (100+ employés, n=83)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aucun empêchement important (34 %) ▪ Incertitude au sujet des plans des fournisseurs externes (26 %) ▪ Cette mise en œuvre ne semble pas urgente (23 %) ▪ Avantage perçu trop faible par rapport au coût (19 %) ▪ Manque de connaissances au sujet du traitement direct dans l'organisation (14 %) ▪ Manque de normes pour l'industrie (13 %) ▪ Problèmes portant sur les systèmes et les processus (12 %) ▪ Refus de s'engager à investir avant de savoir si tous les intervenants ont l'intention de se conformer au processus (10 %) ▪ Manque d'exigences au niveau de la réglementation (8 %) ▪ Manque de données de référence communes (6 %) ▪ Manque de financement adéquat (4 %) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incertitude au sujet des plans des fournisseurs externes (44 %) ▪ Manque de normes pour l'industrie (25 %) ▪ Problèmes portant sur les systèmes et les processus (23 %) ▪ Cette mise en œuvre ne semble pas urgente (23 %) ▪ Aucun empêchement important (18 %) ▪ Refus de s'engager à investir avant de savoir si tous les intervenants ont l'intention de se conformer au processus (17 %) ▪ Avantage perçu trop faible par rapport au coût (17 %) ▪ Manque d'exigences au niveau de la réglementation (12 %) ▪ Manque de connaissances au sujet du traitement direct dans l'organisation (9 %) ▪ Manque de données de référence communes (9 %) ▪ Manque de financement adéquat (4 %) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manque de normes pour l'industrie (43 %) ▪ Manque d'exigences au niveau de la réglementation (42 %) ▪ Incertitude au sujet des plans des fournisseurs externes (31 %) ▪ Problèmes portant sur les systèmes et les processus (24 %) ▪ Avantage perçu trop faible par rapport au coût (19 %) ▪ Cette mise en œuvre ne semble pas urgente (18 %) ▪ Refus de s'engager à investir avant de savoir si tous les intervenants ont l'intention de se conformer au processus (13 %) ▪ Manque de données de référence communes (13 %) ▪ Aucun empêchement important (13 %) ▪ Manque de connaissances au sujet du traitement direct dans l'organisation (7 %) ▪ Manque de financement adéquat (1 %)

- Les entreprises de plus grande taille affichent une plus grande expérience du traitement direct et mentionnent que le manque de normes pour l'industrie et d'exigences au niveau de la réglementation sont les entraves les plus coriaces à l'adoption du traitement direct.
- Sur l'ensemble des répondants qui ne sont pas préparés, la question des plans des fournisseurs externes revêt le plus d'importance.
- Sur l'ensemble des répondants, les éléments de 1) manque de connaissances à l'interne (26 %), 2) avantage perçu trop faible (26 %), 3) faible sentiment d'urgence (33 %) et 4) manque de financement adéquat pour le traitement direct étaient remarquablement plus évidents chez les entreprises préparées que celles non préparées.
- Le manque de financement ne représente pas un élément majeur qui entrave l'adoption du traitement direct.

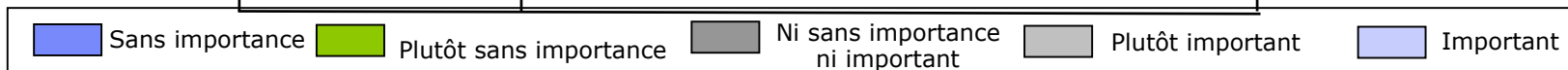
Question 4. Selon vous, lesquels des énoncés suivants décrivent le mieux, si tel est le cas, les enjeux les plus importants qui nuisent à l'adoption du traitement direct par (Nom de la société)? Veuillez cocher un maximum de trois cases.

Les incitatifs restent les mêmes que l'an dernier, la génération de revenus étant le moins important et la réduction des risques, le plus important.

- Comme en 2003, quatre des cinq incitatifs présentés ont été cotés comme étant importants ou relativement importants par 60 % ou plus des répondants (réduction des risques, 66 %; pression des concurrents, 64 %; réduction des coûts, 61 %; amélioration du service à la clientèle, 60 %). La génération de revenus demeure un faible incitatif au traitement direct. On ne constate aucune différence importante entre 2003 et 2004, que ce soit dans l'ensemble ou selon la taille de l'entreprise.
- Pour chacun des cinq incitatifs, de plus faibles proportions de ceux qui travaillent dans des petites entreprises classent tous les éléments comme importants ou plutôt importants, par comparaison avec ceux qui travaillent dans des moyennes ou grandes entreprises.



Importance des incitatifs
Référence : Échantillon
complet



Question 10. Veuillez indiquer l'importance des incitatifs suivants, si tel est le cas, pour les initiatives de traitement direct de votre société.

Sans importance

Ni sans importance ni important

Important

Échelle : 1>-----> 3 -----> 5

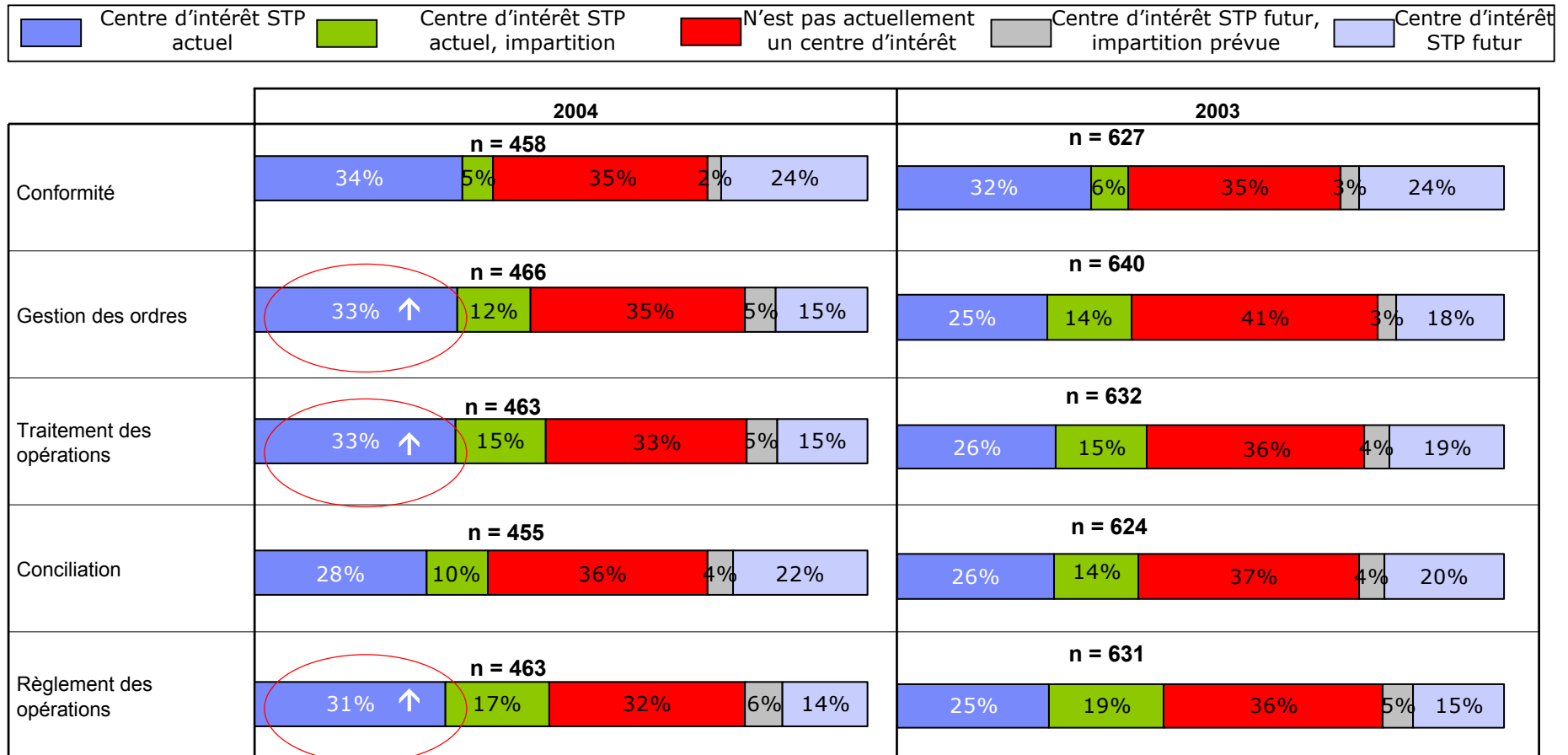
Fonctions de gestion visées par l'investissement lié au traitement direct

- Près de la moitié des entreprises participantes se concentre actuellement sur les fonctions de traitement des opérations et de règlement des opérations en ce qui concerne l'investissement lié au traitement direct (48 % chacun), alors que 45 % se concentrent sur la gestion des ordres (données présentées sur les deux diapositives suivantes).
 - Les éléments sur lesquelles les entreprises s'attarderont le plus dans l'avenir sont la conformité (26 %) et/ou la conciliation (26 %).
- Comparativement aux résultats de 2003, un nombre plus élevé d'entreprises se penche actuellement sur le traitement des opérations (48 % contre 41 %), la gestion des ordres (45 % contre 39 %) et/ou le règlement des opérations (31 % contre 25 %).
- En général, un nombre proportionnellement supérieur de grandes entreprises travaille actuellement sur les fonctions de traitement direct énumérées; les petites entreprises sont les moins susceptibles de se concentrer sur ces fonctions.
- Comme en 2003, trois quarts ou plus des répondants ne considèrent pas les prêts de valeurs mobilières (80 %) et les emprunts de valeurs mobilières (75 %) comme étant des centres d'intérêt actuels ou futurs en matière de traitement direct.

Comme il fallait s'y attendre, les processus du flux des opérations de base, soit la gestion des ordres, le traitement des opérations et le règlement des opérations, sont ceux dont l'incidence est la plus marquée sur le traitement direct et ils sont davantage visés par les investissements.

Fonctions de gestion visées par l'investissement lié au traitement direct

Référence : Échantillon complet

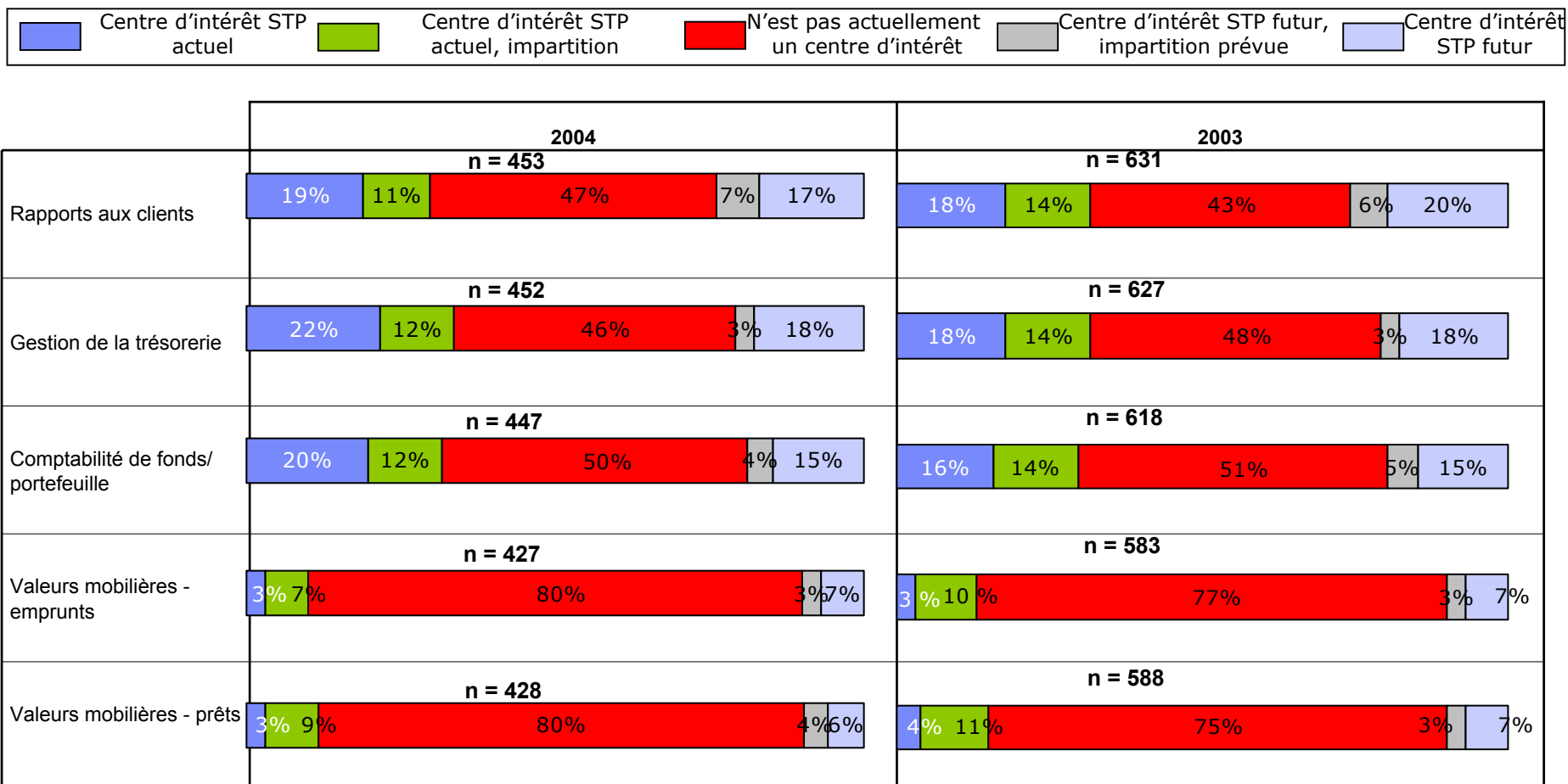


↑ Hausse significative comparativement à 2003

Question 11. Sur quelles fonctions se concentre votre investissement pour le traitement direct (STP) dans votre société? Il peut s'agir de systèmes, de changements organisationnels ou de gestion de données de référence.

Aucune fonction de traitement de base ne se trouve à l'extérieur des centres d'intérêt actuels.

Fonctions de gestion visées par l'investissement lié au traitement direct Référence : Échantillon complet (suite)



Question 11. Sur quelles fonctions se concentre votre investissement pour le traitement direct (STP) dans votre société? Il peut s'agir de systèmes, de changements organisationnels ou de gestion de données de référence.

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés
 - Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources
 - Problèmes à régler pour passer au traitement direct
 - **Mesure de la progression**
- Annexe

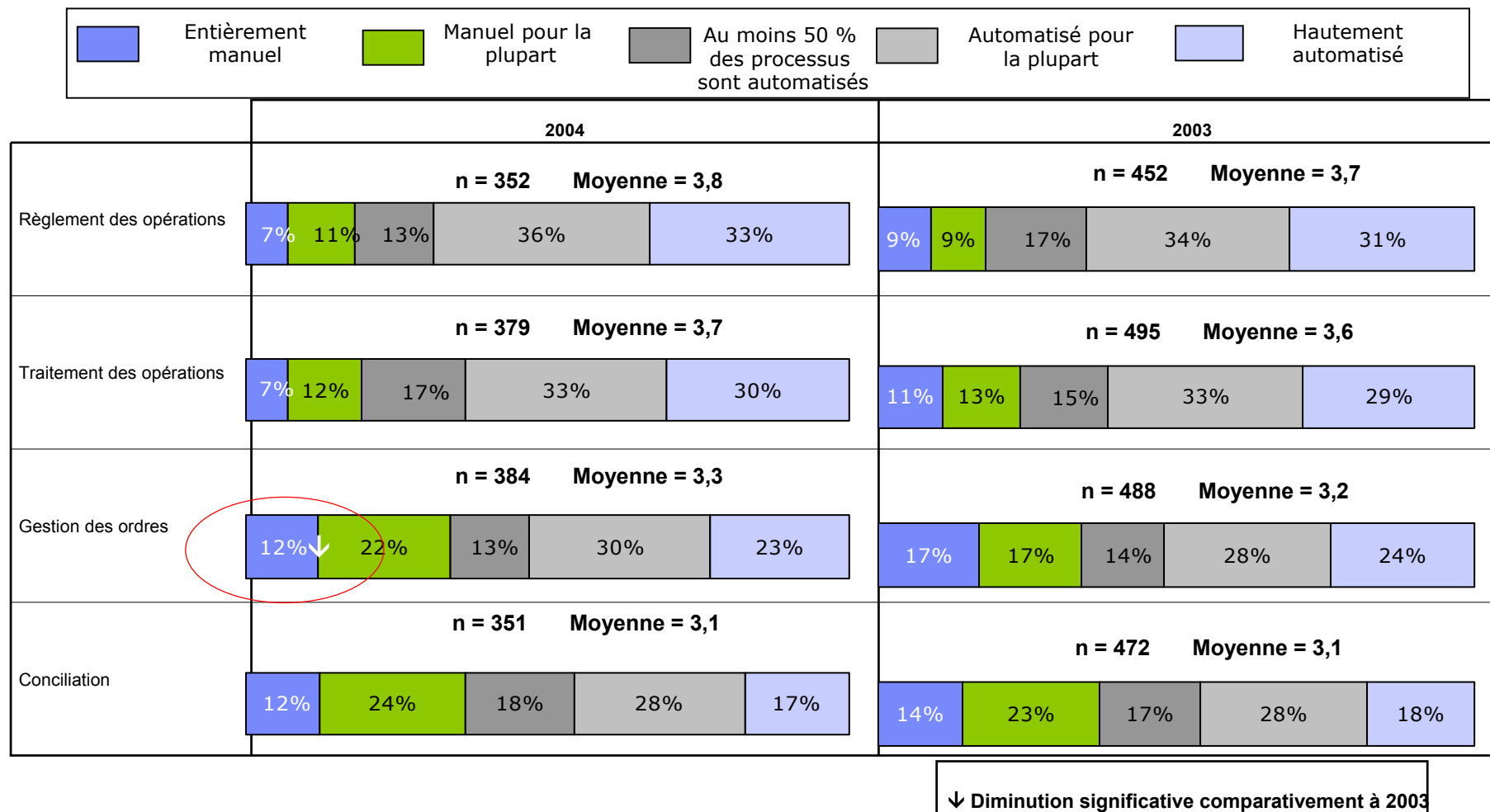
Niveau d'automatisation

- Plus de la moitié des répondants qui ont donné une réponse (c.-à-d., qui n'ont pas répondu «ne sais pas ou sans objet») rapportent que les fonctions de règlement des opérations (69 %), de traitement des opérations (63 %) et/ou de gestion des ordres (53 %) dans leur entreprise sont «automatisées pour la plupart ou hautement automatisées» (données présentées sur les deux diapositives suivantes).
 - 40 % des répondants déclarent que le processus d'emprunt de valeurs mobilières est «entièrement manuel ou manuel pour la plupart».
- Comparativement à 2003, une proportion plus petite des répondants en 2004 dispose d'une fonction de gestion des ordres entièrement manuelle (12 % contre 17 %).
- Une proportion plus importante de répondants des grandes entreprises déclare que les processus de flux des opérations de base sont «automatisés pour la plupart ou hautement automatisés».

D'une année à l'autre, on remarque une tendance positive vers une plus grande automatisation. Le domaine de la gestion des ordres d'opération affiche la plus importante réduction dans le traitement manuel.

Niveau d'automatisation

Référence : Échantillon complet

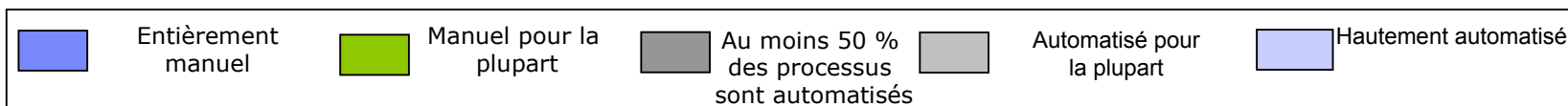


Question 12. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le niveau d'automatisation au sein de (Nom de la société).

Les domaines à l'extérieur du flux des opérations de base demeurent les mêmes en termes de niveau d'automatisation.

Niveau d'automatisation (suite)

Référence : Échantillon complet



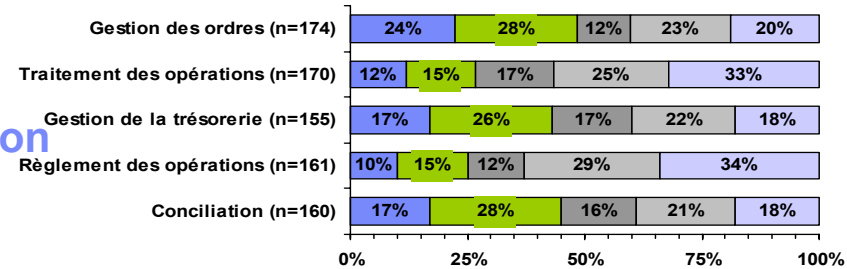
	2004	2003
Gestion de la trésorerie	n = 337 Moyenne = 3,1 	n = 435 Moyenne = 3,0
Valeurs mobilières - prêts	n = 80 Moyenne = 3,1 	n = 106 Moyenne = 3,3
Valeurs mobilières - emprunts	n = 90 Moyenne = 3,0 	n = 116 Moyenne = 3,0

Question 12. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le niveau d'automatisation au sein de (Nom de la société).

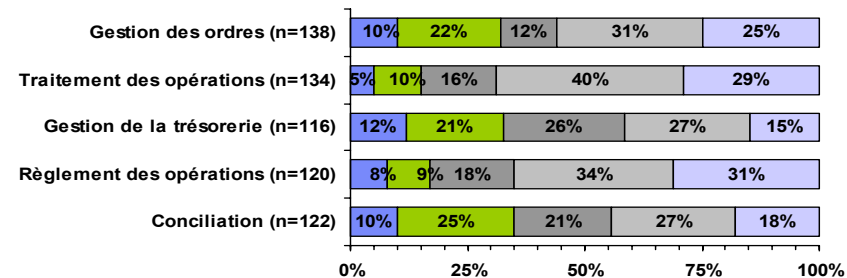
Sans égard à la taille de l'entreprise, les processus du flux des opérations (gestion des ordres, traitement des opérations, règlement des opérations) présentent le niveau d'automatisation le plus élevé, et les grandes entreprises sont le plus automatisées. Aucun changement n'a été observé depuis 2003.

Niveau d'automatisation (selon la taille de l'entreprise)

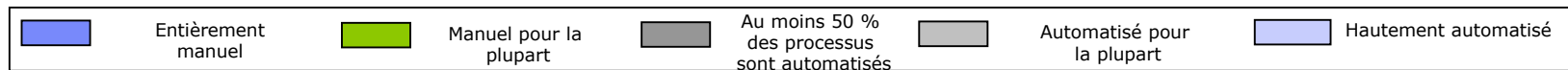
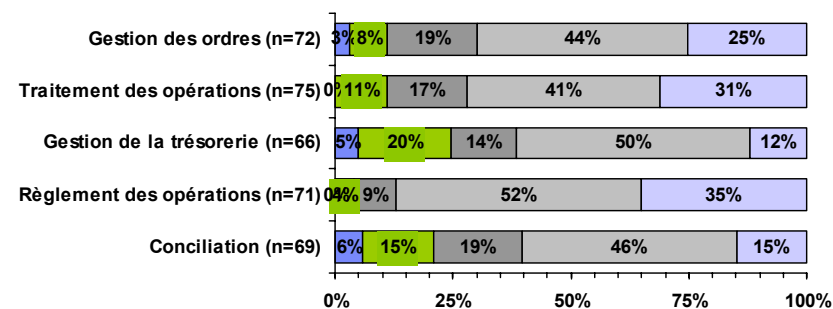
Petites entreprises



Moyennes entreprises



Grandes entreprises



Question 12. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le niveau d'automatisation au sein de (Nom de la société). (Résultats croisés avec ceux de la question 2 (Combien d'employés (y compris les représentants) compte environ la société Nom de la société?). La taille de l'entreprise est définie selon le nombre d'employés et non en fonction du volume d'opérations.** *Les résultats totalisés à partir de moins de 50 réponses peuvent subir l'influence d'un nombre indéterminé de non-réponses.

Type de traitement

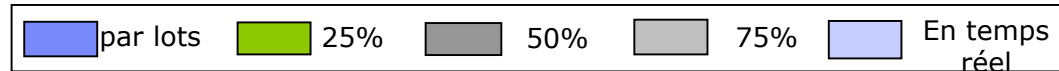
- Près de six participants sur dix (57%) qui ont donné une réponse (c.-à-d., n'ont pas répondu «sans objet») signalent que la fonction de gestion des ordres dans leur entreprise est exécutée en temps réel ou presque en temps réel (données présentées sur les deux diapositives suivantes).
 - Près de la moitié des répondants déclare que les fonctions de gestion de la trésorerie (46 %), de règlement des opérations (45 %), et/ou de traitement des opérations (44 %) s'exécutent en temps réel ou presque en temps réel.
- En 2004, une plus grande proportion de répondants qu'en 2003 rapporte que la fonction de conciliation est exécutée en temps réel ou presque en temps réel (36 % contre 27 %).
- Un nombre proportionnellement inférieur de ceux qui travaillent dans des grandes entreprises (29 %) affirme que la fonction de règlement des opérations s'exécute en mode par lots ou presque, par comparaison avec les petites entreprises (47 %) ou les moyennes entreprises (46 %). Les grandes entreprises se perçoivent comme ayant des processus de règlement automatisés.
- Il semble que la conciliation progresse vers un environnement qui sera davantage en temps réel.

Question 13. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le type de traitement au sein de votre société. Les courtiers remisiers doivent répondre seulement pour les catégories «Gestion des ordres» et «Gestion de la trésorerie», le cas échéant.

Un volume considérable d'activités de traitement des opérations qui n'est pas exécuté en temps réel persiste, la plus grande réduction dans le traitement en temps réel étant constatée dans les catégories des conseillers en valeurs mobilières ou gestionnaires de portefeuille et des fonds mutuels.

Type de traitement

Référence : Échantillon complet



	2004	2003
Gestion des ordres	<p>n = 323 Moyenne = 3,4</p> <p>32% 4% 7% 12% 45%</p>	<p>n = 414 Moyenne = 3,4</p> <p>27% 6% 10% 10% 47%</p>
Gestion de la trésorerie	<p>n = 266 Moyenne = 3,1</p> <p>34% 5% 15% 14% 32%</p>	<p>n = 348 Moyenne = 2,9</p> <p>34% 8% 19% 12% 27%</p>
Règlement des opérations	<p>n = 257 Moyenne = 3,0</p> <p>37% 4% 14% 13% 32%</p>	<p>n = 390 Moyenne = 2,8</p> <p>40% 7% 16% 10% 28%</p>
Traitement des opérations	<p>n = 294 Moyenne = 2,9</p> <p>40% 5% 11% 12% 32% ↓</p>	<p>n = 428 Moyenne = 3,2</p> <p>34% 6% 11% 10% 40%</p>

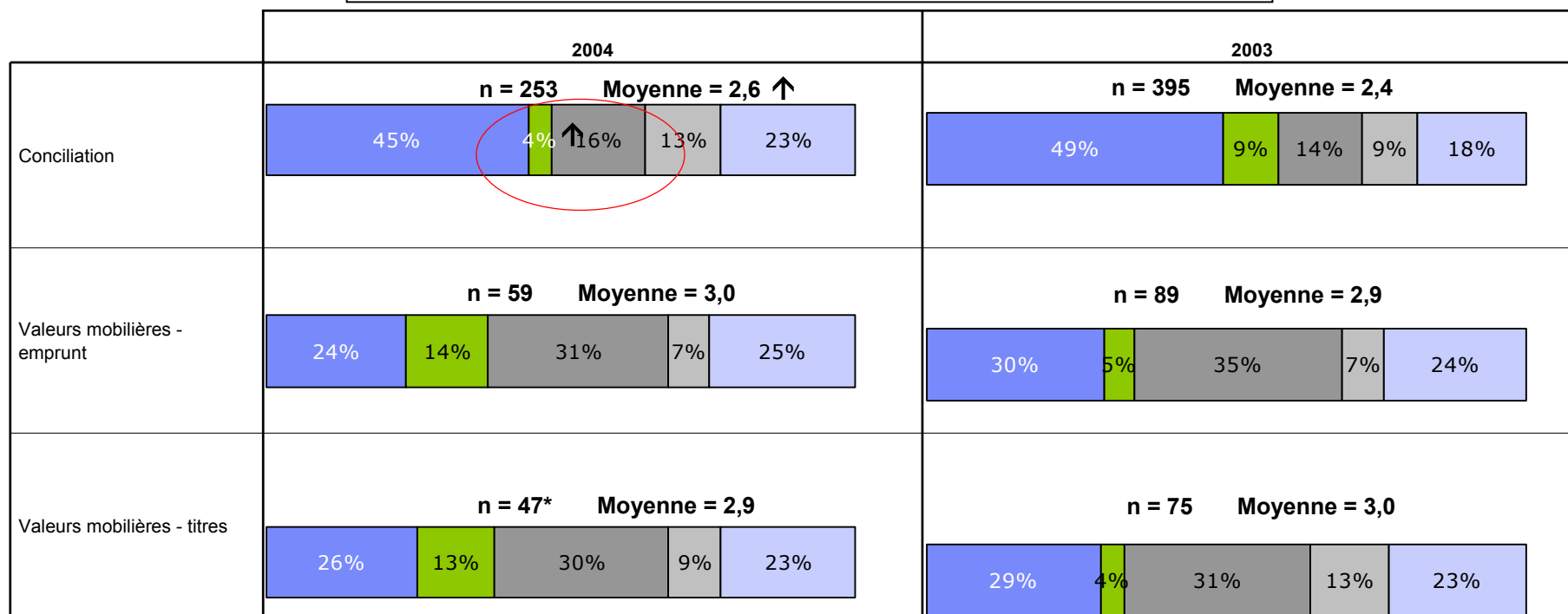
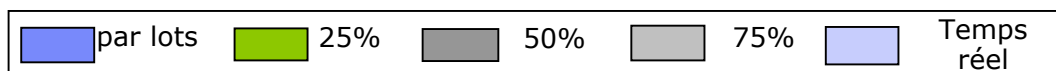
↑ Hausse significative comparativement à 2003
 ↓ Diminution significative comparativement à 2003

Question 13. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le type de traitement au sein de votre société. Les courtiers remisiers doivent répondre seulement pour les catégories «Gestion des ordres» et «Gestion de la trésorerie», le cas échéant.

Il semble que la conciliation progresse vers un environnement davantage en temps réel.

Type de traitement (suite)

Référence : Échantillon complet



* Attention : Petit échantillon (n<50)

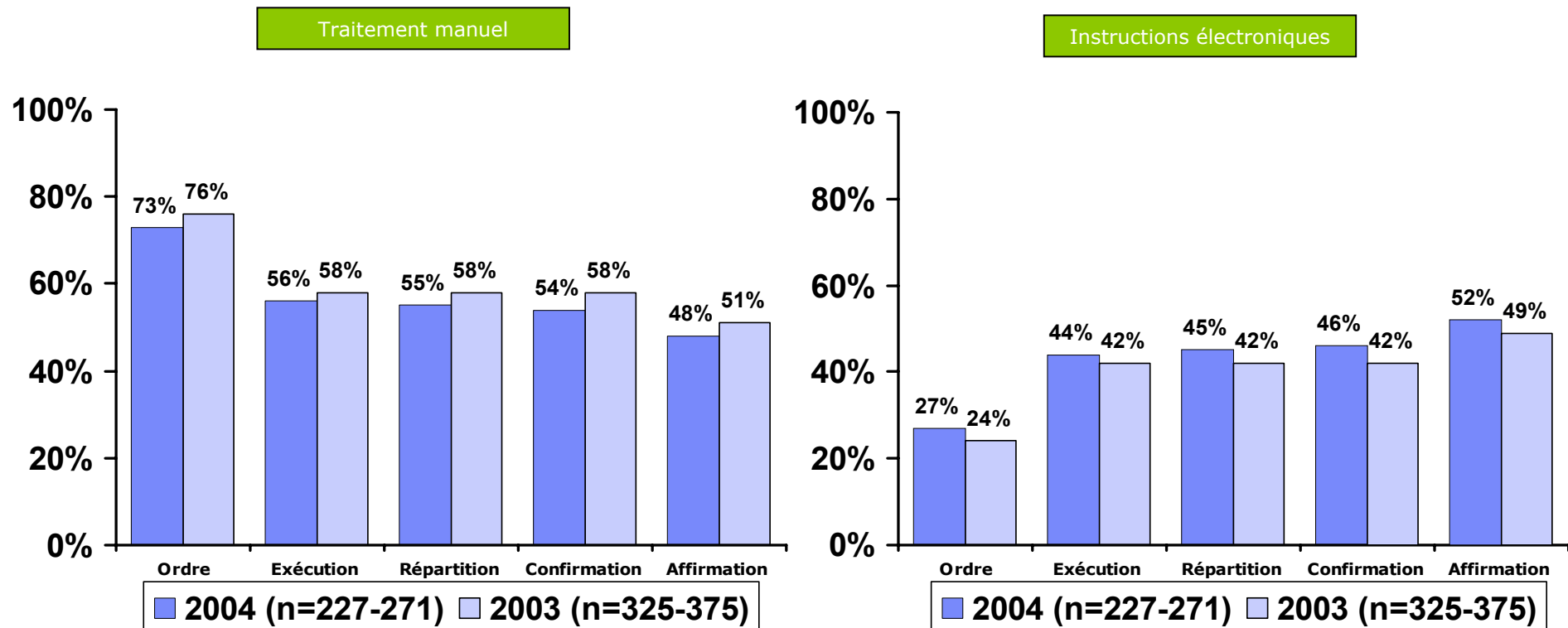
↑ Hausse significative comparativement à 2003
 ↓ Diminution significative comparativement à 2003

Question 13. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le type de traitement au sein de votre société. Les courtiers remisiers doivent répondre seulement pour les catégories «Gestion des ordres» et «Gestion de la trésorerie», le cas échéant.

L'utilisation d'instructions électroniques dans le cas des opérations de clients institutionnels n'a pas connu d'augmentation sensible; d'ailleurs, plus de 50 % des instructions sont encore manuelles. Cet aspect demeure l'élément majeur sur lequel se concentre l'initiative de traitement direct.

Pourcentage de traitement manuel ou d'instructions électroniques pour les clients institutionnels

Pointages moyens



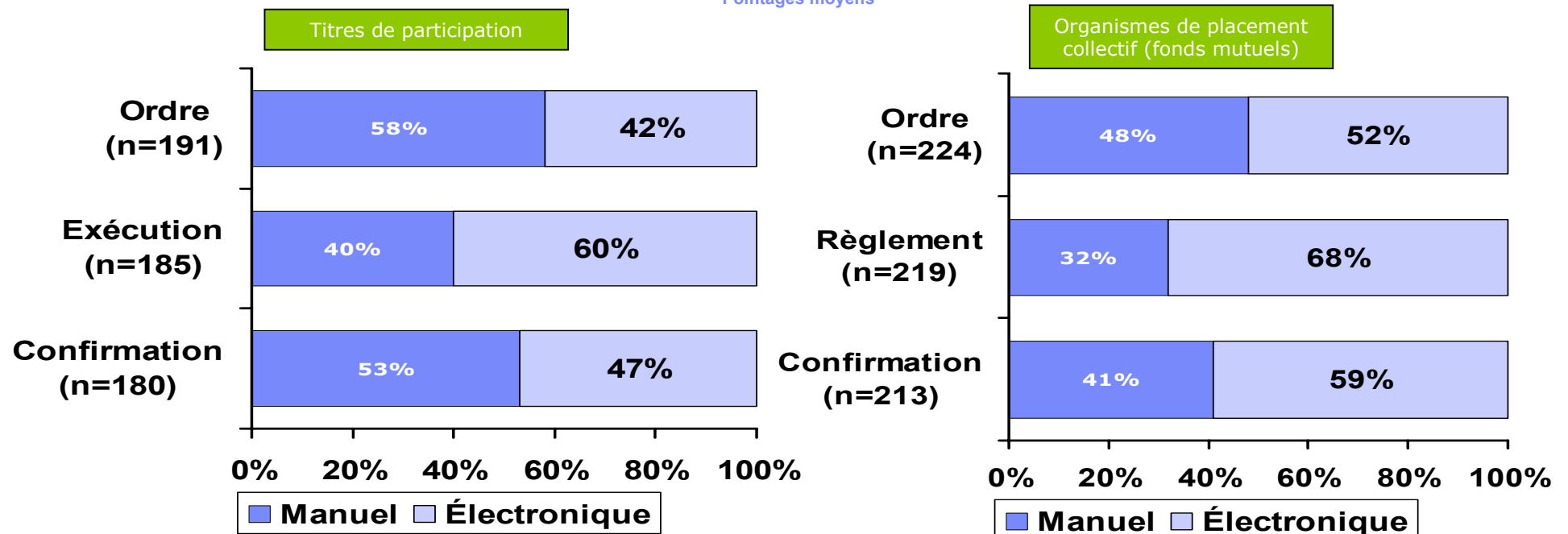
- En moyenne, près des trois quarts des ordres sont lancés manuellement (73 %) contre 27 % qui le sont électroniquement. Pour ce qui est des cinq autres étapes du processus, environ 50 % sont communiquées manuellement et 50 % sont exécutées au moyens d'instructions électroniques.
- Le pourcentage moyen d'opérations exécutées manuellement est supérieur chez les petites entreprises (65 %), par comparaison avec les moyennes entreprises (50 %) ou les grandes entreprises (46 %).

Question 14. Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées en fonction des activités de votre société.

Les instructions électroniques sont employées dans une plus large mesure pour l'exécution des opérations relatives aux titres de participation et aux fonds mutuels comparativement au lancement et à la confirmation des ordres.

Importance du traitement manuel ou des instructions électroniques pour les opérations de détail (2004 seulement)

Pointages moyens



- Ces questions ont été modifiées en 2004 afin d'établir une distinction entre les différents flux des opérations pour les titres de participation et les fonds mutuels; en raison de cette modification en 2004, aucun résultat comparatif n'est présenté.
- Dans l'ensemble, la moyenne des ordres lancés électroniquement (titres de participation : 61 %; fonds mutuels : 68 %) et les opérations de fonds mutuels réglées électroniquement (84 %) est plus élevée dans les grandes entreprises, par comparaison avec les petites entreprises (40 %, 47 % et 54 %, respectivement) ou les moyennes entreprises (33 %, 46 % et 70 % respectivement).

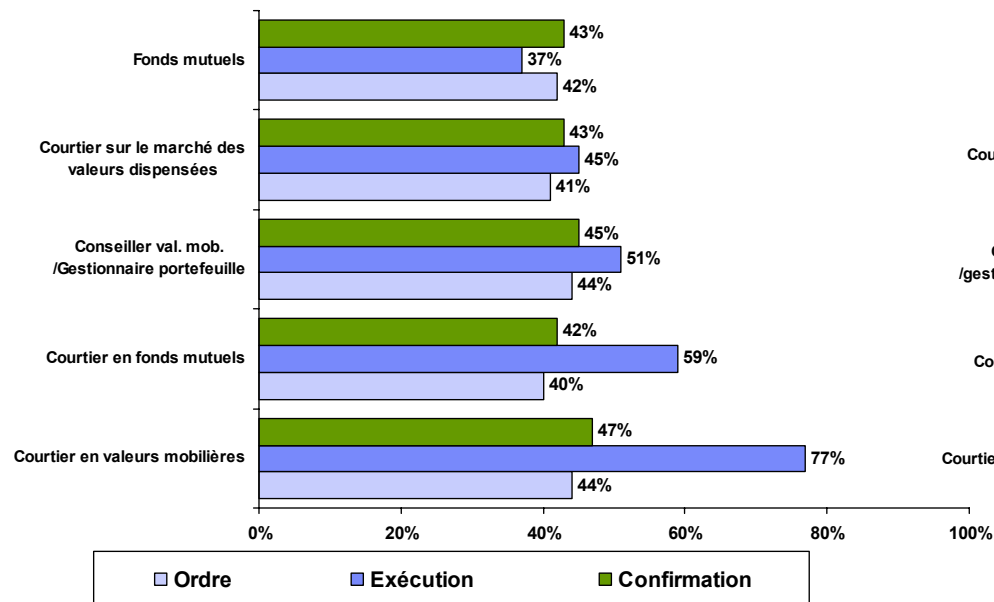
Questions 15 et 16. Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées.

Les instructions électroniques sont employées pour les organismes de placement collectif (fonds mutuels) dans une plus large mesure que pour les titres de participation, les courtiers en valeurs mobilières étant les plus en avance à ce titre.

Ampleur de l'utilisation d'instructions électroniques pour les opérations de détail

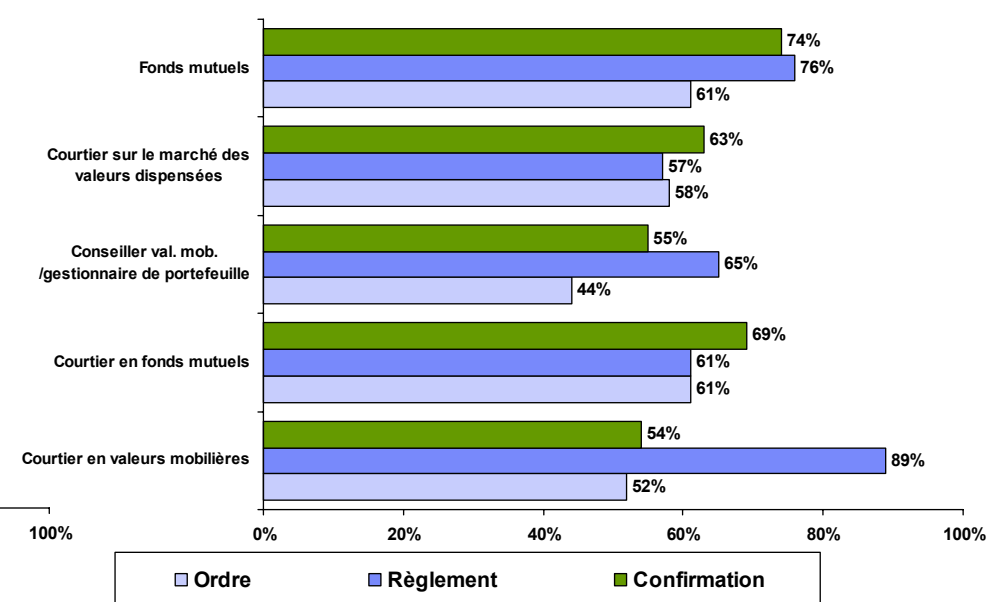
Titres de participation (2004 seulement)

Pointages moyens#



Organismes de placement collectif (2004 seulement)

Pointages moyens



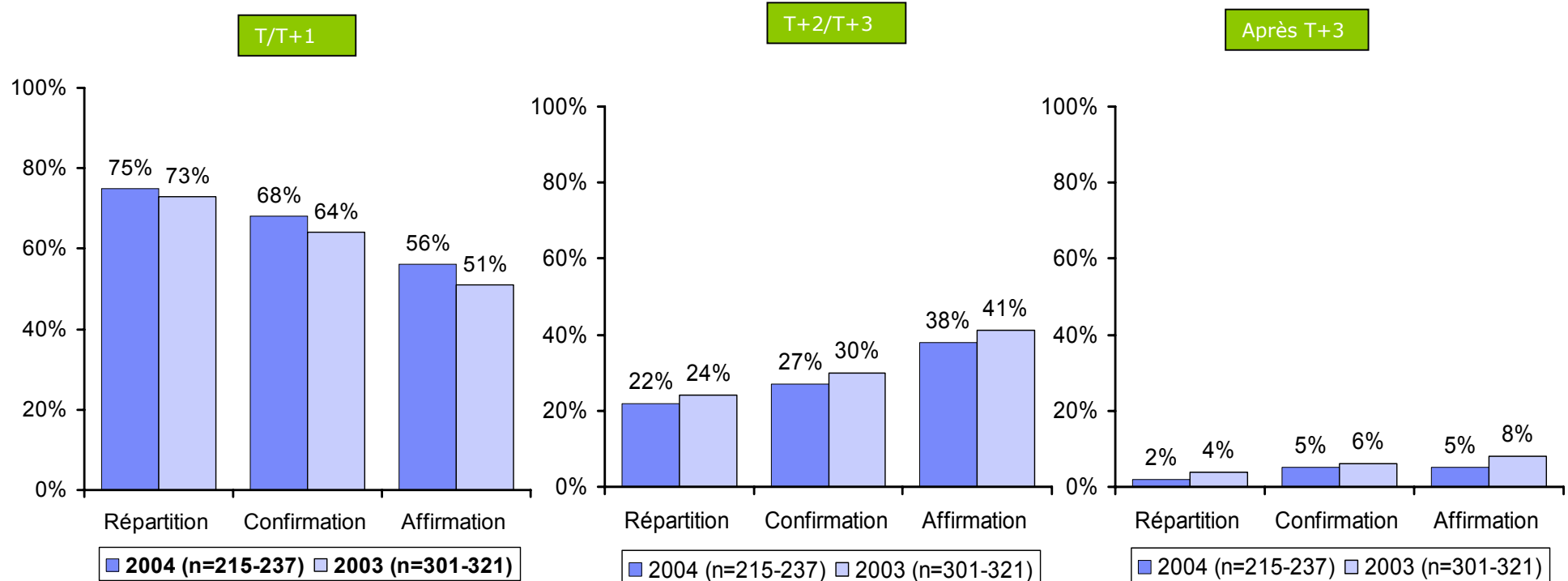
- En ce qui a trait aux opérations sur titres de participation, l'utilisation d'instructions électroniques pour les ordres et les confirmations est semblable dans toutes les catégories réglementaires.
- Les courtiers en valeurs mobilières affichent l'utilisation la plus importante d'instructions électroniques pour ce qui est de l'exécution des opérations (titres de participation) et du règlement des opérations (organismes de placement collectif).

Questions 15 et 16. Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées.

Il n'y a pas de différences importantes dans le temps d'exécution des activités (répartition, confirmation, affirmation) pour les opérations de clients institutionnels.

Temps de réalisation des activités pour les opérations de clients institutionnels

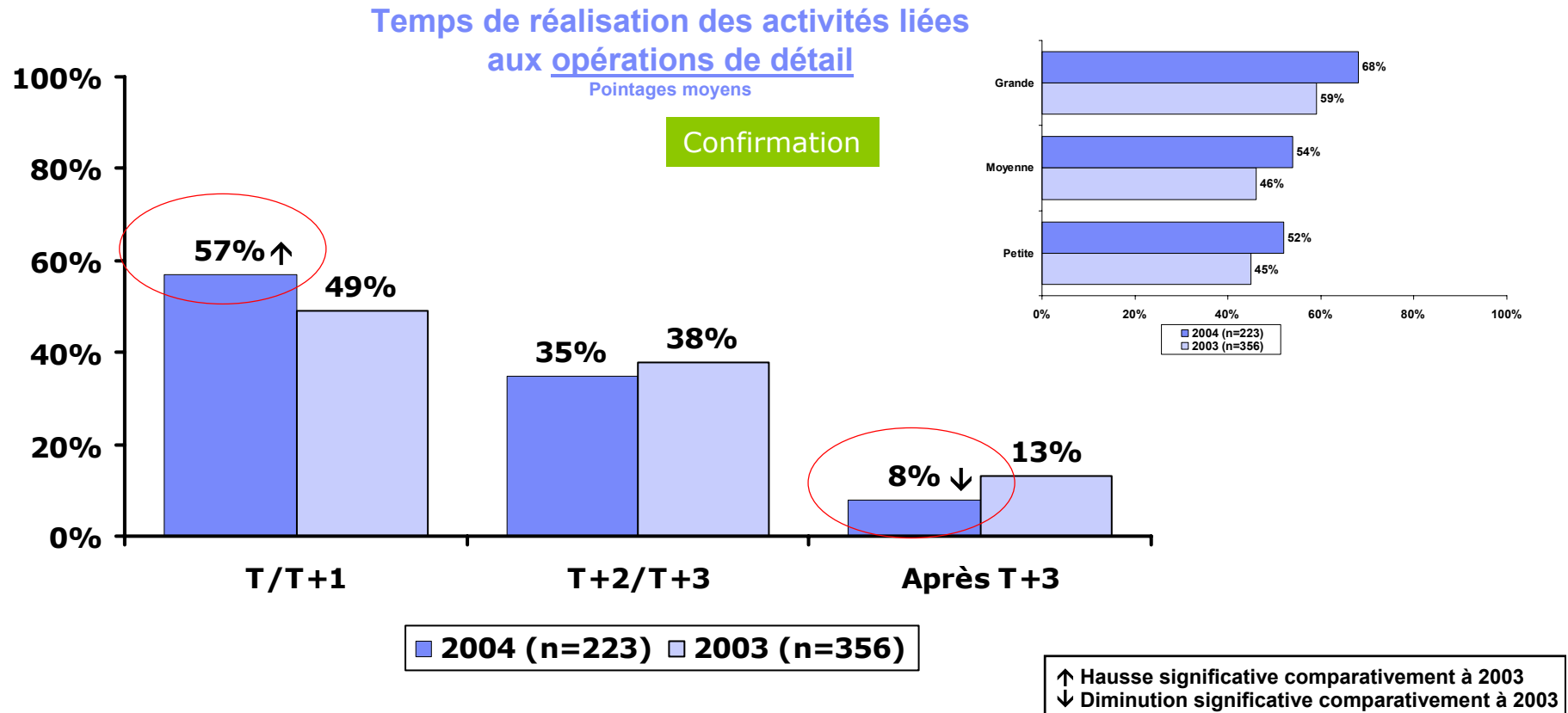
Pointages moyens



- Plus des deux tiers des opérations de clients institutionnels sont, en moyenne, réparties (75 %) et confirmées (68 %) dans un délai de «T/T + 1»; 56 % des affirmations sont menées à bien dans le même laps de temps.
- Il n'y a pas de différences importantes dans le temps d'exécution des opérations de clients institutionnels, que les données soient considérées sous l'angle des années ou de la taille de l'entreprise.

Questions 17. Opérations de clients institutionnels: Estimez le pourcentage de l'exécution de chacune de ces étapes par votre société.

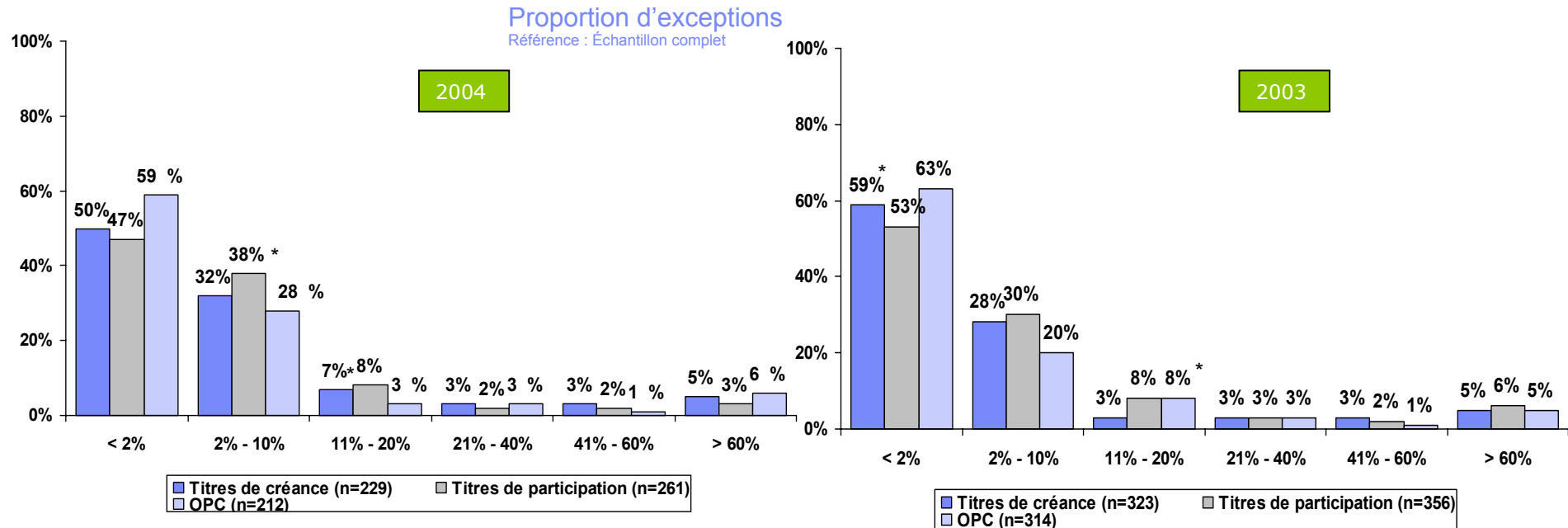
Le temps d'exécution de l'activité de confirmation pour les opérations de détail s'améliore. D'une année à l'autre, un nombre accru d'opérations de détail sont exécutées dans un délai de «T/T+1», tandis que le nombre d'opérations effectuées après trois jours («T+3») a été réduit.



- En moyenne, près de six opérations de détail sur dix sont confirmées dans un délai de T/T + 1 (57 %), alors que 35 % le sont dans T + 2/T + 3.
- Comparativement à 2003, un nombre proportionnellement supérieur d'opérations de détail sont réalisées, en moyenne, dans un délai de T/T + 1 (57 % contre 49 %).
- En moyenne, un nombre proportionnellement inférieur d'entreprises qui emploient au moins 100 personnes confirme les opérations de détail dans T + 2/T + 3 (21 %), par comparaison avec les entreprises qui emploient moins de 10 personnes ou entre 10 et 99 personnes (40 % chacune).

Questions 18. Opérations de détail: Estimez le pourcentage de l'exécution de l'étape suivante par votre société.

La proportion d'exceptions dans les opérations a augmenté entre 2003 et 2004. Les exceptions qui appartiennent à la fourchette de moins de 2 % a chuté, tandis que les exceptions qui se situent dans les 2 % à 10 % a augmenté.



- Près de la moitié des répondants rapporte que moins de 2 % de l'ensemble des opérations sur titres de créance canadiens (50 %), sur titres de participation canadiens (47 %) et sur titres d'organismes de placement collectif (OPC) (59 %) constituent des exceptions.
- Par comparaison avec les résultats de 2003, un nombre proportionnellement inférieur de répondants a déclaré en 2004 que 2 % ou moins des opérations sur titres de créance sont des exceptions (50 % contre 59 %), tandis qu'un nombre proportionnellement supérieur indique qu'entre 2 % et 10 % des opérations sur titres de participation nécessitent une intervention (38 % contre 30 %).
- Dans l'ensemble, un nombre proportionnellement supérieur de personnes qui travaillent dans les petites entreprises déclare que moins de 2 % des opérations sur titres de créance (66 %), sur titres de participation (57 %) et sur titres d'OPC (78 %) constituent des exceptions, par comparaison avec celles qui travaillent dans des moyennes entreprises (39 %, 43 % et 56 %, respectivement) ou des grandes entreprises (36 %, 33 % et 37 %, respectivement).

* Le pourcentage est significativement supérieur à la valeur correspondante pour 2003/2004.

Question 19. Quel pourcentage du total des opérations sur titres de créance canadiens, titres de participation canadiens et titres d'OPC sont des exceptions? (Les exceptions sont des opérations, faites manuellement ou par voie électronique, qui nécessitent une intervention humaine pour corriger une erreur d'ordre financier ou non financier.)

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés

- Annexe
 - **A – Glossaire**
 - B – Questionnaire

Annexe A – Glossaire

- **Affirmation** : Processus de soumission, d'analyse et, si nécessaire, de modification d'une opération.
- **Appariement** : Processus de comparaison des modalités relatives à une opération ou un règlement. Ces données sont fournies par les parties elles-mêmes qui veulent ainsi s'assurer qu'elles s'entendent sur les modalités des opérations.
- **Association canadienne des marchés des capitaux (ACMC)** : Société constituée de droit fédéral et sans but lucratif dont le mandat consiste à identifier, analyser et recommander des façons de relever les défis et de concrétiser les opportunités qui se présentent sur les marchés des capitaux canadiens, mais également internationaux. La priorité actuelle de l'ACMC est de promouvoir des stratégies de traitement STP (traitement direct) auprès des intervenants sur le marché des capitaux canadiens.
- **Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM)** : Regroupement des treize organismes provinciaux et territoriaux de réglementation des valeurs mobilières au Canada dont le rôle est de (i) surveiller les marchés de valeurs mobilières au Canada et superviser les courtiers et conseillers en valeurs qui y procèdent à des opérations sur titres ou y gèrent des portefeuilles de placements et (ii) veiller à ce que les investisseurs soient protégés contre toute pratique déloyale, abusive ou frauduleuse et contribuer au développement d'un marché équitable et efficace.
- **Catégorie réglementaire** : Catégorie de permis/autorisation reçue de la part d'un organisme gouvernemental de réglementation.
- **Comptabilité de fonds** : Opérations comptables effectuées par les Organismes de placement collectif ou pour le compte de ceux-ci dans le but de déterminer la valeur liquidative (NAV) de leurs fonds à une date d'évaluation donnée.
- **Comptabilité de portefeuille** : Mode de comptabilité englobant la gestion de portefeuille, l'historique des transactions, les rapports de rendement et le cours des valeurs mobilières.
- **Conciliation** : Processus de rapprochement de deux ou plusieurs relevés de comptes ou comptes connexes.
- **Confirmation** : Transmission à son client, par un intervenant sur le marché, des modalités relatives à une transaction.
- **Conformité** : Adhésion par une firme aux normes réglementaires et juridiques ainsi qu'aux directives en matière de placement (ex : règles de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) et de l'Association canadienne des courtiers en fonds de placement (ACCFP) et règlements établis par les commissions des valeurs mobilières telles l'Autorité des marchés financiers, celle de l'Ontario (CVMO) ou encore celle des États-Unis (SEC)).

Annexe A – Glossaire

- **Conseiller en valeurs mobilières/gestionnaire de portefeuille** : Personne qui conseille les clients en matière de placement, achat ou vente, relativement à des valeurs mobilières spécifiques, ou est inscrite comme conseiller en valeurs mobilières en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières*, et/ou : Personne qui gère des portefeuilles de placement en vertu du pouvoir discrétionnaire qui lui est accordé par ses clients et est inscrite à cette fin.
- **Courtier à escompte (catégorie agréée au Québec)** : Personne qui agit comme intermédiaire dans le cadre du commerce des valeurs mobilières, sans donner de conseils en matière de vente ou d'achat.
- **Courtier en valeurs de plein exercice (catégorie agréée au Québec)** : Courtier dont le travail consiste à étudier la situation financière globale du client, à regrouper les informations, à élaborer un plan basé sur les objectifs du client, à le conseiller et à acheter des valeurs mobilières pour lui.
- **Courtier en épargne collective** : Personne ou société qui transige des actions ou des unités d'organismes de placement collectif. Cette personne ou cette société est inscrite au Québec auprès de l'Autorité des marchés financiers dans la discipline du courtage en épargne collective en vertu de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*.
- **Courtier en valeurs mobilières** : Membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) qui effectue des opérations sur des valeurs mobilières à titre d'agent ou de responsable. Au Québec, est un *courtier en valeurs mobilières* toute personne qui (i) exerce l'activité d'intermédiaire dans les opérations sur valeurs, (ii) fait des opérations de contrepartie sur valeurs, à titre accessoire ou principal, (iii) effectue le placement d'une valeur pour son propre compte ou pour le compte d'autrui ou (iv) fait du démarchage reliée à l'une ou l'autre des activités décrites précédemment. Cette personne est inscrite comme courtier en valeurs mobilières en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières*. Selon le cas, elle est membre de l'ACCOVAM ou de la Bourse de Montréal Inc.
- **Courtier sur le marché des valeurs dispensées** : Personne inscrite auprès d'une commission des valeurs mobilières en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières*, uniquement à des fins d'opérations sur les valeurs dispensées.
- **Date d'opération** : Date d'exécution d'une opération.
- **Exécution d'opération** : Processus de traitement d'un ordre relatif à un titre coté ou avec une contrepartie. Cela inclut les opérations portant sur les organismes de placement collectif.
- **Gestion de la trésorerie** : Gestion des espèces ou valeurs mobilières à court terme liquides. L'objectif est de maximiser le rendement et, dans le même temps, de s'acquitter du paiement des sommes exigibles.

Annexe A – Glossaire

- **Gestion des données de référence** : Gestion des éléments de données semi-permanents sous-jacents et définissant les clients, valeurs mobilières et opérations transitant sur les systèmes des différents intervenants du secteur.
- **Gestion des ordres** : Processus pouvant inclure la création d'ordres, la conformité, le placement, le traitement et les répartitions, et souvent exécuté avec l'assistance d'un système de gestion des ordres en vue de favoriser et d'accélérer la prise de décisions avec précision.
- **Instructions électroniques** : Instructions ou ordres transmis électroniquement.
- **Ordre** : Phase de prise de décision en matière d'investissement et de transmission de ses instructions d'achat ou de vente de valeurs mobilières par un client à la partie appropriée.
- **Opérations manuelles** : Opérations effectuées par téléphone, par courrier (postal ou électronique) ou par télécopieur.
- **Organisme de placement collectif (OPC) (ou fonds mutuels)** : Émetteur de valeurs mobilières donnant droit aux porteurs de recevoir sur demande, soit dans le délai de règlement, soit dans un délai déterminé à compter de la demande, une somme calculée en fonction de la valeur d'une quote-part de tout ou partie de l'actif net de l'émetteur (compte séparé et compte en fiducie).
- **Rapports aux clients** : L'obligation pour une firme d'envoyer un relevé de compte contenant les renseignements prescrits (ex : solde à l'ouverture et à la fermeture, ensemble des opérations de débit et de crédit, numéro de compte) à chaque client, au moins une fois par an, par trimestre ou par mois, selon le compte.
- **Règlement** : Exécution d'une transaction comprenant la livraison de valeurs mobilières et leur paiement et l'inscription de ces opérations, respectivement au crédit du grand livre des valeurs mobilières et des comptes de fonds.
- **Règlement des opérations** : Exécution d'une transaction comprenant la livraison des valeurs mobilières et leur paiement et l'inscription de ces opérations, respectivement au crédit du grand livre des valeurs mobilières et des comptes de fonds.
- **Répartition** : La séparation d'un bloc de titres en ses composantes, par compte client.
- **Représentant** : Personne qui effectue des transactions au nom du courtier ou qui participe aux activités de ce dernier. Il s'agit (a) d'un employé du courtier ou (b) d'une personne agissant avec une capacité similaire à celle d'un employé du courtier.
- **Traitement des opérations** : Processus comprenant l'accomplissement des différentes tâches, de l'exécution au règlement d'une opération.

Annexe A – Glossaire

- **Traitement direct (STP) à l'échelle du secteur** : Transmission électronique intersystèmes transparente des informations financières à toutes les parties participant au processus global de gestion des valeurs mobilières. Les interventions manuelles et les opérations redondantes sont supprimées.
- **T+1, T+2, T+3** : Date d'opération plus un (règlement), Date d'opération plus deux (règlement), Date d'opération plus trois (règlement). La lettre T désigne le jour auquel l'opération est exécutée et le chiffre le nombre de jours subséquents.
- **Temps réel** : Système informatique qui maintient les fichiers de données sous une forme immédiatement accessible, soit pour l'acceptation de transactions entrantes, soit pour le rapport de données par l'entremise d'une unité qui est reliée au système informatique principal.
- **Valeurs mobilières – Emprunts** : L'emprunt de valeurs mobilières comprend l'emprunt temporaire de valeurs mobilières en échange d'une mise en gage de liquidités ou d'autres valeurs mobilières d'une valeur équivalente ou supérieure (nantissement), avec une obligation contractuelle de remettre le même nombre de ces mêmes titres à une date ultérieure.
- **Valeurs mobilières – Prêts** : Le prêt de valeurs mobilières comprend le prêt temporaire de valeurs mobilières en échange de liquidités ou d'autres valeurs mobilières d'une valeur équivalente ou supérieure (nantissement), avec une obligation contractuelle de remettre le même nombre de ces mêmes titres à une date ultérieure.

Contenu

- Objectifs de l'étude
- Sommaire
- Méthodologie
- Profil des participants
- Résultats détaillés

- Annexe
 - A – Glossaire
 - **B – Questionnaire de 2004**

Questionnaire de 2004

CSA/ACVM

Canadian
Securities
AdministratorsAutorités
canadiennes
en valeurs mobilières

1. Indiquez quelles catégories de réglementation s'appliquent à Nom de la société. Veuillez choisir un maximum de trois catégories.

- Courtier en valeurs mobilière
- Courtier en fonds mutuels
- Conseiller en valeurs mobilières/ gestionnaire de portefeuille
- Courtier sur le marché des valeurs dispensées
- Fonds mutuels (organismes de placement collectif)
- Courtier à escompte
- Courtier de plein exercice

2. Combine d'employés (y compris les représentants) compte environ la société Nom de la société? Veuillez tenir compte de tous les établissements au Canada seulement.

- Moins de 10
- De 10 à 24
- De 25 à 49
- De 50 à 99
- De 100 à 499
- De 500 à 999
- De 1 000 à 4 999
- 5 000 ou plus

État d'avancement actuel - mise en œuvre du traitement direct

Nous souhaitons maintenant vous poser quelques questions afin de nous aider à comprendre la situation actuelle dans votre société, relativement à la mise en œuvre du traitement direct.

3. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux le niveau de préparation de Nom de la société, relativement à la mise en œuvre des plans de traitement direct? Veuillez cocher tous les énoncés qui s'appliquent.

- Nous savons qu'il en est question dans notre secteur d'activités, mais nous ne sommes pas certains de la façon dont il s'applique à nous.
- La haute direction est consciente des engagements de notre secteur d'activités envers la mise en œuvre du traitement direct.

- Nous avons reçu de l'information de fournisseurs/ fournisseurs de services et nous sommes en discussion.
- Des ressources ont été affectées pour évaluer l'impact du traitement direct.
- Notre organisation comprend les avantages du traitement direct en matière de coûts.
- Les justifications financières des initiatives liées au traitement direct sont en cours d'élaboration.
- Des projets techniques et commerciaux pour le traitement direct sont définis.
- Les justifications financières sont terminées, aucun projet/ budget requis.
- Budget prévu pour les initiatives de traitement direct.
- D'importants projets pour la mise en œuvre du traitement direct sont bien entamés.

4. Selon vous, lesquels des énoncés suivants décrivent le mieux, si tel est le cas, les enjeux les plus importants qui nuisent à l'adoption du traitement direct par Nom de la société? Veuillez cocher un maximum de trois cases.

- Avantage perçu trop faible par rapport aux coûts
- Manque de normes pour l'industrie, établissant les exigences minimales
- Nous n'allons pas nous engager à investir avant de savoir si tous les intervenants ont l'intention de se conformer au processus
- Cette mise en œuvre ne semble pas urgente par rapport aux autres impératifs commerciaux
- Manque de données de référence communes
- Manque d'exigences au niveau de la réglementation
- Manque de financement adéquat pour le traitement direct.
- Manque de connaissances au sujet du traitement direct dans votre organisation
- Problèmes portant sur les systèmes et les processus (par ex., intégration entre les systèmes d'avant-guichet (" front office ") et d'arrière-guichet (" back office ") ou les systèmes existants)
- Incertitude au sujet des plans et du calendrier de livraison du traitement direct de la part des fournisseurs /fournisseurs de services externes
- Aucun empêchement important

5. Comment Nom de la société est-elle organisée actuellement pour la mise en œuvre du traitement direct? Veuillez cocher toutes les cases qui s'appliquent.

- Comité directeur formé
- Équipe spécialisée en place
- Ressources à temps partiel utilisées
- Ressources techniques en sous-traitance
- Assistance d'un tiers pour l'évaluation et la planification du traitement direct
- Aucun plan pour l'instant

Note: Si "Aucun plan pour l'instant" sélectionner à la question #5, veuillez sauter à la question #7.

6. Approximativement, combien d'équivalents temps plein (y compris les sous traitants) se consacrent exclusivement à la mise en œuvre du

Questionnaire de 2004

traitement direct?

- Aucun
- Moins de un
- De 1 à 5
- De 6 à 10
- De 11 à 20
- Plus de 20

Prévision des coûts liés à la préparation au traitement direct

Nous souhaitons recueillir de l'information sur les coûts potentiels, pour notre secteur d'activités, de la préparation au traitement direct. Étant donné que les investissements d'une société en matière de technologie (matériels et logiciels) et de processus peuvent être justifiés par plusieurs raisons, veuillez inclure tous les investissements pour lesquels la préparation au traitement direct a été au moins un des objectifs.

7. Quelles ont été les sommes investies par Nom de la société relativement au traitement direct en 2003?

- Aucun investissement
- Moins de 100 000 \$
- De 100 000 \$ à 499 999 \$
- De 500 000 \$ à 999 999 \$
- De 1 000 000 \$ à 5 000 000 \$
- Plus de 5 000 000 \$
- Ne sais pas

8. Quel montant prévoyez-vous investir relativement au traitement direct en 2004?

- Aucun investissement
- Moins de 100 000 \$
- De 100 000 \$ à 499 999 \$
- De 500 000 \$ à 999 999 \$
- De 1 000 000 \$ à 5 000 000 \$
- Plus de 5 000 000 \$
- Ne sais pas

9. Quel montant prévoyez-vous investir relativement au traitement direct en 2005?

- Aucun investissement
- Moins de 100 000 \$
- De 100 000 \$ à 499 999 \$
- De 500 000 \$ à 999 999 \$
- De 1 000 000 \$ à 5 000 000 \$

- Plus de 5 000 000 \$
- Ne sais pas

Vision de votre organisation relativement au traitement direct

Nous souhaitons connaître les raisons d'affaires de Nom de la société justifiant la réalisation d'initiatives de traitement direct.

10. Veuillez indiquer l'importance des incitatifs suivants, si tel est le cas, pour les initiatives de traitement direct de votre société.

	Sans importance 1	Plutôt sans importance 2	Ni sans importance ni important 3	Plutôt important 4	Important 5
Amélioration du service à la clientèle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Réduction des risques	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Réduction des coûts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Génération de revenus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pression des concurrents/conformité aux normes de l'industrie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Sur quelles fonctions se concentre votre investissement pour le traitement direct (STP) dans votre société? Il peut s'agir de systèmes, de changements organisationnels ou de gestion de données de référence. Veuillez sélectionner toutes les fonctions qui s'appliquent, et indiquer si certaines d'entre elles font déjà l'objet d'une impartition, ou si vous prévoyez les impartir dans l'avenir.

Fonctions commerciales	Centre d'intérêt STP actuel 1	Centre d'intérêt STP actuel, impartition 2	Centre d'intérêt STP futur 3	Centre d'intérêt STP futur impartition prévue 4	N'est pas actuellement un centre d'intérêt 5
Gestion des ordres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Traitement des opérations (comprend: Répartition, appariement)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de la trésorerie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Questionnaire de 2004

Règlement des opérations	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - prêts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - emprunts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conformité	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conciliation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comptabilité de fonds/ portefeuille	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rapports aux clients	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le niveau d'automatisation sein de Nom de la société. Pour obtenir une définition détaillée de l'un des éléments ci-dessous, il suffit de cliquer sur celui-ci.

	Entièrement manuel	Manuel pour la plupart	Au moins 50 % des processus sont automatisés	Automatisé pour la plupart	Hautement automatisé	Ne s'applique pas
	1	2	3	4	5	X
Gestion des ordres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Traitement des opérations	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de la trésorerie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Règlement des opérations	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - prêts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - emprunts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conciliation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Pour chacune des fonctions ci-dessous, veuillez indiquer le type de traitement au sein de votre société. Les courtiers remisiers doivent répondre seulement pour les catégories "Gestion des ordres" et "Gestion de la trésorerie", le cas échéant.

	Par lots	25%	50%	75%	En temps réel	Sans objet
	1	2	3	4	5	X
Gestion des ordres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Traitement des opérations	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de la trésorerie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Règlement des opérations	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - prêts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Valeurs mobilières - emprunts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conciliation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Traitement direct - Situation actuelle

Les séries de questions suivantes nous aideront à déterminer le niveau de communications manuelles en cause dans les différentes étapes de processus ci-dessous. Ces questions ne concernent que les activités boursières; elles ne touchent pas les placements privés. Veuillez prendre note que nous avons sélectionné quelques-uns des principaux processus sur lesquels nous croyons que le traitement direct aura un impact. Veuillez estimer les pourcentages ci-dessous du mieux que vous le pouvez et faire en sorte que le total de chacune des rangées soit de 100 %. Remarque : Les titres de participation ne comprennent pas les instruments dérivés ni les titres de créance convertibles.

14. Opérations de clients institutionnels: Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées en fonction des activités de votre société.

	Clients institutionnels (titres de créance et de participation)		
	Traitement manuel (par ex., téléphone, messagerie, télécopieur, courriel)	Instructions électroniques (traitement direct)	%
Ordre	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Exécution	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Répartition	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Confirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Affirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

15. Opérations de détail - Titres de participation: Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées.

	Opérations de détail - Titres de participation	
	Traitement manuel (par ex., téléphone, messagerie,	Instructions électroniques
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Questionnaire de 2004

	télécopieur, courriel	(traitement direct)	%
Ordre	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Exécution	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Confirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

16. Opérations de détail - Organismes de placement collectif: Pour chacune des étapes ci-dessous, estimez le pourcentage d'opérations effectuées des façons suivantes. Remplissez toutes les cases appropriées.

	Opérations de détail - Organismes de placement collectif			Total %
	Traitement manuel (par ex., téléphone, messagerie, télécopieur, courriel)	Instructions électroniques (traitement direct)		
Ordre	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Règlement	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Confirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

17. Opérations de clients institutionnels: Estimez le pourcentage de l'exécution de chacune de ces étapes par votre société.

	Clients institutionnels			%
	T ou T+1	T+2 ou T+3	Après T3	
Répartition	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Confirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %
Affirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

18. Opérations de détail: Estimez le pourcentage de l'exécution de l'étape suivante par votre société.

	Détail			%
	T ou T+1	T+2 ou T+3	Après T3	
Confirmation	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

19. Quel pourcentage du total des opérations sur titres de créance canadiens, titres de participation canadiens et titres d'OPC sont des exceptions? (Les exceptions sont des opérations, faites manuellement ou par voie électronique, qui nécessitent une intervention humaine pour corriger une erreur d'ordre financier ou non financier.)

Titres de créance (Sélectionnez une réponse en cliquant) ▼

Titres de participation (Sélectionnez une réponse en cliquant) ▼

OPC (Sélectionnez une réponse en cliquant) ▼

20. Actuellement, quel est le degré de préparation de Nom de la société Nom de la société pour la mise en œuvre du traitement direct?

Non préparée 1	Plutôt non préparée 2	Plutôt préparée 3	Préparée 4	Ne sais pas 5
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Si vous avez des questions concernant le sondage, veuillez écrire à surveyhelp-2591im@surveysite.com