

Supplément au Bulletin  
2003-09-19 Vol. XXXIV n° 37

*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

19 septembre 2003

## Contenu

---

- 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 CVMO, 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.
  
- Les objectifs de ce sondage étaient les suivants :
  - Évaluer le degré de soutien des initiatives internes et l'engagement des ressources à l'égard du traitement direct.
  - Identifier l'importance relative des problèmes à régler pour arriver au traitement direct.
  - Fournir un plan de départ pour mesurer la progression vers le traitement direct, à l'aide de sondages subséquents.

## Contenu

---

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

## Sommaire

### Profil des participants

- Près de la moitié des entités juridiques participant à cette étude sont des conseillers en placement et/ou des gestionnaires de portefeuille (45 %); un tiers est formé de courtiers sur le marché des valeurs dispensées (32 %), et une sur cinq est une maison de courtage (21 %) et/ou une société de fonds mutuels (21 %). La plupart des maisons de courtage (79 %) comptent moins de 50 employés au Canada.

### Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources

- Le niveau global de préparation au traitement direct et l'engagement envers l'institutionnalisation de ce mode de traitement d'ici 2005 semblent faibles.
  - À l'heure actuelle, la majeure partie des firmes ne préparent ni ne prévoient aucun plan interne pour le traitement direct, comme le prouve le budget des investissements, bien que 54 % des participants précisent que les hauts responsables de leur entreprise savent que le secteur se dirige vers le traitement direct.
  - Il n'est pas surprenant de constater une augmentation du niveau de préparation, à mesure que les participants prennent conscience des besoins de leur organisation.
  - Dans l'ensemble, une légère majorité de participants estime que leur organisation est prête ou plutôt prête pour le traitement direct (52 %), 34 % pensent qu'ils ne sont pas prêts ou plutôt pas prêts, et 15 % ne savent pas. Cependant, parmi les organisations qui se sentent prêtes, 55 % n'avaient pas de dépenses prévues pour ce type de traitement, en 2002.
  - Parmi les participants capables de fournir une estimation des dépenses inscrites au budget STP, la plupart indiquent que leur firme n'avait engagé aucuns fonds en la matière, en 2002.
  - Parmi tous les participants qui ont indiqué que leur organisation n'était pas prête ou plutôt pas prête (34 %), 85 % n'avaient pas d'investissement STP prévu en 2002 et 65 %, aucun investissement prévu pour 2003.
- Les grandes et moyennes entreprises sont plus susceptibles d'avoir un plan en place ou s'appêtent à réaliser des initiatives STP.
  - 48 % des participants n'ont en ce moment aucun plan de mise en oeuvre STP prévue pour leur entreprise. Une part importante est formée de petites entreprises représentées par des sociétés de fonds mutuels ou des maisons de courtage.
  - Le degré d'automatisation varie selon la taille de l'entreprise. Les petites entreprises ont tendance à avoir davantage de processus manuels, dont font partie la gestion des ordres et la gestion de la trésorerie.
- Compte tenu du taux relativement élevé de processus manuels identifiés par la plupart des participants, le nombre d'employés affectés à ces processus semble faible.
  - Parmi les organisations qui se disent prêtes pour le traitement direct, près de six sur dix (59 %) ont affecté moins d'un employé équivalent temps plein à la préparation STP (16 % : aucun et 43 % : moins d'un ETP).

## Sommaire

### Problèmes à régler pour passer au traitement direct

- 21% des participants ne croient pas qu'il y ait des obstacles majeurs contre l'adoption du traitement direct; les organisations mettent toutefois peu d'empressement par rapport à leurs autres impératifs.
  - Les obstacles à l'adoption du traitement direct les plus souvent signalés, tels qu'ils ont été perçus, sont les suivants : l'inexpérience (incertitude) des plans des fournisseurs extérieurs/prestataires de services, les délais de livraison STP (33 %) et un faible sentiment d'urgence par rapport aux autres impératifs de l'entreprise (28 %). Les maisons de courtage et les sociétés de fonds mutuels avaient plus tendance à choisir ce type d'obstacle au traitement direct.
  - Quatre des cinq incitatifs en faveur des initiatives STP présentées sont classés dans la catégorie «Important/assez important» par six répondants sur dix : concurrence/cohérence avec les normes du secteur (60 %), réduction des coûts (60 %), réduction du risque (60 %) et amélioration du service à la clientèle (59 %). Inversement, seul un tiers des participants classe la génération de revenus dans la catégorie «Important/assez important».
- Dans l'ensemble, les initiatives STP présentes et futures portent essentiellement sur les fonctions transactionnelles de base (traitement des transactions), contrairement aux processus non essentiels ou auxiliaires (gestion de la trésorerie), qui pourraient être candidates à l'automatisation.
  - Près de quatre organisations sur dix orientent actuellement leur investissement STP vers les fonctions transactionnelles clés, comme : le règlement des transactions (44 %), le traitement des transactions (41 %), le rapprochement (40 %) et/ou la gestion des ordres (39 %).

### Règles de base pour mesurer la progression

- 78 % des transactions exécutées par les firmes qui participent à cette étude le sont au Canada.
- Le degré d'automatisation varie selon la catégorie de réglementation. Les maisons de courtage, suivies des sociétés de fonds mutuels, sont plus automatisées que d'autres participants, pour ce qui est des catégories présentées ici. Ces participants sont également plus appelés à traiter les transactions en temps réel plutôt que par lot.
  - Parmi les participants qui ont fourni une réponse (soit les participants qui n'ont pas répondu «Ne sais pas/sans objet»), plus de six sur dix déclarent que le règlement des transactions (65 %) et le traitement des transactions (62 %) sont automatisés. Inversement, seuls quatre répondants sur dix indiquent que la gestion de la trésorerie (41 %) et l'emprunt de titres (37 %) sont automatisés.
  - Seule la moitié des répondants ou plus précisent que les fonctions de gestion des ordres (57 %) et de traitement des transactions (50 %) sont exécutées en temps réel (note de 4 ou 5 sur une échelle à 5 points).

## Sommaire

---

### Règles de base pour mesurer la progression (suite)

- Quant aux transactions institutionnelles, le «déclenchement de l'ordre» s'effectue manuellement pour les trois-quarts des firmes qui participent à cette étude (76 %). 51 à 58 % des quatre autres étapes du processus présentées se font aussi manuellement.
  - La répartition des transactions institutionnelles s'effectue en mode T+1 pour 73 % des transactions. Une proportion inférieure d'avis d'exécution (64 %) et de confirmations (51 %) s'effectue en mode T+1.
- Pour les transactions au détail, 60 % des ordres déclenchés sont exécutés manuellement. L'exécution et la confirmation des transactions se font manuellement, en moyenne, pour plus de quatre transactions sur dix (43 % et 46 % respectivement).
  - Dans les transactions au détail, 49 % des avis d'exécution sont réalisés en mode T+1, 38 % en mode T+2/T+3, et 13 % en mode supérieur à T+3.

### Résultats – pour les participants du secteur des valeurs mobilières

- Les participants du secteur des valeurs mobilières doivent arriver à mieux comprendre le système du traitement direct, ainsi que ses effets sur leur entreprise et le niveau d'investissement nécessaire. Ils doivent trouver les moyens d'y parvenir et savoir quel type d'engagement et quels objectifs atteindre pour ce faire, à mesure que les secteurs canadien et américain évoluent.
- Alors que des participants présentent divers niveaux d'automatisation, la plupart pourraient tirer parti d'une augmentation de ce niveau. Il faudrait toutefois identifier clairement les besoins de l'entreprise avant de faire cet investissement. Quant aux activités actuellement sous-traitées, les participants doivent s'efforcer de mieux comprendre les initiatives en cours avec leurs fournisseurs de services et faire évaluer leur niveau de préparation au traitement direct.
- Pour comprendre les effets, sur leur entreprise, des objectifs clés STP présentés par les associations sectorielles, comme l'ACMC, les participants doivent comprendre et évaluer ces objectifs.

## Contenu

---

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

## Méthodologie

---

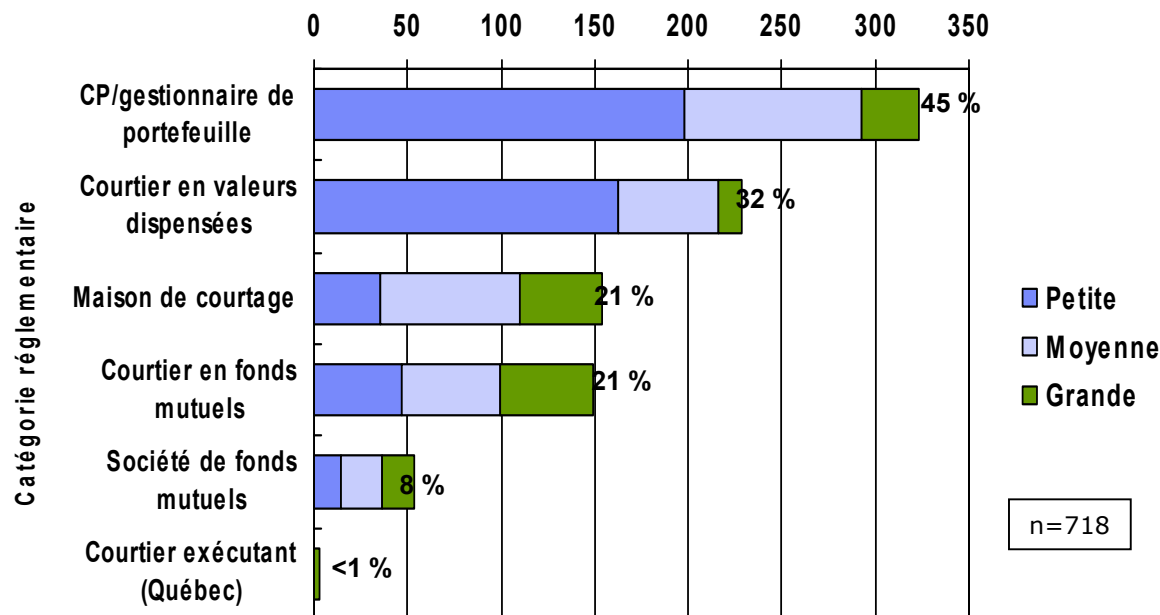
- Ce sondage électronique a eu lieu du 9 mai au 9 juin 2003. Le nombre net d'invitations envoyées par courriel a été de 998 et le taux de réponse a atteint les 73 % (soit 732 questionnaires remplis qui ont été inclus dans ce rapport).
- Les résultats du sondage ont également été présentés par catégorie de répondants réglementaire et taille d'entreprise. Conseiller en placement/gestionnaire de portefeuille, courtier sur le marché des valeurs dispensées, maison de courtage, courtier en fonds mutuels, société de fonds mutuels et courtier exécutant au Québec faisaient partie de ces catégories. Aucun rapport n'a été établi pour la catégorie «Courtier exécutant» en raison de son faible taux de réponse.
- 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.
- 732 réponses donneront des résultats statistiquement exacts à + ou - 1,5 point de pourcentage. Cette marge d'erreur a été corrigée pour refléter la population finie.

## Contenu

---

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

## Nombre de répondants par catégorie réglementaire et taille d'entreprise



- Près de la moitié des entités juridiques participant à cette étude sont des conseillers en placement et/ou des gestionnaires de portefeuille (45 %); un tiers est formé de courtiers sur le marché des valeurs dispensées (32 %), et une sur cinq est une maison de courtage (21 %) et/ou une société de fonds mutuels (21 %).
- La plupart des participants ont plusieurs licences ou opèrent dans plusieurs catégories réglementaires, de sorte que beaucoup ont indiqué plus d'une catégorie réglementaire.
- Huit firmes sur dix qui participaient à cette étude (79 %) comptent moins de 50 employés au Canada.

Question 1. Indiquez laquelle des catégories réglementaires suivantes s'applique à votre compagnie. Choisissez trois catégories maximum.

Question 2. Combien de personnes environ sont employées (mandataires compris) par votre compagnie? Veuillez inclure 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
  - Règles de base pour mesurer la progression
- Annexe

## Niveau de soutien des initiatives internes et engagement des ressources

### ■ Niveau de préparation à la mise en oeuvre des plans STP

- La majeure partie des firmes ne préparent ni ne prévoient aucun plan interne pour le traitement direct, comme le prouve le budget des investissements, bien que 54 % des participants précisent que les hauts responsables de leur entreprise savent que le secteur se dirige vers le traitement direct.
- Parmi les firmes qui se sont engagées à mettre en place leur plan de traitement direct, la plus grande part indique que des ressources ont été affectées pour évaluer l'effet du traitement direct (16 %), alors que 10 % révèlent que les principaux projets en la matière ont déjà bien avancé.
- Il n'est pas surprenant de constater une augmentation du niveau de préparation, à mesure que les participants prennent conscience des besoins de leur organisation.

### ■ État de préparation de l'entreprise à la mise en oeuvre du traitement direct

- Dans l'ensemble, une légère majorité de participants estime que leur organisation est prête ou plutôt prête pour le traitement direct (52 %), 34 % pensent qu'ils ne sont pas prêts ou plutôt pas prêts, et 15 % ne savent pas.

### ■ Investissement STP

- Parmi les participants capables de fournir une estimation des dépenses inscrites au budget STP, la majorité indique que leur firme n'a engagé aucuns fonds en la matière, ni à l'heure actuelle, ni pour les deux prochaines années.
- Après analyse de la réponse des participants qui ne sont pas prêts pour le traitement direct, nous constatons que la plupart de ces sociétés ont peu sinon aucun investissement de prévu en 2002-2003.

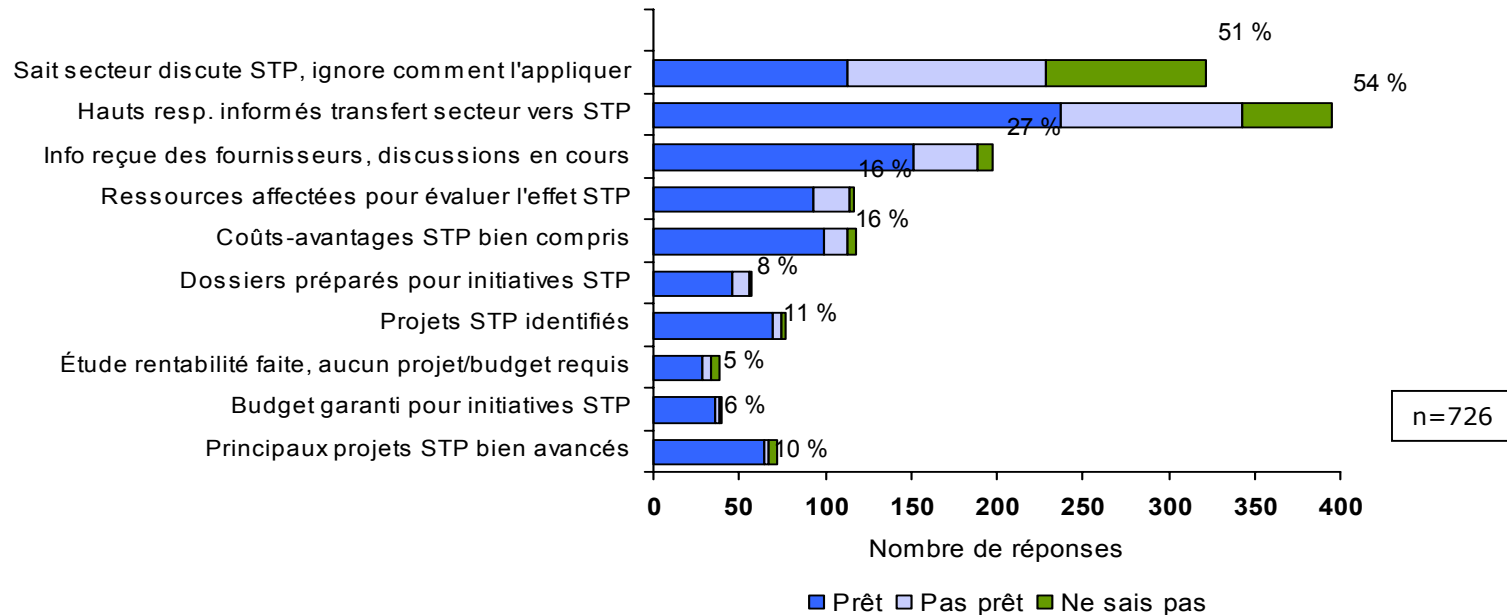
### ■ Moyens actuels pour se préparer au traitement direct

- 48 % des participants n'ont aucun plan, en ce moment, pour préparer leur compagnie au traitement direct. Une grande partie d'entre elles sont des petites entreprises : sociétés de fonds mutuels ou maisons de courtage.
- Les moyennes et grandes entreprises sont plus susceptibles d'avoir un plan en place ou y travaillent pour se préparer au traitement direct.

### ■ ETP affectés à la mise en service du traitement direct

- Parmi les organisations qui se disent prêtes pour le traitement direct, près de six sur dix (59 %) ont consacré moins d'un employé équivalent temps plein à la préparation pour le traitement direct.
- Compte tenu du taux de processus manuels identifiés par la plupart des participants, le nombre d'employés affectés à ce processus semble faible.

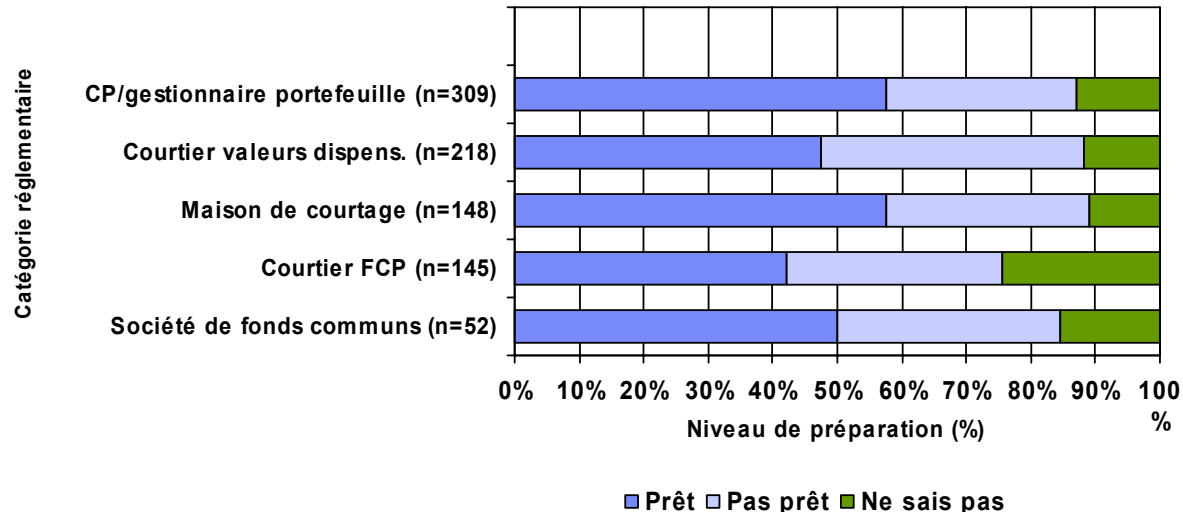
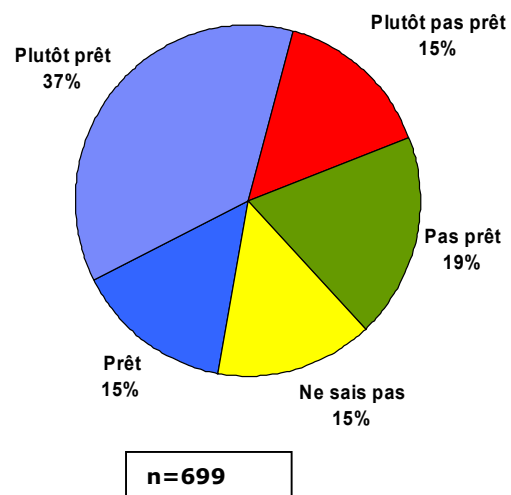
## Niveau de préparation à la mise en oeuvre de plans STP



- La majeure partie des firmes ne s'activent pas à mettre en oeuvre leurs plans de traitement direct dans leur organisation. 54 % des participants indiquent que les hauts responsables de leur entreprise savent que le secteur se dirige vers le traitement direct.
- Une grande partie des répondants (51 %) sait que le secteur discute du traitement direct, mais ne sait pas vraiment comment il s'applique à leur organisation.
- Parmi les firmes qui se sont engagées à mettre en place leur plan de traitement direct, la plus grande part indique que des ressources ont été affectées pour évaluer l'effet du traitement direct (16 %), alors que 10 % révèlent que les principaux projets en la matière ont déjà bien avancé.
- Il n'est pas surprenant de constater une augmentation du niveau de préparation, à mesure que les participants prennent conscience des besoins de leur organisation.

Question 3. Lequel, parmi les éléments suivants, décrit le mieux le niveau de préparation de votre entreprise au traitement direct? Sélectionnez tout ce qui s'y applique.

## Niveau de préparation de l'organisation à la mise en oeuvre STP



- Dans l'ensemble, une légère majorité de participants estime que leur organisation est prête ou plutôt prête pour le traitement direct (52 %), 34 % pensent qu'ils ne sont pas prêts ou plutôt pas prêts, et 15 % ne savent pas.
- Les participants du secteur des valeurs mobilières ont un niveau de préparation différent. Les conseillers en placement/gestionnaires de portefeuille et les maisons de courtage sont plus préparés que d'autres participants du secteur.

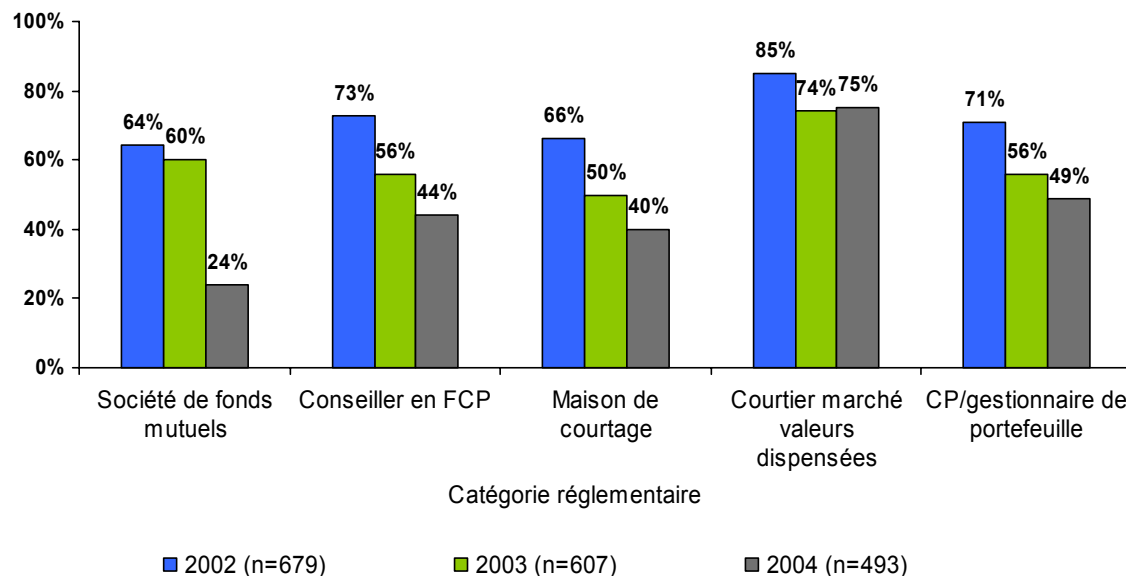
Question 21. À l'heure actuelle, dans quelle mesure votre compagnie est-elle prête pour le traitement direct?

\* Dans les résultats croisés, certaines questions affichent des taux de réponse inférieurs à d'autres. Reportez-vous à la valeur «n» pour connaître le nombre total des réponses à une question particulière. Les résultats présentés qui comptent moins de 50 réponses risquent d'être altérés par un nombre indéterminé de biais de non-réponse.

## Investissement STP pour 2002, 2003 et 2004

Pourcentage qui n'ont  
ou ne prévoient aucun  
investissement

### Pas d'investissement STP par catégorie réglementaire

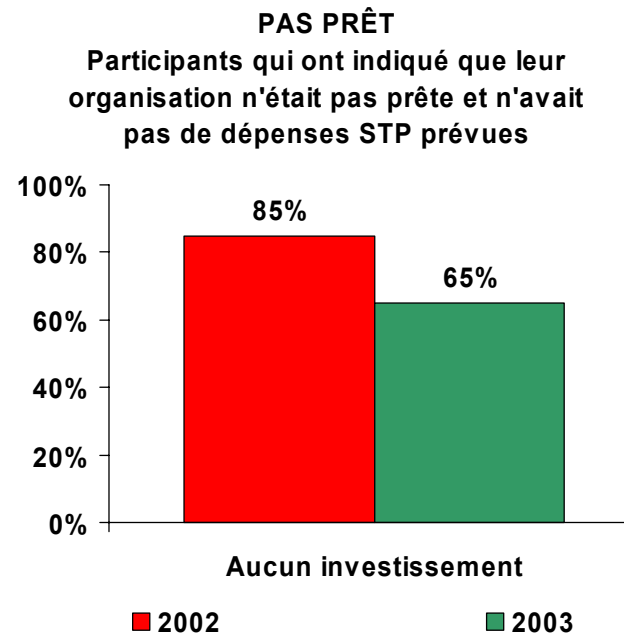
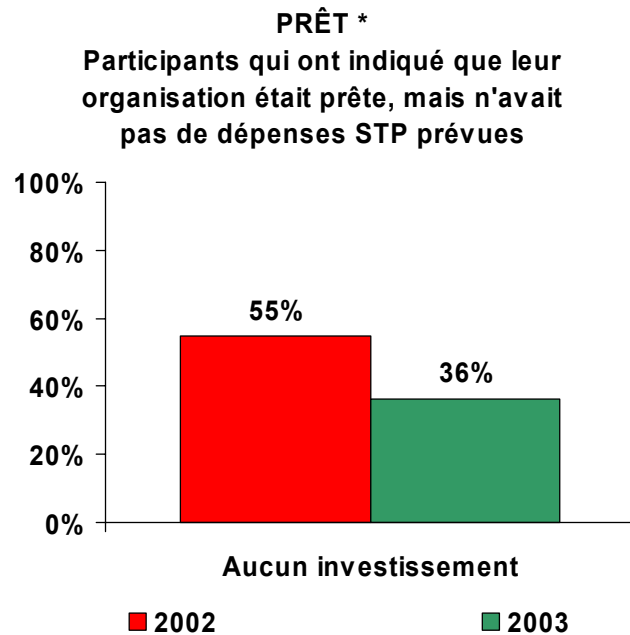


- Parmi les participants qui ont fourni une estimation de leurs dépenses STP, la majorité ou plus, dans chaque catégorie réglementaire, a indiqué que leur firme n'a prévu aucun investissement en traitement direct pour 2002 et 2003.
- Trois répondants sur dix s'attendent à ce que l'investissement de leur organisation en traitement direct soit inférieur à 100 000 \$ pour 2003 (29 %) et 2004 (33 %). Étant donné qu'une grande partie de l'activité transactionnelle est manuelle (Q. 14 et 15), ce montant à investir ne semble pas approprié.

Question 7. Quelle somme votre compagnie a-t-elle investie pour le traitement direct en 2002? Q. 8 Investissement prévu en 2003? Q. 9 en 2004? («Ne sais pas» supprimé de la base)

\* Net prepared = ceux qui ont indiqué «prêt» et «plutôt prêt»

## Investissement STP pour 2002 et 2003



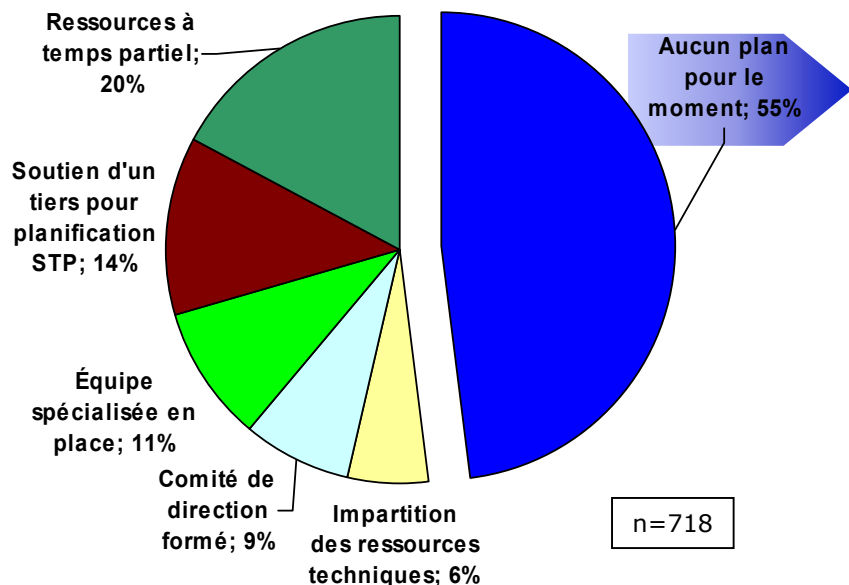
- Une grande partie des participants qui indiquent que leur organisation est prête pour la mise en oeuvre du traitement direct n'ont pas prévu d'investir dans ce mode de traitement.
  - Parmi tous les participants qui ont précisé que leur organisation était prête ou plutôt prête pour la mise en oeuvre du traitement direct (60 %), 55 % n'avaient pas prévu d'investissement STP en 2002 et 36 % aucun non plus pour 2003.
- En outre, il n'y a aucun signe d'investissement STP parmi les participants qui ont déclaré que leur organisation n'était pas prête pour la mise en oeuvre du traitement direct.
  - Parmi tous les participants qui ont indiqué que leur organisation n'était pas prête ou plutôt pas prête (39 %), 85 % n'avaient pas d'investissement STP prévu en 2002 et 65 %, aucun investissement prévu pour 2003.

Question 21. Dans quelle mesure votre organisation est-elle prête pour le traitement direct? («Ne sais pas» retiré de la base) selon les résultats croisés de la question 7.

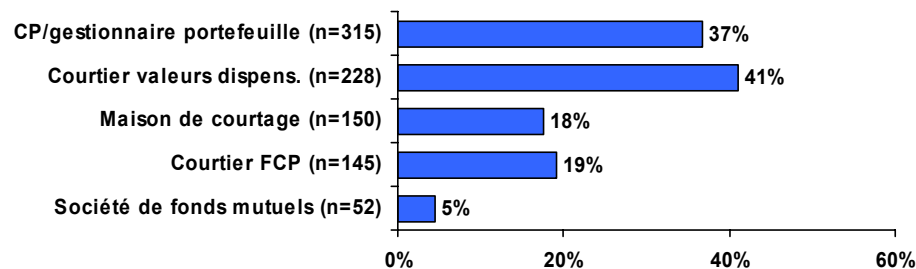
Question 7. Quelle somme votre compagnie a-t-elle investie pour le STP, en 2002? Q. 8 investissement prévu en 2003? («Ne sais pas» retiré de la base)

\* Prêt = ceux qui ont indiqué «prêt» et «plutôt prêt»

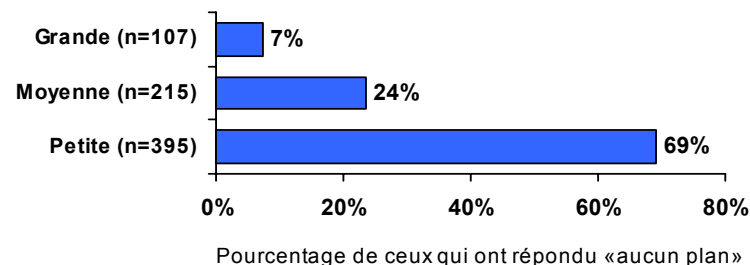
## Moyens actuels pour se préparer au traitement direct



Parmi les participants sans plan, par catégorie réglementaire



... par taille d'entreprise

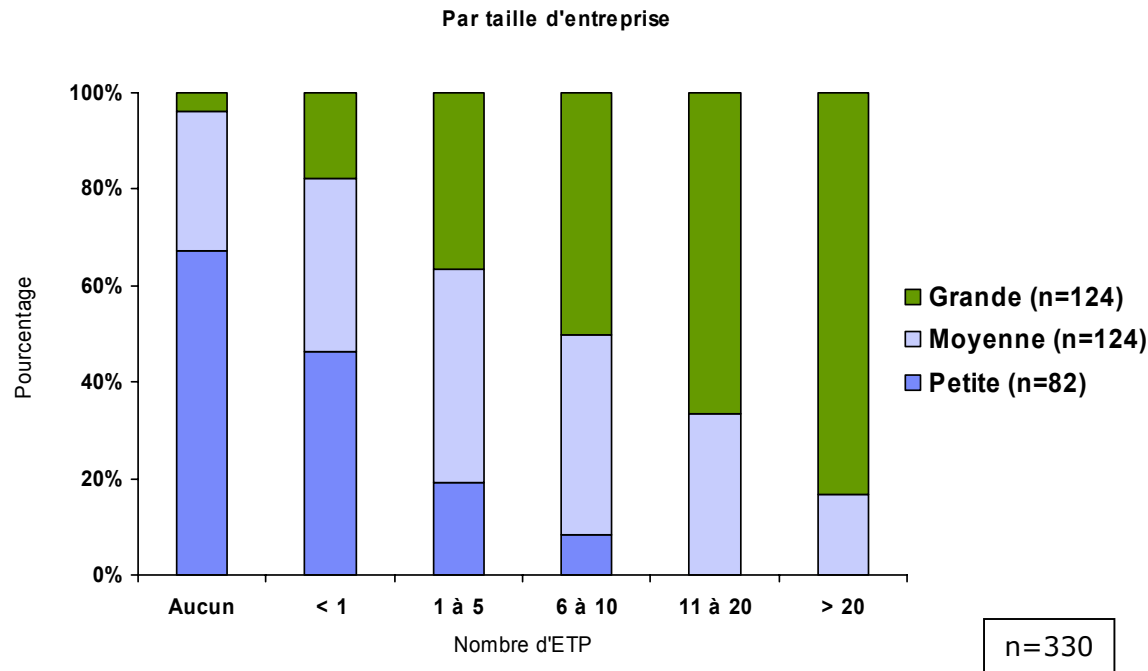


- 55 % des participants n'ont en ce moment aucun plan pour préparer leur organisation au traitement direct. Une part importante est formée de petites entreprises représentées par des courtiers en valeurs dispensées ou des conseillers en placement/gestionnaires de portefeuille.
- Les moyennes et grandes entreprises sont plus susceptibles d'avoir un plan en place ou y travaillent pour se préparer au traitement direct.
- 20 % font actuellement appel à des ressources à temps partiel pour mettre en oeuvre le traitement direct, alors que 14 % ont recours à un tiers pour l'évaluer et le planifier.

Question 5. Dans quelle mesure votre organisation est-elle prête pour le traitement direct? Sélectionnez tout ce qui s'y applique.

• Dans les résultats croisés, certaines questions affichent des taux de réponse inférieurs à d'autres. Reportez-vous à la valeur «n» pour connaître le nombre total des réponses à une question particulière. Les résultats présentés qui comptent moins de 50 réponses risquent d'être altérés par un nombre indéterminé de biais de non-réponse.

## ETP affectés à la préparation STP



- Parmi les organisations qui se disent prêtes pour le traitement direct, près de six sur dix (59 %) ont consacré moins d'un employé équivalent temps plein à la préparation pour le traitement direct.
- Compte tenu du taux relativement élevé de processus manuels identifiés par la plupart des participants, le nombre d'employés affectés à ces processus semble faible.

## 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**
  - Règles de base pour mesurer la progression
- Annexe

## Problèmes à régler pour passer au traitement direct

### ■ Principaux problèmes qui empêchent d'adopter le traitement direct

- Lorsqu'on leur a demandé ce qu'ils percevaient comme les principaux problèmes faisant obstacle à l'adoption du traitement direct, beaucoup de répondants s'entendaient pour dire qu'ils «n'étaient pas très sûrs des plans de fournisseurs ou prestataires de services extérieurs et des délais de livraison STP» (33 %) en ajoutant un «faible empressement par rapport à d'autres impératifs de l'entreprise» (28 %). Parmi les diverses catégories réglementaires, ce sont les courtiers en fonds mutuels qui avaient plus tendance à citer les problèmes ci-dessus.
- 21 % des participants ne pensent pas qu'il y ait de grands obstacles à l'adoption du traitement direct dans leur organisation; plus de la moitié des répondants de cette catégorie étaient des conseillers en placement ou des gestionnaires de portefeuille.
- Le manque de financement ne semble pas être un obstacle au traitement direct (6 %), mais il semble que l'investissement STP n'ait pas gagné beaucoup de terrain (page 17).

### ■ Importance des incitatifs

- Quatre des cinq incitatifs en faveur des initiatives STP présentées sont classés dans la catégorie «Important/assez important» par six répondants sur dix; concurrence/cohérence avec les normes du secteur (60 %), réduction des coûts (60 %), réduction du risque (60 %) et amélioration du service à la clientèle (59 %). Inversement, seul un tiers des participants classe la génération de revenus dans la catégorie «Important/assez important»..
- Les conseillers en placement/gestionnaires de portefeuille représentent plus de 44 % des réponses de la catégorie «Important/assez important», sauf pour la génération de revenus, où ils représentent 34 % des réponses.

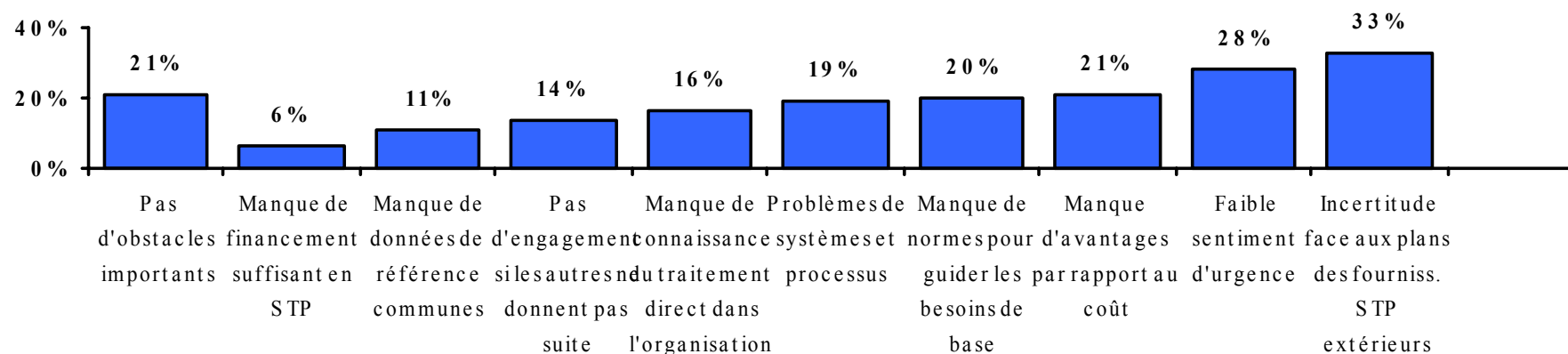
### ■ Fonctions de gestion prioritaires pour investir dans le traitement direct

- La priorité STP présente et future a été mise sur les fonctions transactionnelles de base et la conformité, par opposition à l'automatisation des processus de bout en bout.
- Près de quatre organisations sur dix orientent actuellement leur investissement STP vers les fonctions transactionnelles clés, comme : le règlement des transactions (44 %), le traitement des transactions (41 %), le rapprochement (40 %) et/ou la gestion des ordres (39 %).
- Les trois-quarts des répondants ou plus ne considèrent pas le prêt (75 %) ou l'emprunt (77 %) de titres comme un thème à privilégier, aujourd'hui ou plus tard, pour investir dans le traitement direct.
- 20 % font appel à un fournisseur de services sous-traitant pour le règlement et le traitement des transactions.

## Principaux problèmes qui empêchent d'adopter le traitement direct

Taux de réponse total  
(%)

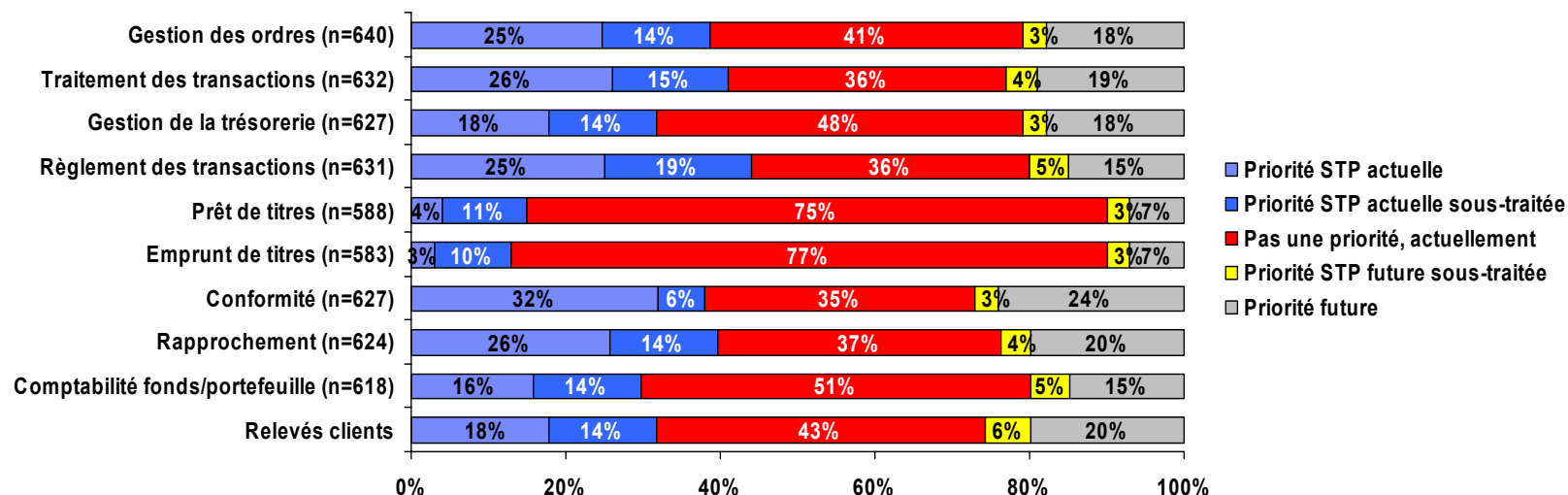
n=703



- Les obstacles à l'adoption du traitement direct les plus souvent signalés, tels qu'ils ont été perçus, sont les suivants : l'incertitude face aux plans des fournisseurs extérieurs/prestataires de services et aux délais de livraison STP (33 %), ainsi qu'un faible sentiment d'urgence par rapport aux autres impératifs de l'entreprise (28 %). Les sociétés de fonds mutuels avaient plus tendance à choisir ces types d'obstacle.
- 21 % des participants ne pensent pas qu'il y ait d'obstacles majeurs à l'adoption du traitement direct dans leur organisation; plus de la moitié des répondants de cette catégorie étaient des conseillers en placement ou des gestionnaires de portefeuille.
- Le manque de financement ne semble pas être un obstacle au traitement direct (6 %), mais il semble que l'investissement STP n'ait pas gagné beaucoup de terrain (page 17).



## Fonctions de gestion à privilégier pour investir dans le traitement direct



- La priorité STP présente et future a été mise sur les fonctions transactionnelles de base et la conformité, par opposition à l'automatisation des processus de bout en bout.
- Près de quatre organisations sur dix orientent actuellement leur investissement STP vers les fonctions transactionnelles clés, comme : le règlement des transactions (44 %), le traitement des transactions (41 %), le rapprochement (40 %) et/ou la gestion des ordres (39 %).
- Les trois-quarts des répondants ou plus ne considèrent pas le prêt (75 %) ou l'emprunt (77 %) de titres comme un thème à privilégier, aujourd'hui ou plus tard, pour investir dans le traitement direct.
- 20 % font appel à un fournisseur de services sous-traitant pour le règlement et le traitement des transactions.

## Contenu

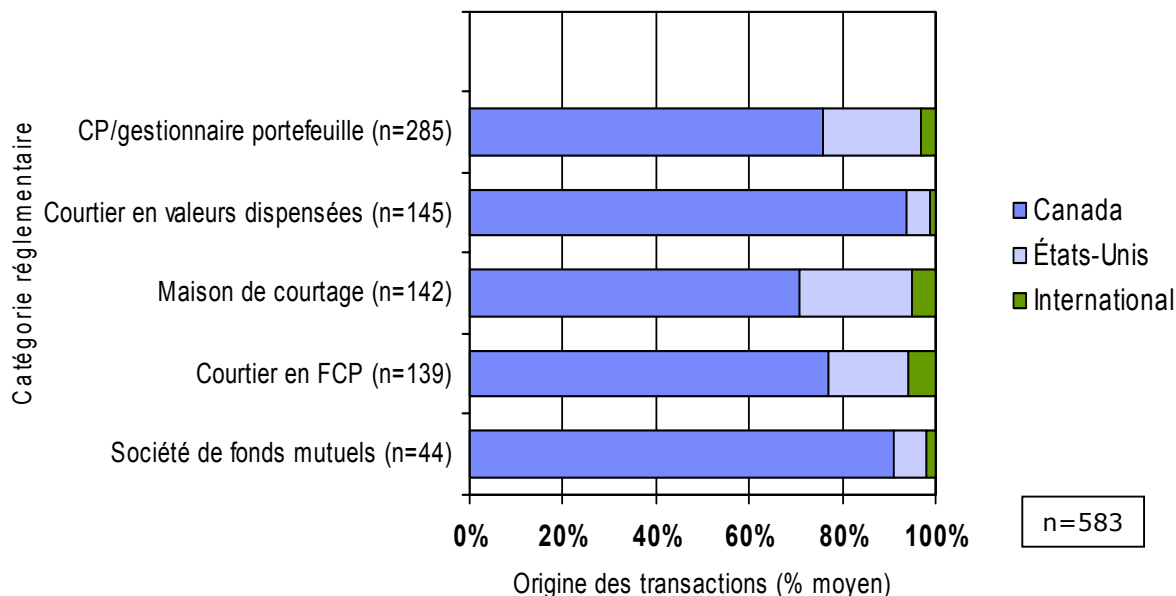
---

- 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
  - **Règles de base pour mesurer la progression**
- Annexe

## Règles de base pour mesurer la progression

- **Origine des transactions par catégorie réglementaire**
  - La majeure partie des transactions exécutées par les firmes qui participent à cette étude le sont au Canada (78%).
- **Degré d'automatisation**
  - Parmi les participants qui ont fourni une réponse (soit les participants qui n'ont pas répondu «Ne sais pas/sans objet»), plus de six sur dix déclarent que le règlement des transactions (65 %) et le traitement des transactions (62 %) sont automatisés. Inversement, seuls quatre répondants sur dix indiquent que la gestion de la trésorerie (41 %) et l'emprunt de titres (37 %) sont automatisés.
  - Le degré d'automatisation varie selon la catégorie réglementaire. Les maisons de courtage, suivies des sociétés de fonds mutuels, sont plus automatisées que d'autres participants, dans les catégories indiquées.
- **Type de traitement**
  - Seule la moitié des répondants ou plus précisent que les fonctions de gestion des ordres (57 %) et de traitement des transactions (50 %) sont exécutées en temps réel (note de 4 ou 5 sur une échelle à 5 points).
  - Dans l'ensemble, les maisons de courtage ont plus tendance que d'autres participants à traiter les transactions en temps réel. Elles sont suivies de près par les conseillers en placement/gestionnaires de portefeuille.
- **Degré de communication manuelle/d'instruction électronique pour les transactions institutionnelles et au détail**
  - En moyenne, trois-quarts des firmes qui participent à cette étude (76 %) signalent que pour les transactions institutionnelles, le déclenchement de l'ordre s'effectue manuellement. Les quatre autres étapes du processus présentées se font aussi manuellement pour 51 % à 58 % des transactions.
  - Pour les transactions au détail, 60 % des ordres déclenchés sont exécutés manuellement. L'exécution et la confirmation des transactions se font manuellement, en moyenne, pour plus de quatre transactions sur dix (43 % et 46 % respectivement).
- **Vitesse d'exécution des étapes dans les transactions institutionnelles et au détail**
  - En moyenne, la répartition des transactions institutionnelles s'effectue en mode T+1 pour 73 % des transactions. Une proportion inférieure d'avis d'exécution (64 %) et de confirmations (51 %) s'effectue en mode T+1.
  - Dans les transactions au détail, 49 % des avis d'exécution sont réalisés en mode T+1, 38 % en mode T+2/T+3, et 13 % en mode supérieur à T+3.
- **Proportion des exceptions**
  - Parmi les participants qui ont fourni une réponse (soit les participants qui n'ont pas répondu «Ne sais pas/sans objet»), plus de huit sur dix indiquent que 10 % (ou moins) de leurs transactions sur instruments d'emprunt (87 %), actions (83 %) et fonds mutuels (83 %) sont des exceptions.
- **Proportion de transactions nécessitant un certificat physique**
  - Sept répondants sur dix (70 %) déclarent que moins de 0,01 % des transactions exécutées dans leur entreprise se soldent par une demande de certificat physique.

## Origine des transactions par catégorie réglementaire

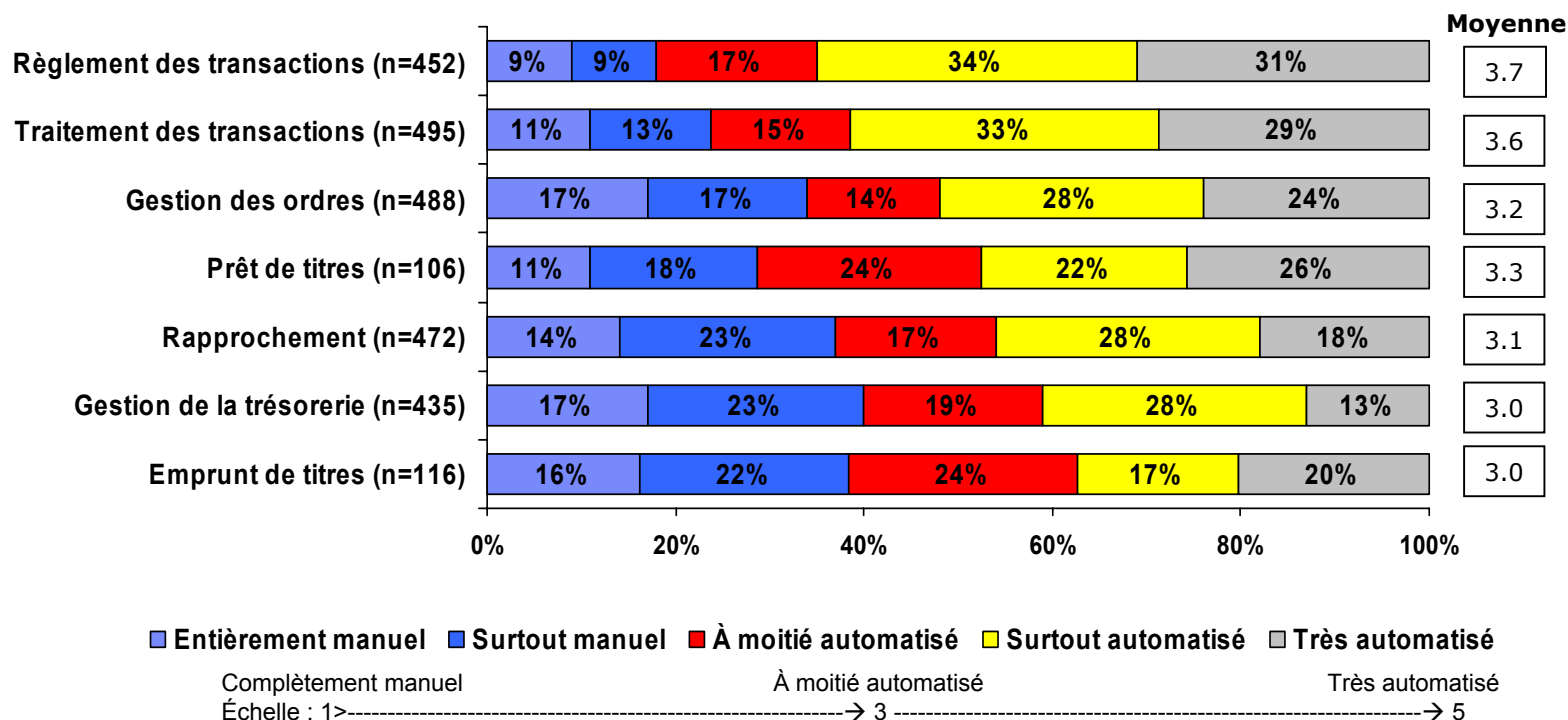


- Comme on pourrait s'y attendre, la majeure partie des transactions exécutées par les firmes qui participent à cette étude le sont au Canada.
- La proportion moyenne des transactions exécutées au Canada est de 78 %, de 18 % aux États-Unis et de 4 % dans tous les autres pays.

Question 19. Évaluez le pourcentage du volume de transactions exécutées dans votre entreprise.

\* Dans les résultats croisés, certaines questions affichent des taux de réponse inférieurs à d'autres. Reportez-vous à la valeur «n» pour connaître le nombre total des réponses à une question particulière. Les résultats présentés qui comptent moins de 50 réponses risquent d'être altérés par un nombre indéterminé de biais de non-réponse.

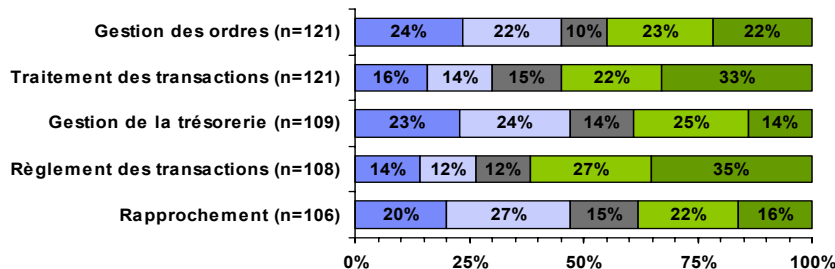
## Degré d'automatisation



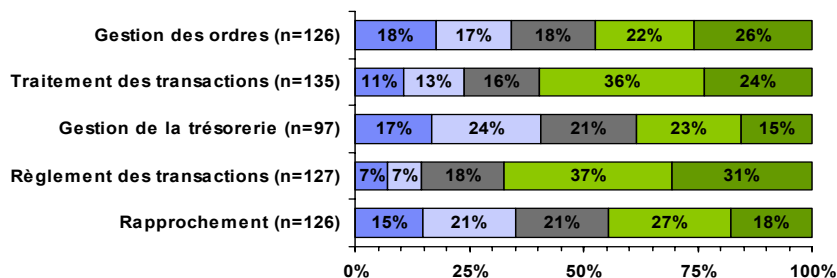
- Parmi les participants qui ont fourni une réponse (soit les participants qui n'ont pas répondu «Ne sais pas/sans objet»), plus de six sur dix déclarent que le règlement des transactions (65 %) et le traitement des transactions (62 %) sont automatisés. Inversement, seuls quatre répondants sur dix indiquent que la gestion de la trésorerie (41 %) et l'emprunt de titres (37 %) sont automatisés.

## Degré d'automatisation – par taille d'entreprise

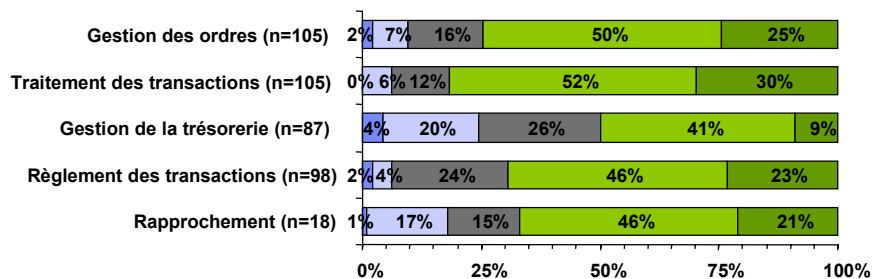
### Petites entreprises



### Moyennes entreprises



### Grandes entreprises

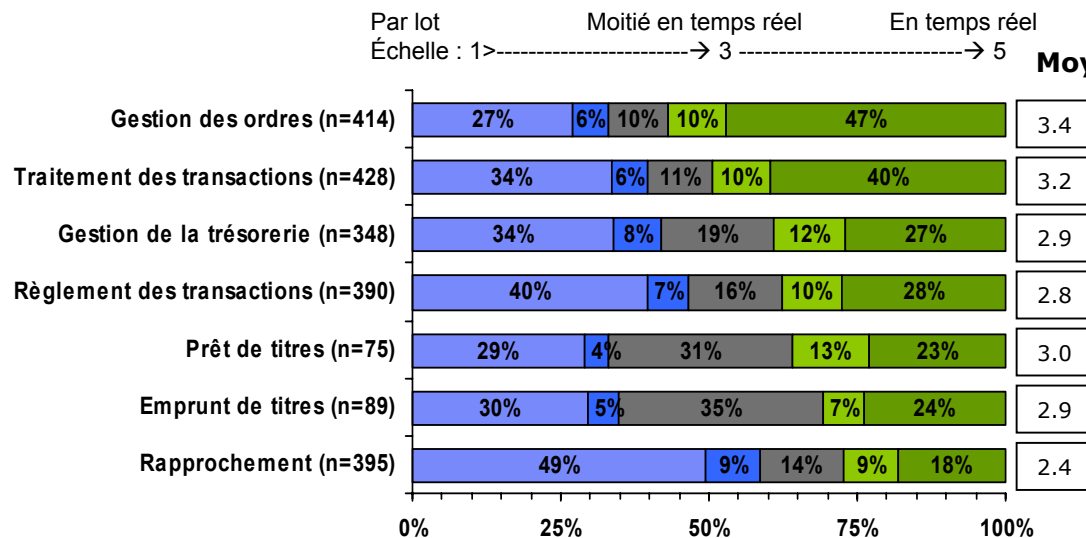


■ Entièrement manuel
 ■ Surtout manuel
 ■ À moitié automatisé
 ■ Surtout automatisé
 ■ Très automatisé

- Le degré d'automatisation varie selon la taille de l'entreprise.\*\* La gestion des ordres et la gestion de la trésorerie sont les processus les plus manuels, dans les petites entreprises.
- Les grandes entreprises ont très peu de processus entièrement manuels.

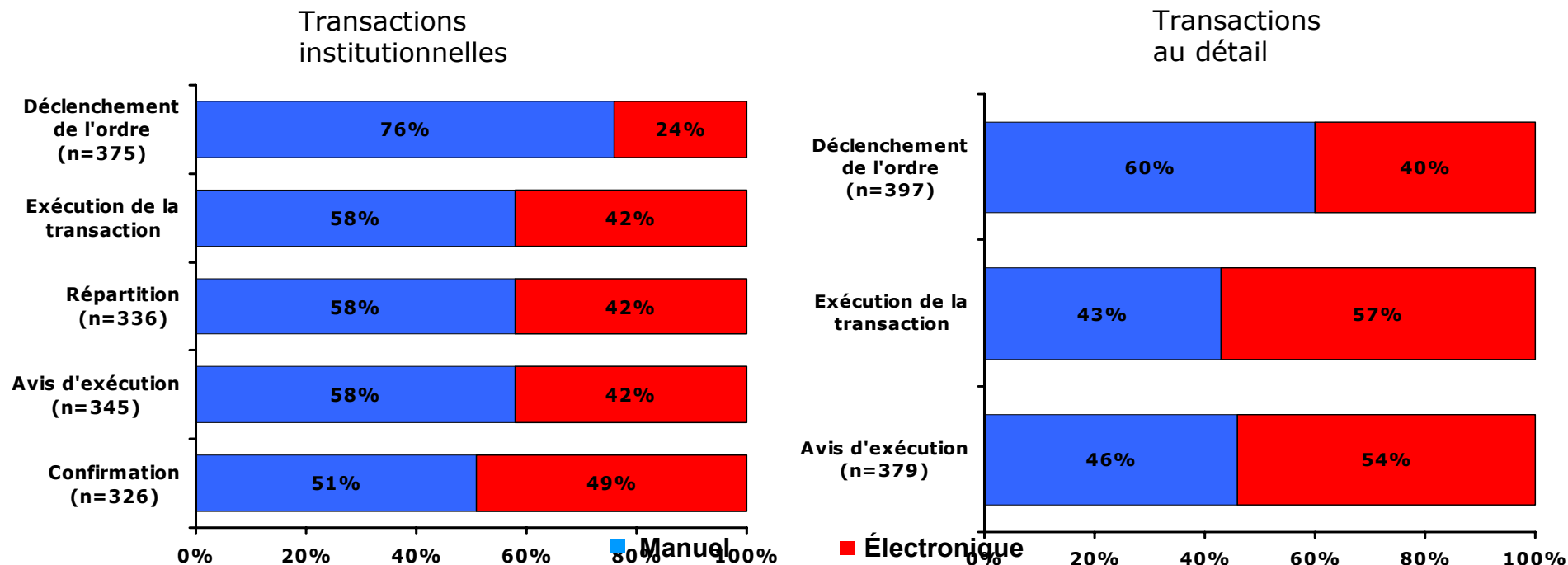
Question 12. Indiquez le degré d'automatisation utilisé dans votre entreprise pour chaque fonction ci-dessous, selon les résultats croisés de la question 2. Combien de personnes environ sont employées par votre compagnie. La taille de l'entreprise est déterminée par le nombre d'employés et non par le volume des transactions.\*\* \* Les résultats présentés qui comptent moins de 50 réponses risquent d'être altérés par un nombre indéterminé de biais de non-réponse.

## Type de traitement



- La moitié des répondants ou plus précisent que les fonctions de gestion des ordres (57 %) et de traitement des transactions (50 %) sont exécutées en temps réel (note de 4 ou 5 sur une échelle à 5 points).
- 58 % des répondants précisent que leur fonction de rapprochement se fait selon un processus de traitement par lot (note de 1 ou 2 sur une échelle à 5 points).

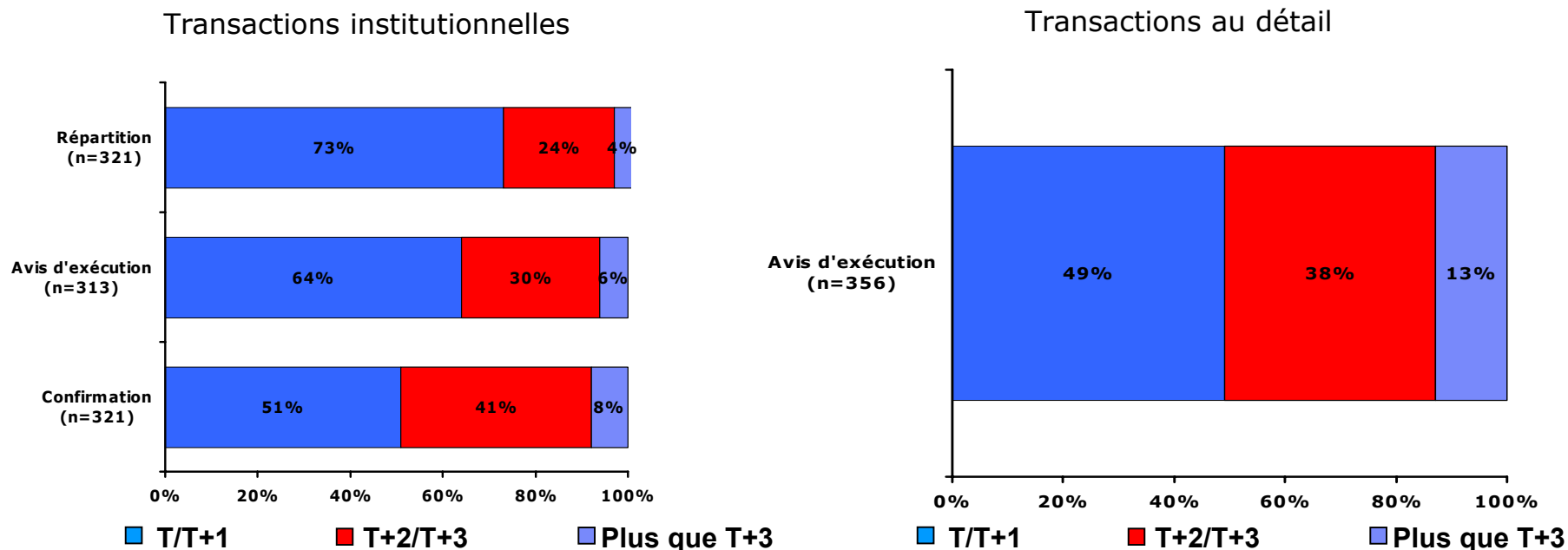
## Degré de communication manuelle/d'instruction électronique pour les transactions institutionnelles et au détail



- En moyenne, trois-quarts des firmes qui participent à cette étude (76 %) signalent que pour les transactions institutionnelles le déclenchement de l'ordre s'effectue manuellement. Les quatre autres étapes du processus présentées se font aussi manuellement pour 51 % à 58 % des transactions.
- Pour les transactions au détail, 60 % des ordres déclenchés sont exécutés manuellement. L'exécution et la confirmation des transactions se font manuellement, en moyenne, pour plus de quatre transactions sur dix (43 % et 46 % respectivement).

\* Les diagrammes ci-dessus représentent le nombre de répondants et non le volume des transactions.

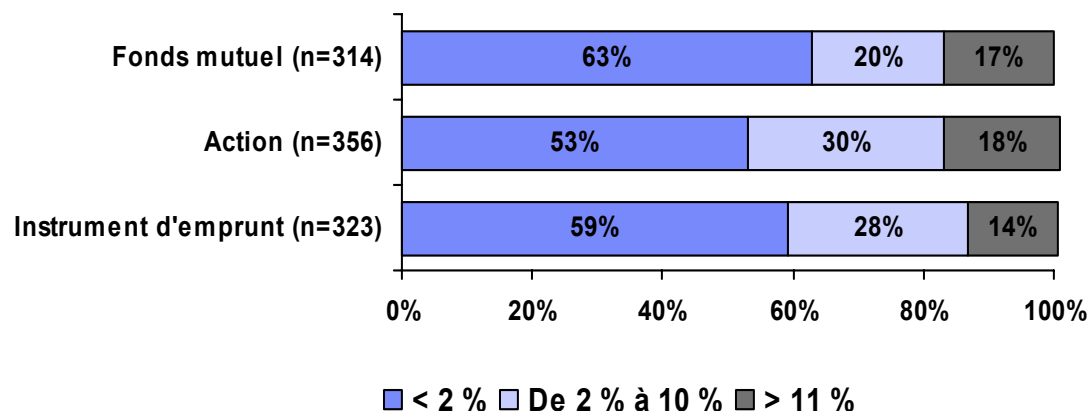
## Rapidité d'exécution des étapes dans les transactions institutionnelles et au détail



- En moyenne, la répartition des transactions institutionnelles s'effectue en mode T+1 pour 73 % des transactions. Une proportion inférieure d'avis d'exécution (64 %) et de confirmations (51 %) s'effectue en mode T+1.
- Dans les transactions au détail, 49 % des avis d'exécution sont réalisés en mode T+1, 38 % en mode T+2/T+3, et 13 % en mode supérieur à T+3.

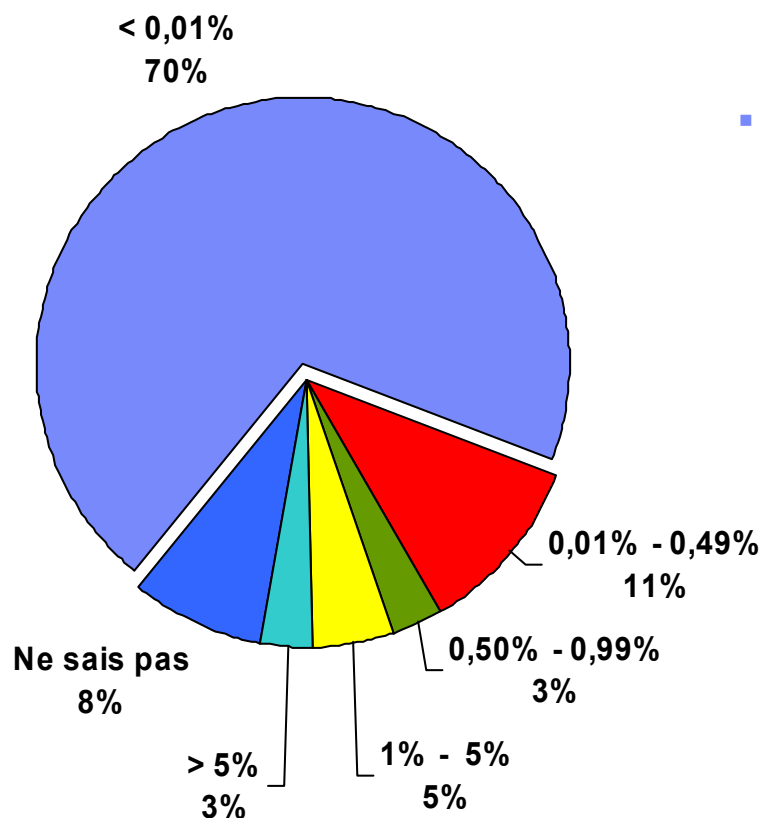
\* Les diagrammes ci-dessus représentent le nombre de répondants et non le volume des transactions.

## Pourcentage d'exceptions



- Parmi les participants qui ont fourni une réponse (soit les participants qui n'ont pas répondu «Ne sais pas/sans objet»), plus de huit sur dix indiquent que 10 % (ou moins) de leurs transactions sur instruments d'emprunt (87 %), actions (83 %) et fonds mutuels (83 %) sont des exceptions.

## Part de transactions nécessitant un certificat physique



n=629

- Sept répondants sur dix (70 %) déclarent que moins de 0,01 % des transactions exécutées dans leur entreprise se terminent par une demande de certificat physique.

## Contenu

---

- Objectifs de l'étude
  - Sommaire
  - Méthodologie
  - Profil des participants
  - Résultats détaillés
- 
- Annexe
    - **A – Méthodologie détaillée**
    - B – Glossaire des termes utilisés
    - C - Questionnaire

## Annexe A – Méthodologie détaillée

- 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 CVMO, la révision et l'approbation ayant été confiées aux autorités canadiennes en valeurs mobilières. Des membres de différents groupes de réglementation ont été invités dans un groupe de discussion, afin de tester l'exhaustivité et la facilité de compréhension du questionnaire prévu. Leurs commentaires ont été pris en compte et le sondage électronique a été finalisé. Ce sondage électronique a eu lieu du 9 mai au 9 juin 2003.
- Pour lancer ce projet, la CVMO a contacté les entreprises une par une, au Canada, afin de les encourager à participer au sondage. Au total, 998 entités juridiques (CVMO (n=902) en plus de la CVMQ (n=96)) ont fourni des adresses de courriel pour ce sondage et parmi elles, 732 (73 %) ont participé à cette étude. On ne sait pas, et cela sort du cadre de cette étude, si le grand nombre d'organisations qui ont décidé de ne pas participer à ce sondage l'ont fait parce qu'elles n'avaient pas transmis leur adresse électronique à l'équipe de recherche.
- Pour le sondage électronique, quatre lettres ont été envoyées par courriel :
  - 8 avril – Avis selon lequel le questionnaire sera bientôt disponible en ligne
  - 9 mai – Invitation par courriel à participer au sondage
  - 22 mai – Lettre de rappel invitant les répondants à participer au sondage
  - 28 mai – Dernière lettre de rappel pour participer au sondage
- Un taux de réponse de 73 % ou un total de 732 questionnaires remplis a été inclus dans ce rapport.
  - Canada anglophone - 902 invitations ont été envoyées par courriel et nous avons reçu 673 questionnaires remplis (taux de réponse de 75 %).
  - Québec - 96 invitations ont été envoyées par courriel et nous avons reçu 59 questionnaires remplis (taux de réponse de 61 %).
- Comme cette étude devrait être considérée comme un «recensement» plutôt que comme un «échantillon aléatoire» des entreprises qui ont fourni une adresse électronique, il faudrait interpréter les résultats différemment. Bien que la force d'un recensement réside dans le fait qu'une grande partie de la «population» a répondu pour demander de participer à une étude technique, à moins d'être analysé, l'effet du biais de non-réponse n'est pas clair.
- Dans le cas du sondage STP, on ignore si certains groupes d'entreprises n'ont systématiquement pas répondu à ce sondage. On sait, par contre, que les résultats représentent les réponses de 73 % de la population déterminée, mais comment ces réponses diffèrent des 27 % qui ont décidé de ne pas répondre ou déterminer si ces différences varient dans certains sous-groupes (par entité juridique ou taille d'entreprise) reste une inconnue.
- Les résultats du sondage ont également été présentés par catégorie réglementaire de répondants et par taille d'entreprise. Conseiller en placement/gestionnaire de portefeuille, courtier sur le marché des valeurs dispensées, maison de courtage, courtier en fonds mutuels, société de fonds mutuels et courtier exécutant au Québec faisaient partie de ces catégories. Aucun rapport n'a été établi pour la catégorie «Courtier exécutant» en raison de son faible taux de réponse.
- 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.
- Un échantillon de 732 réponses donnera des résultats statistiquement exacts à + ou - 1,5 point de pourcentage. Cette marge d'erreur a été corrigée pour refléter la population finie.
- Les résultats présentés qui comptent moins de 50 réponses risquent d'être altérés par un nombre indéterminé de biais de non-réponse.
- Les données présentées dans ce rapport risquent de ne pas atteindre un total de 100 % à cause des arrondis. Certaines questions contiennent les réponses «Ne sais pas» ou «sans objet».

## Contenu

---

- Objectifs de l'étude
  - Sommaire
  - Méthodologie
  - Profil des participants
  - Résultats détaillés
- 
- Annexe
    - A – Méthodologie détaillée
    - **B – Glossaire des termes utilisés**
    - C - Questionnaire

## Annexe B – Glossaire

- **Association canadienne des marchés des capitaux (ACMC)** : Organisme à but non lucratif constitué sous le régime de la loi fédérale, l'Association canadienne des marchés des capitaux (ACMC) a reçu le mandat de définir et d'évaluer les défis auxquels font face les marchés des capitaux, tant canadien qu'international pour ainsi recommander des moyens de relever ces défis et de tirer avantage des occasions qui se présentent. CCMA's current priority is to promote straight-through processing (STP) strategies among Canadian capital market participants.
- **Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM)** : Organisation formée des 13 organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières des provinces et territoires qui i) surveille les marchés de capitaux du Canada, ainsi que les courtiers et conseillers en placement qui vendent et gèrent des titres et ii) s'efforce de protéger les investisseurs contre des pratiques déloyales ou frauduleuses, tout en favorisant l'équité et l'efficacité des marchés financiers.
- **Avis d'exécution** : Processus selon lequel un participant du marché boursier informe ses clients des détails d'une transaction.
- **Catégorie réglementaire** : Catégorie de licence ou d'approbation reçue d'un organisme de réglementation gouvernemental.
- **Comptabilité de portefeuille** : Type de comptabilité qui intègre maintenance du portefeuille, historique des opérations, rapports de rendement et cours des valeurs mobilières.
- **Comptabilité des fonds** : Comptabilité effectuée par ou pour des sociétés de fonds mutuels afin de déterminer la valeur d'actif net de leurs fonds à une date d'évaluation de fonds donnée.
- **Concordance** : Processus qui consiste à comparer les détails de la transaction ou du règlement fournis par les contreparties pour s'assurer qu'elles acceptent les modalités de la transaction.
- **Confirmation** : Processus qui permet de soumettre, de réviser et de corriger (au besoin) une transaction.
- **Conformité** : Adhésion manifeste d'une firme à des normes juridiques réglementaires et à des directives de placement (p. ex. règles du MFDA et de l'ACCOVAM, réglementation de la CVMO et de la S.E.C.).
- **Conseiller en placement et/ou gestionnaire de portefeuille** : Personne qui conseille les clients sur un placement à faire et l'achat ou la vente de titres particuliers ou qui est inscrit comme conseiller en placement, conformément à la *Loi sur les valeurs mobilières*, et/ou personne qui gère des portefeuilles de titres, grâce au pouvoir discrétionnaire que lui accordent des clients et qui est inscrite à cet effet.
- **Courtier de plein exercice (catégorie de courtiers agréés du Québec)** : Un courtier de plein exercice examine la situation financière globale d'un client, rassemble de l'information, prépare un plan en fonction des objectifs du client, donne des conseils et achète ou vend des titres pour le compte de ce client.
- **Courtier en fonds mutuels** : Personne ou compagnie qui négocie les parts ou unités de fonds mutuels et qui est inscrite comme courtier en fonds mutuels, conformément à la *Loi sur les valeurs mobilières*.
- **Courtier exécutant (catégorie de courtiers agréés du Québec)** : Personne qui joue le rôle d'intermédiaire dans la négociation des titres, sans donner de conseils sur l'achat ou la vente de ces titres.
- **Courtier sur le marché des valeurs dispensées** : Personne inscrite auprès d'une Commission des valeurs mobilières, conformément à la *Loi sur les valeurs mobilières*, dans le seul but de négocier des valeurs exemptées.
- **Date de transaction** : Date à laquelle une transaction/affaire est exécutée (effectuée).
- **Déclencher un ordre** : Processus selon lequel un client a pris une décision de placement. Il contacte alors la personne appropriée en lui donnant des instructions pour acheter ou vendre des titres.
- **Emprunt de titres** : L'emprunt de titres implique l'emprunt temporaire de valeurs mobilières contre des espèces ou d'autres titres de valeur équivalente ou supérieure (garantie), avec obligation contractuelle de relivrer une quantité identique de titres similaires, à une date ultérieure.

## Annexe B – Glossaire

- **Exécution de la transaction** : Processus d'exécution d'un ordre sur un marché boursier ou auprès d'une contrepartie, qui comprend également les transactions sur fonds mutuels.
- **Gestion de la trésorerie** : Gestion de titres en espèces et/ou en liquide dans le but d'en maximiser le rendement et de payer, en même temps, les obligations échues.
- **Gestion des données de référence** : Gestion d'éléments de données semi-permanentes déterminant les clients, les titres et les transactions qui passent par les systèmes des participants du secteur.
- **Gestion des ordres** : Processus qui peut inclure : création d'un ordre, conformité, placement, exécutions et répartitions. La gestion des ordres est souvent appuyée par un système de gestion des ordres qui permet de prendre plus rapidement et plus précisément des décisions sur les transactions.
- **Instruction électronique** : Ordres ou instructions déclenchées ou soumises par voie électronique.
- **Maison de courtage** : Membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM), qui négocie des titres en tant que mandataire ou courtier principal et qui est inscrit comme maison de courtage, conformément à la *Loi sur les valeurs mobilières*.
- **Mandataire** : Particulier agissant pour le compte du courtier ou participant à ses opérations, qui est a) son employé(e) ou b) une personne jouant un rôle identique auprès d'un employé du courtier.
- **Manuel** : Étape du processus transactionnel réalisée par téléphone, courrier, messagerie, télécopieur et/ou courriel.
- **Prêt de titres** : Le prêt de titres implique le prêt temporaire de valeurs mobilières contre des espèces ou d'autres titres de valeur équivalente ou supérieure (garantie), avec obligation contractuelle de relivrer une quantité identique de titres similaires, à une date ultérieure.
- **Rapprochement** : Processus qui consiste à établir l'équilibre entre deux ou plusieurs comptes ou relevés correspondants.
- **Règlement** : Exécution d'une transaction par sa livraison et inscription des titres et du paiement au crédit des comptes du grand livre des titres et des comptes de fonds appropriés.
- **Règlement des transactions** : Exécution d'une transaction par la livraison et l'inscription des titres et du paiement au crédit des comptes du grand livre des titres et des comptes de fonds appropriés.
- **Relevé client** : Relevé de compte contenant des éléments d'information réglementaire (comme le solde d'ouverture et de clôture, tous les débits et crédits, le numéro de compte, etc.) que la firme membre doit envoyer à chaque client, au moins une fois par an, par mois, ou par trimestre, selon le type de compte.
- **Répartition** : Séparation d'un bloc de titres en composantes, par compte client.
- **Société de fonds mutuels** : Émetteur de titres qui donne droit au détenteur de recevoir sur demande (ou dans une période indiquée, après la demande) un montant calculé par référence selon la valeur de l'intérêt proportionnel sur l'ensemble ou une partie de l'actif net de l'émetteur, qu'il s'agisse notamment d'un fonds distinct ou d'un compte en fiducie.
- **T+1, T+2, T+3** : Date de transaction plus un jour (règlement), Date de transaction plus deux jours (règlement), Date de transaction plus trois jours (règlement). La lettre T indique le jour où une transaction est exécutée et le chiffre, le nombre de jours qui suit cette journée.
- **Traitement des transactions** : Le traitement des transactions est formé de toutes sortes d'activités, de l'exécution d'une transaction à son règlement.
- **Traitement direct (STP) à l'échelle du secteur** : Transmission continue de renseignements financiers, par voie électronique, de système à système, à toutes les parties de la chaîne complète des opérations sur titres, sans intervention manuelle ni traitement redondant.

## Contenu

---

- Objectifs de l'étude
  - Sommaire
  - Méthodologie
  - Profil des participants
  - Résultats détaillés
- 
- Annexe
    - A – Méthodologie détaillée
    - B – Glossaire des termes utilisés
    - **C - Questionnaire**

## Annexe C - Questionnaire

CSA/ACVM

Canadian  
Securities  
AdministratorsAutorités  
canadiennes  
en valeurs mobilières

### Sondage sur le niveau de préparation au traitement direct (STP)

Merci de nous avoir transmis vos commentaires, car votre opinion nous importe!

Pour toute question sur la façon de remplir ce questionnaire, envoyez-nous un courriel à :  
[surveyhelp-2199im@surveysite.com](mailto:surveyhelp-2199im@surveysite.com)

1. Indiquez laquelle des catégories réglementaires suivantes s'applique à **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE**. Choisissez un maximum de trois catégories.

- Maison de courtage
- Courtier en fonds mutuels
- Conseiller en placement et/ou gestionnaire de portefeuille
- Courtier sur le marché des valeurs dispensées
- Société de fonds mutuels
- Courtier exécutant

2. Combien de personnes environ sont employées (y compris les mandataires) par **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE**? Veuillez inclure 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

### Processus STP actuel

Nous aimerions maintenant vous poser quelques questions pour nous aider à comprendre votre progression et votre engagement actuels à l'égard du traitement direct.

3. Lequel, parmi les éléments suivants, décrit le mieux le niveau de préparation de **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** au traitement direct? Sélectionnez tout ce qui s'y applique.

- Nous savons que le secteur discute STP, mais ignorons comment ça s'applique à nous
- Hauts responsables informés de l'engagement du secteur pour la mise en œuvre STP
- Avons reçu de l'information sur STP des fournisseurs/prestataires de services et des discussions sont en cours
- Ressources affectées pour évaluer l'effet du traitement direct
- Coûts-avantages STP bien compris dans notre organisation
- Étude de rentabilité en préparation pour les initiatives liées au traitement direct
- Créneaux STP et projets techniques identifiés
- Étude de rentabilité terminée, aucun projet/budget requis
- Budget garanti pour initiatives STP
- Principaux projets de mise en œuvre STP bien avancés

4. Quel problème, parmi les suivants, percevez-vous comme un obstacle majeur à l'adoption du traitement direct chez **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE**? Sélectionnez trois problèmes au maximum.

- Incertitude face aux plans des fournisseurs/prestataires de services et aux délais de livraison STP
- Manque de données de référence communes
- Problèmes de systèmes et de processus (p. ex. intégration entre salle des marchés et service post-marché, anciens systèmes)
- Manque de normes sectorielles pour guider les besoins de base
- Manque de connaissance du traitement direct dans votre organisation
- Pas d'engagement tant que nous ne saurons pas si tous les participants donnent suite
- Manque de financement suffisant en STP
- Manque d'avantages perçus par rapport au coût
- Faible sentiment d'urgence par rapport aux autres impératifs de l'entreprise
- Pas d'obstacles importants

5. Dans quelle mesure **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** est-elle prête pour le traitement direct? Sélectionnez tout ce qui s'y applique.

- Comité de direction formé
- Équipe spécialisée en place
- Ressources à temps partiel
- Ressources techniques sous-traitées
- Soutien d'un tiers pour évaluation et planification STP
- Aucun plan pour le moment

## Appendix C - Questionnaire

6. Environ combien d'employés équivalents temps plein (y compris les sous-traitants) sont affectés à la préparation STP?

- Aucun
- Moins d'un
- De 1 à 5
- De 6 à 10
- De 11 à 20
- Plus de 21

### Projections des coûts de préparation au traitement direct

Nous aimerions rassembler de l'information auprès du secteur des valeurs mobilières sur les coûts associés à la préparation STP.

7. Quelle somme **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** a investie pour le traitement direct en **2002**?

- Aucune somme
- 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 est l'investissement que vous avez prévu pour **2003** en traitement direct?

- Aucune somme
- 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 est l'investissement que vous avez prévu pour **2004** en traitement direct?

- Aucune somme
- 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 en matière de traitement direct

Nous aimerions maintenant comprendre les incitatifs qui poussent **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** à prendre des initiatives STP.

10. Évaluez l'importance des incitatifs suivants, s'il y a lieu, en faveur des initiatives STP de votre firme.

	Sans importance	Plutôt sans importance	Neutre	Assez important	Important
	1	2	3	4	5
Réduction des coûts	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Réduction du risque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pression concurrentielle/cohérence avec les normes du secteur	<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"/>
Amélioration du service à la clientèle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Quelles sont les fonctions de gestion à privilégier pour investir dans le traitement direct STP? Les domaines prioritaires touchent la gestion des systèmes, des changements organisationnels et/ou des données de référence. Sélectionnez toutes les fonctions applicables et indiquez si elles sont actuellement sous-traitées ou si vous comptez les sous-traiter ultérieurement.

Fonctions de gestion	Priorité STP actuelle	Priorité STP actuelle sous-traitée	Priorité STP future	Priorité STP future, à sous-traiter	Actuellement pas une priorité
	1	2	3	4	5
Gestion des ordres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Traitement des transactions (comprenant répartition et concordance)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion de trésorerie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Règlement des transactions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prêt de titres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Emprunt de titres	<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"/>
Rapprochement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comptabilité des fonds/de portefeuille	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Relevé client	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Appendix C - Questionnaire

12. Indiquez le degré d'automatisation utilisé chez **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** pour chaque fonction suivante. Pour obtenir la définition détaillée de chaque élément de l'échelle ci-dessous, cliquez sur l'élément en question.

	Entièrement manuel Système basé sur papier; saisie électronique minimale	Surtout manuel Automatisation pour saisir et gérer les données électronique ment; traitements par lot	Au moins la moitié des processus sont automatisés Il reste des traitements manuels; traitements par lot	Surtout automatisé Quelques étapes manuelles (réentrée des données, rapprochement manuel, etc.)	Très automatisé Données entrées une fois, processus STP de bout en bout, traitement en temps quasi réel	Ne sais pas/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 transactions	<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 transactions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prêt de titres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Emprunt de titres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rapprochement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Indiquez le type de traitement utilisé par votre entreprise pour chaque fonction ci-dessous.

	Par lot				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 transactions	<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 transactions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prêt de titres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Emprunt de titres	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rapprochement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### Processus STP – Situation actuelle

La prochaine série de questions nous aidera à déterminer le niveau de communication manuelle qui accompagne les différentes étapes du traitement des transactions apparaissant ci-dessous. Nous avons sélectionné certaines des étapes essentielles qui, selon nous, seront touchés par le traitement direct. Évaluez du mieux que vous le pouvez les pourcentages demandés plus bas et assurez-vous que la ligne atteint un total de 100 %.

14. **Transactions institutionnelles** : Pour chacune des étapes de processus indiquées ci-dessous, évaluez le pourcentage de transactions effectuées par les modes de communication suivants. Indiquez tout ce qui s'applique.

	Transactions institutionnelles (instruments d'emprunt et actions)		%
	Manuel (téléphone, messenger, télécopieur, courriel)	Instruction électronique (STP)	
Déclenchement de l'ordre			
Exécution de la transaction			
Répartition			
Avis d'exécution			
Confirmation			

15. **Transactions au détail** : Pour chacune des étapes de processus indiquées ci-dessous, évaluez le pourcentage de transactions effectuées par les modes de communication suivants. Indiquez tout ce qui s'applique.

	Transactions au détail (actions et fonds mutuels)		%
	Manuel (téléphone, messenger, télécopieur, courriel)	Instruction électronique (STP)	
Déclenchement de l'ordre			
Exécution de la transaction (Règlement des transactions pour fonds mutuels)			
Avis d'exécution			

## Appendix C - Questionnaire

**16. Transactions institutionnelles :** Évaluez le pourcentage d'exécution de chacune des étapes suivantes, dans votre entreprise.

	Transactions institutionnelles			
	T ou T+1	T+2 ou T+3	Plus que T+3	%
Répartition				
Avis d'exécution				
Confirmation				

**17. Transactions au détail :** Évaluez le pourcentage d'exécution de l'étape suivante.

	Transactions au détail			
	T ou T+1	T+2 ou T+3	Plus que T+3	%
Avis d'exécution				

**18. Pour chacune de vos transactions sur instruments d'emprunt, actions et fonds mutuels canadiens, quel est le pourcentage d'exceptions? (Les exceptions se définissent comme des transactions, manuelles et/ou électroniques, nécessitant une intervention humaine pour corriger une erreur financière ou autre).**

- Moins de 2 %
- De 2 % à 10 %
- De 11 % à 20 %
- De 21 % à 40 %
- De 41 % à 60 %
- Plus de 60 %
- Sans objet
- Ne sais pas

**Instrument d'emprunt**  
**Action**  
**Fonds mutuel**

**19. Évaluez le pourcentage du volume de transactions exécutées dans votre entreprise.**

Canada  
 États-Unis  
 Autre pays  
 Total

**20. Évaluez du mieux que vous le pouvez le pourcentage de vos transactions qui se terminent par une demande de certificat physique. Excluez les placements initiaux.**

- Moins de 0,01 %
- De 0,01 % à 0,49 %
- De 0,50 % à 0,99 %
- De 1 % à 5 %
- Plus de 5 %
- Ne sais pas

**21. À l'heure actuelle, dans quelle mesure **INSÉRER LE NOM DE LA COMPAGNIE** est-elle prête pour le traitement direct?**

Pas prête	Plutôt pas prête	Plutôt prête	Prête	Ne sais pas
1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Si vous souhaitez que l'Association des marchés des capitaux canadiens vous fasse parvenir de l'information sur le traitement direct, inscrivez votre adresse électronique ci-dessous. Votre adresse de courriel n'aura aucun lien avec vos réponses à ce sondage.

Merci d'avoir participé à ce sondage!