

01.04.2011 - PAR JEAN-FRANÇOIS BARBE

La conformité, un fardeau trop lourd à porter ?

les conseillers passent-ils trop de temps à s'occuper de conformité ? Ceux qui souhaitent un allègement de la conformité n'ont encore rien vu, prévient Éric Lauzon, vice-président au développement des affaires et au recrutement de Gestion de patrimoine Assante.

" La conformité est la seule approche connue susceptible de repérer les mauvaises surprises avant qu'elles n'éclatent. Sans compter les pommes pourries qui peuvent se dissimuler dans notre industrie. Lors de la prochaine déflagration - car il y en aura une -, les autorités de réglementation réagiront à leur façon, c'est-à-dire avec de nouvelles règles et de nouveaux formulaires ", dit-il.

Aux premières loges en tant que responsable de la conformité au Mouvement Desjardins, Sylvain Perreault en rajoute.

" Cette poussée vers toujours plus de réglementation est inévitable. Elle ira en s'amplifiant ! Aux États-Unis, les changements proréglementaires se font à une vitesse phénoménale, ce qui ne nous épargnera pas, bien au contraire ", dit-il.

Ces exigences en matière de réglementation ont cependant de lourdes conséquences pour les praticiens de l'industrie : davantage et toujours davantage de normes, de formations continues et de documents à lire, à faire lire, à signer et à faire signer.

Par contre, pour certains, ces formulaires constituent autant d'occasions de montrer à sa clientèle que tout est fait selon les règles de l'art. " Il faut s'en servir comme des occasions de communiquer avec ses clients,

de les rassurer et de leur dire que nous les protégeons ", signale Dominic Paquette, du cabinet Partenaire-Conseils.

Cependant, de nombreux conseillers acceptent difficilement de passer jusqu'au quart de leur temps à s'occuper de conformité.

" Cette charge de travail n'a plus de bon sens ! " s'est exclamé, lors de notre sondage, un directeur de succursale.

Puisqu'il est irréaliste de lutter contre un mouvement aussi irrépressible que semble être la conformité, comment les professionnels du placement pourraient-ils, le mieux possible, tirer leur épingle du jeu ?

Deux voies

La première consisterait à demander aux régulateurs de rationaliser leurs interventions et d'améliorer leurs approches de communication.

" Ces organismes doivent se parler davantage et s'échanger des informations. Cela nous éviterait de répéter les mêmes choses à deux organisations différentes ", suggère Dominic Paquette.

Les organismes de réglementation pourraient également simplifier leurs stratégies de communication. " Les documents transmis par l'AMF contiennent des termes juridiques trop pointus et trop difficiles à comprendre. Ce langage devrait être plus accessible ", propose un... directeur de conformité joint lors de notre sondage. Une remarque qui vaut son pesant d'or, puisqu'elle provient d'un spécialiste formé aux subtilités de la chose !

Finalement, les régulateurs devraient approfondir leurs connaissances des produits, propose Éric Lauzon. " Le modèle actuel s'applique mal à la vente de certains produits ", dit-il.

La deuxième façon de mieux se mesurer aux réalités de la réglementation repose sur les épaules des conseillers et des sociétés qui les emploient.

Il s'agit en premier lieu de trouver des méthodes de travail plus productives. " Dès la première entrevue avec le client, mettons l'accent sur la conformité de façon à alléger le fardeau lors des rencontres subséquentes ", avance Éric Lauzon.

Pour sa part, Marc Beaudoin, qui est président et directeur de la conformité de Beaudoin, Rigolt & Associés favorise, chez ses conseillers, le travail en tandem, à tout le moins lors des premières rencontres. " Un conseiller se concentre sur le verbal et un autre sur le non-verbal, de façon à mieux comprendre le client et son profil d'investisseur ", dit-il.

Marc Beaudoin ouvre un autre débat : les exigences administratives auxquelles sont soumis les professionnels de l'épargne collective seraient " beaucoup plus " importantes que celles qui sont imposées aux conseillers en sécurité financière, poursuit-il. " Et pourtant, vendre un fonds distinct ou vendre un fonds commun, c'est du pareil au même. La flexibilité est à sens unique. Il faut se livrer à une réflexion. "



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental