



Table ronde de la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick en vue de favoriser la croissance des marchés financiers

Résumé récapitulatif de la série de tables rondes

Introduction

Entre le 18 janvier, à St. Andrews, et le début d'avril, à Woodstock, la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick (CVMNB) a organisé neuf tables rondes dans l'ensemble de la province. La Commission a entendu de nombreux particuliers qui représentaient un éventail de groupes d'intérêt. Tous avaient en commun l'objectif de discuter des enjeux et de proposer des solutions dans le but de favoriser la croissance des marchés financiers de la province.

Les pages qui suivent contiennent un résumé récapitulatif des enjeux et des solutions qui ont été discutés. Vous pouvez prendre connaissance du résumé de chacune des tables rondes à l'adresse suivante : www.nbsc-cvmnb.ca.

Groupes d'intérêt représentés

Universitaires, comptables, dirigeants d'entreprise, entrepreneurs, sociétés de services financiers, avocats, organismes régionaux, provinciaux, fédéraux et privés de développement économique, conseillers en gestion, étudiants d'université.

Déroulement des tables rondes

Chaque journée a débuté par le petit déjeuner et l'inscription. Un porte-parole a parlé ensuite du double mandat de la Commission qui consiste à protéger et à informer les investisseurs, d'une part, et à favoriser la croissance des marchés financiers de la province, d'autre part. Puis, un exposé a été présenté sur l'état actuel du marché du capital de risque au Nouveau-Brunswick – la « vallée de la mort » – et sur la démarche que l'État du Wisconsin a adoptée pour faire face à des enjeux semblables en matière de capital de risque.

Après les exposés, les participants ont été appelés à se pencher sur les six thèmes qui sont énumérés dans le document de travail de la table ronde et à étudier les enjeux et les solutions qui y sont proposés. Les groupes se sont servis d'un tableau à feuilles mobiles pour prendre en note les résultats de leurs discussions. À la fin de la journée, les représentants de la Commission ont remercié les participants et ont parlé brièvement des prochaines étapes de l'initiative de la Commission.

Résumé récapitulatif des principaux enjeux et des solutions recommandées

1. *Philosophie en matière d'expansion des entreprises*

Enjeux :

- Les entrepreneurs n'ont pas conscience d'être des entrepreneurs et comprennent mal la culture d'entreprise;
- Trop peu d'importance est accordée aux entrepreneurs qui cherchent activement à faire croître leur entreprise, plutôt qu'à l'exploiter comme simple gagne-pain;
- Les entrepreneurs et le gouvernement de la province ont tendance à attendre qu'on leur fasse l'aumône, plutôt qu'on leur donne un coup de main;
- Les organismes régionaux, provinciaux et fédéraux de développement économique n'ont pas de vision d'ensemble quant à la façon de mobiliser l'argent des investisseurs;
- Les entrepreneurs ne veulent pas céder leur bloc de contrôle;
- Les entrepreneurs se préoccupent de leur idée, mais pas de la façon de la vendre (on manque de compétences en marketing et de désir de vendre);
- Les médias et la population s'attardent beaucoup aux échecs, au lieu d'en tirer des enseignements;
- Les entreprises ne planifient pas leur relève, parce qu'aucun membre de la famille ou du personnel n'est qualifié pour prendre le relais;
- Il n'existe pas de mécanisme pour venir en aide aux entrepreneurs qui échouent après avoir tenté leur chance.

Solutions :

- Concevoir une vaste campagne multimédia axée sur les connaissances objectives et subjectives à l'intention des entrepreneurs, de leurs conseillers (comptables et avocats, entre autres) et de la population du Nouveau-Brunswick afin de mettre en valeur l'apport des entrepreneurs dans la province;
- Favoriser une culture d'entraide : par exemple, aider la population, les administrations et les entreprises du Nouveau-Brunswick au moyen d'investissements et d'achats équivaldrait à aider les sociétés du Nouveau-Brunswick, leurs employés et l'économie locale;
- Encourager tous les intéressés à collaborer davantage, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la province, par exemple en favorisant la mise sur pied de réseaux d'investisseurs providentiels qui pourront ensuite unir leurs efforts pour susciter et financer un flux d'affaires et pour mettre à profit leurs compétences en matière de vérification préalable;
- Accorder la priorité à l'expansion des entreprises déjà établies dans la province et aux investissements qui y sont consacrés;
- Mettre sur pied un régime d'actionnariat des employés à l'intention des petites entreprises;

- Encourager les investisseurs providentiels qui ont réussi et les bénéficiaires d'investissements providentiels à parler de leur expérience;
- Favoriser la mise sur pied et l'utilisation de programmes de mentorat;
- Créer des liens entre les ressources universitaires, les mentors et les groupes consultatifs;
- Promouvoir et soutenir la mise sur pied de méthodes financières non traditionnelles;
- Encourager les entrepreneurs établis à planifier leur relève au moyen du rachat d'actions.

2. *Faire des affaires*

Enjeux :

- Il faudrait un mécanisme pour mettre en contact les capitaux à investir, l'expertise en gestion d'entreprise et les idées des entrepreneurs;
- Il n'y a pas de partenariat entre les entrepreneurs et les investisseurs en ce qui concerne la commercialisation de la technologie et des idées issues du travail des universitaires et des industries;
- Les Néo-Brunswickois ont peu de modèles d'entrepreneurs, d'investisseurs et de cas de réussite auxquels ils pourraient s'identifier, et il existe peu de programmes de mentorat qui permettent aux entrepreneurs de bénéficier de compétences en gestion et de contacts pour le développement et la vente de produits;
- À cause de l'endettement des étudiants, les bailleurs de fonds s'abstiennent de financer des entrepreneurs potentiels;
- Il faut trouver des investisseurs providentiels potentiels et faire connaître leur importance pour les entrepreneurs ainsi que pour la croissance économique;
- Les grandes maisons de courtage sont peu enclines à faire le commerce des actions nouvellement inscrites à la cote (cette situation va nuire aux sociétés de capital de démarrage);
- La plupart des entrepreneurs qui démarrent leur entreprise ont un plan d'affaires, mais pas de plan stratégique (planification de la croissance) ni de planification pour relever le défi de la mondialisation;
- Les politiques provinciales sur l'immigration n'offrent pas suffisamment d'incitatifs aux immigrants pour qu'ils s'établissent ici afin de faire fructifier leurs ressources à investir ou leurs nouvelles idées.

Solutions :

- Accroître les possibilités de collaboration entre les universités et les entreprises;
- Améliorer la capacité qu'ont les courtiers et les conseillers financiers d'aider à conclure des marchés;
- Mettre sur pied des réseaux d'investisseurs providentiels et de sociétés de capital de risque;
- Permettre aux professeurs, aux membres du personnel et aux étudiants des universités de conserver leurs droits de propriété intellectuelle, et favoriser l'existence d'un solide esprit d'entreprise dans le milieu universitaire;
- Favoriser la collaboration entre la Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick et le Fonds de capital atlantique GrowthWorks afin que soit

mis sur pied un groupe de gestion du risque qui pourrait investir dans des entreprises en début de croissance et fournir des services d'analyse et de suivi de ses investissements;

- Faire du Nouveau-Brunswick l'endroit le plus efficace en termes de coûts pour les entreprises en démarrage en mettant l'accent sur les sociétés en pleine croissance, en établissant des sociétés de capital de démarrage, en offrant davantage d'encouragements fiscaux et en rationalisant la réglementation;
- Mettre sur pied un réseau de personnes qui ont à cœur d'améliorer la situation de la province et qui sont disposées à offrir un appui, de l'argent et des conseils aux entrepreneurs;
- Offrir un service en ligne afin de transmettre de l'information aux entrepreneurs et aux investisseurs et de leur donner la possibilité de se rencontrer de façon confidentielle;
- Mettre sur pied un réseau de gens d'affaires (c.-à-d. établir un réseau officieux de comptables, d'avocats et de conseillers de l'intérieur et de l'extérieur du Nouveau-Brunswick qui sont en mesure de structurer des marchés et de conseiller les entrepreneurs et les investisseurs en la matière);
- Favoriser l'immigration, le rapatriement et le maintien en poste de tous les intervenants qui ont les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise ou pour soutenir une compagnie en début de croissance;
- Approfondir la notion de financement de contrepartie (c.-à-d. que le gouvernement accepte d'investir dans votre entreprise si vous suscitez simultanément la participation d'autres investisseurs);
- Encourager les compagnies privées du Nouveau-Brunswick à financer un groupe d'investissement de capitaux de démarrage.

3. *Éducation au sujet des marchés financiers*

Enjeux :

- Il manque d'expertise en gestion d'entreprise, et les entrepreneurs sont réticents à acquérir les compétences dont ils ont besoin;
- La publicité de l'industrie des services financiers est axée sur les fonds communs de placement et sur l'investissement à l'extérieur de la province;
- La plupart des groupes d'intérêt ont des lacunes culturelles en ce qui concerne la reconnaissance, l'utilisation et les avantages du financement par actions;
- On connaît et comprend mal les coûts et les avantages qui sont en jeu quand il s'agit d'obtenir du capital-actions, des droits d'auteur ou des brevets;
- Le contact est rompu entre les entrepreneurs et les investisseurs en ce qui concerne l'évaluation des entreprises et les méthodes utilisées pour la déterminer;
- On a l'impression que le réseau du CCNB ne collabore pas avec les employeurs dans le but d'inculquer aux diplômés les compétences et l'attitude nécessaires pour travailler avec des compagnies en début de croissance;
- Étant donné que les avocats et les comptables n'ont pas l'expertise nécessaire pour conclure, structurer ou rechercher des marchés, ils ont tendance à dissuader les entrepreneurs de se mettre à la recherche de capital de risque ou

à inviter les entrepreneurs à faire appel aux services de professionnels de l'extérieur de la province;

- Les universités et le Collège communautaire offrent des cours de finances et d'administration qui sont axés sur la direction de grandes entreprises arrivées à maturité;
- Les étudiants ont un accès limité à l'apprentissage pratique de la propriété d'une entreprise;
- Les sociétés de capital de risque de l'extérieur de la province ne sont pas au courant des débouchés qui existent au Nouveau-Brunswick;
- Les bailleurs de fonds (les banques d'envergure nationale, la CLDE) et les autres intervenants (le réseau Entreprise, les chambres de commerce) ne connaissent pas suffisamment les besoins des entrepreneurs.

Solutions :

- Mettre sur pied un programme de jumelage entre les entreprises et les étudiants des universités et du Collège communautaire pour des stages ou pour une partie des travaux de cours obligatoires;
- Offrir davantage de cours collégiaux et universitaires orientés vers l'entrepreneuriat et l'étude du développement des entreprises en début de croissance;
- Renseigner les entrepreneurs, les investisseurs providentiels et les étudiants en administration des affaires au sujet des placements privés et publics en actions, du rôle et des divers types d'investisseurs providentiels et de la réussite en équipe;
- Concevoir un outil Web à l'intention des entrepreneurs pour leur permettre d'avoir accès à des modèles de plan d'affaires, à des nouvelles des activités de réseautage, à des ateliers de formation, à un programme de préparation à la mise en marché, au financement disponible, à des dossiers et des modèles sur les avantages fiscaux, etc.;
- Recenser toutes les sources possibles de capitaux et toutes les organisations qui mettent en rapport les gens qui ont des idées et les entrepreneurs, et élaborer un « carnet de route » de la croissance et des besoins d'une entreprise pour tous les intervenants;
- Éduquer les entrepreneurs, les encourager à élargir leurs horizons commerciaux et financiers et les inciter à aller plus loin que le financement par emprunt et à ne pas se limiter aux frontières du Nouveau-Brunswick;
- Inviter les ordres professionnels qui représentent les avocats et les comptables à sensibiliser leurs membres afin qu'ils se dotent des compétences dont ils ont besoin pour permettre aux entrepreneurs d'obtenir du financement par actions;
- Mettre l'accent sur l'aide aux entrepreneurs à la recherche de gens qui ont des connaissances et de nouvelles compétences, et le faire savoir;
- Faire ressortir l'importance pour les chambres de commerce et les gens qui s'occupent du réseau Entreprise d'agir de façon proactive, plutôt que réactive, et d'aller au-devant des entrepreneurs en prévoyant leurs exigences et leurs besoins en matière de compétences, de mentorat et de financement;
- Stimuler la coordination et la coopération entre divers groupes (p. ex. : les chambres de commerce, la CLDE et les organisations Entreprise) qui s'occupent

déjà de la sensibilisation au milieu des affaires et de l'éducation des entrepreneurs;

- Réunir les chefs de file au sein de groupes (p. ex. : les groupes d'entrepreneurs) qui s'occupent du perfectionnement et de la formation des entrepreneurs;
- Accélérer l'accès au capital de risque par l'entremise d'organisations locales disposant d'une équipe qui s'efforce de réduire au minimum la paperasse et qui travaille dans l'intérêt des entrepreneurs.

4. *Leadership de la croissance des marchés financiers*

Enjeux :

- La philosophie gouvernementale est problématique : le gouvernement ne fait pas assez d'achats dans la province, il a une mentalité commandée par la rareté, il n'a aucun plan stratégique à long terme à l'égard de l'entrepreneurship, de la croissance des marchés financiers et de la promotion de l'innovation et il ne donne pas suite aux recommandations formulées dans les études;
- Les Néo-Brunswickois comptent sur le gouvernement provincial, plutôt que sur le secteur privé, pour prendre l'initiative de développer la culture entrepreneuriale;
- On a l'impression que le processus décisionnel du gouvernement est empreint de régionalisme;
- Les organismes à vocation économique sont en mesure d'offrir du financement, mais ils ne peuvent pas soutenir indirectement les entreprises, notamment en leur fournissant de l'aide en gestion;
- Il manque une personne ou une organisation de confiance pour prendre l'initiative de faire croître les marchés financiers, soit en encourageant les investisseurs providentiels et les entrepreneurs à marquer un pas en avant, soit en concevant et en tenant à jour un outil Web à leur intention;
- Il est difficile d'intéresser les leaders chevronnés à mettre leurs connaissances au service des entrepreneurs en herbe et à jouer le rôle de mentor;
- Les gens expérimentés et compétents ont quitté, et il existe peu de mécanismes pour les inciter à revenir et à agir comme mentors;
- Les jeunes diplômés et les finissants ne sont pas très motivés à rester, en raison de leur endettement;
- Les institutions gouvernementales et universitaires ne font pas grand-chose pour essayer de comprendre les raisons de « l'exode des cerveaux », et certaines de leurs politiques le favorisent.

Solutions :

- Inciter Entreprises Nouveau-Brunswick à devenir une source de financement plus importante pour le réseau provincial Entreprise;
- Inviter les dirigeants d'entreprise du Nouveau-Brunswick à se prononcer en faveur du financement par actions;
- Encourager des gens de prestige à vanter les avantages que présente la croissance des marchés financiers pour les entrepreneurs et pour l'économie;
- Susciter une plus grande participation de la part de l'Association des courtiers en valeurs mobilières;

- Établir un partenariat et une collaboration véritables avec l'État du Wisconsin;
- Susciter une meilleure collaboration entre tous les intéressés (secteur privé, gouvernement, milieu universitaire) de l'intérieur et de l'extérieur de la province;
- Créer un milieu favorable à la mise sur pied d'un réseau dynamique d'investisseurs providentiels;
- Mettre une organisation en évidence afin de faciliter l'effort déployé dans le but de favoriser la croissance des marchés financiers de la province et élaborer des paramètres qui serviront de ligne de départ pour mesurer les progrès;
- Réunir des investisseurs providentiels et des sociétés de capital de risque afin de faire comprendre aux entrepreneurs ce qu'ils cherchent quand ils investissent dans une entreprise;
- Encourager la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick à jouer un rôle de premier plan dans la conception et l'application innovatrices de la réglementation, dans l'éducation au sujet des marchés financiers et dans l'élaboration d'un dossier d'information sur le financement par actions;
- Stimuler le leadership au sein du réseau Entreprise et d'Entreprises Nouveau-Brunswick;
- Offrir des incitatifs par l'intermédiaire d'Entreprises Nouveau-Brunswick ou du réseau Entreprise afin de remédier au manque de financement dans certaines régions;
- Inviter le gouvernement à prendre l'initiative en incitant les gens à investir dans la province et à demeurer dans les régions (c.-à-d. au moyen de l'évaluation foncière);
- Stimuler l'établissement de partenariats et d'alliances stratégiques entre les compagnies locales et des intervenants de l'extérieur de la province;
- Encourager les programmes de mentorat parrainés par les grandes entreprises;
- Sensibiliser la population grâce à une stratégie de relations publiques à long terme qui véhicule un message cohérent et qui met en valeur les sociétés ouvertes du Nouveau-Brunswick ainsi que les compagnies privées en démarrage et en début de croissance;
- Faire appel à des sources de l'extérieur (gouvernement fédéral, Néo-Brunswickois qui travaillent en dehors de la province) et à des ressources de l'intérieur (Entreprises Nouveau-Brunswick) pour stimuler l'investissement dans la province;
- Faire en sorte que les régions mettent en œuvre leurs propres solutions économiques et aident les entrepreneurs locaux;
- Stimuler le mentorat et le réseautage en faisant appel à la participation de gens d'affaires chevronnés à la retraite qui seraient encadrés par le CAE ou le réseau Entreprise.

5. *De l'argent à investir*

Enjeux :

- Il est difficile pour les entrepreneurs et les investisseurs de connaître d'autres sources de financement possibles;

- La Société de gestion des placements du Nouveau-Brunswick agit comme une caisse de retraite, même si elle est tenue de réserver 2 p. 100 de son portefeuille à des investissements différents;
- Au Nouveau-Brunswick, il existe trop peu d'instruments qui permettent aux investisseurs avertis et néophytes de placer de l'argent dans des entreprises en début de croissance;
- Le réseau bancaire local traditionnel n'a pas de pouvoir discrétionnaire sur les décisions de nature financière, lesquelles semblent relever de leur siège social;
- Les entrepreneurs et les investisseurs ne planifient pas suffisamment leur stratégie de retrait et n'en comprennent pas bien l'importance;

Solutions :

- Favoriser l'immigration des investisseurs parmi les anciens Néo-Brunswickois et les gens d'affaires de l'extérieur de la province;
- Inviter l'UNB et les autres établissements d'enseignement à mettre sur pied des réseaux ou des fonds d'investisseurs providentiels;
- Élaborer un programme de « préparation à l'investissement » à l'intention des entrepreneurs;
- Inviter les organismes de développement économique comme l'APECA, Entreprises Nouveau-Brunswick et le réseau des CLDE à participer au capital-actions des entreprises, au lieu de se contenter de leur position traditionnelle de créancier;
- Obliger à obtenir du financement de contrepartie d'un organisme de développement économique avant d'être admissible à un prêt;
- Mettre sur pied une banque de données d'investisseurs agréés qui sont disposés à « rencontrer » les entrepreneurs par l'entremise d'un site Web;
- Élaborer un programme d'incubateur d'entreprises;
- Inciter le gouvernement provincial à mettre sur pied un mécanisme de garantie des placements en actions afin de réduire les risques pour les investisseurs;
- Inviter tous les ministères provinciaux ainsi que le Cabinet du premier ministre à soutenir la formation des entrepreneurs;
- Créer des conditions gagnantes pour tous les intéressés (p. ex. : le Barreau du Nouveau-Brunswick pourrait fournir une liste d'avocats spécialistes du droit des valeurs mobilières afin de permettre aux entrepreneurs de trouver les compétences dont ils ont besoin);
- Susciter l'adhésion du milieu financier (Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières) en créant un instrument de placement en actions qui rapporterait une commission aux courtiers afin d'encourager le réseau des services financiers à trouver du financement pour les entrepreneurs;
- Déléguer les investisseurs providentiels à des conférences régionales et nationales d'investisseurs providentiels ou leur fournir de l'information sur le fonctionnement d'un réseau d'investisseurs providentiels;
- Inciter les organismes de financement et les banques à mieux répartir leurs ressources, et faire en sorte que ces institutions exigent que les entrepreneurs se dotent d'un conseil d'administration pour accroître leurs probabilités de réussite;
- Encourager les petits investisseurs à placer leur argent au Nouveau-Brunswick en leur offrant un encouragement fiscal à l'investissement auquel seraient

admissibles les investissements locaux et en faisant appel à la fierté qu'ils éprouvent pour leur province;

- Chercher à Boston et à Silicon Valley de l'argent à investir et des idées pour faire croître les marchés financiers.

6. *La fiscalité et l'investissement*

Enjeux :

- Il semble y avoir peu d'encouragements de nature fiscale qui permettraient de gérer et de réduire les risques que présentent pour les investisseurs les compagnies en début de croissance;
- Le crédit d'impôt pour dividendes n'est pas assez généreux;
- L'investissement maximal admissible de 50 000 \$ au titre du crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise est trop limitatif, à l'instar de la plupart des règles auxquelles celui-ci est assujéti;
- Le crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise n'est pas très prisé;
- Le crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise pénalise ceux qui réussissent et ceux qui prennent des risques dans des compagnies en début de croissance;
- Les mécanismes des crédits d'impôt sont trop fastidieux et compliqués (p. ex. : le programme fédéral de crédit d'impôt pour la recherche et le développement);
- Il n'existe pas, au Nouveau-Brunswick, un instrument de placement semblable au Community Economic Development Investment Fund (CEDIF) de la Nouvelle-Écosse;
- Il n'existe aucune stratégie fiscale visant à encourager les investisseurs providentiels et les investisseurs avertis (les sociétés de capital de risque);
- Il n'y a aucun incitatif pour susciter des investissements à l'aide d'actions accréditives.

Solutions :

- Créer un incitatif fiscal qui atténuerait les risques des placements dans des entreprises en début de croissance et qui serait souple, facile à comprendre et simple à mettre en application;
- Clarifier les règles et les règlements de nature fiscale qui s'appliquent aux entreprises dans la province;
- Créer une version Néo-Brunswickoise du programme CEDIF de la Nouvelle-Écosse;
- Passer en revue et remanier le programme provincial de crédit d'impôt à l'investissement pour la petite entreprise pour sensibiliser davantage les entrepreneurs, les comptables et les autres conseillers professionnels;
- Abolir le plafond du crédit d'impôt pour l'investissement dans des entreprises en début de croissance;
- Modifier les lois fiscales pour permettre la mise en commun d'investissements étrangers;
- Concevoir un programme de crédit d'impôt à l'intention des entrepreneurs dans le but de contribuer à la mise en marché de leur compagnie;

- Permettre aux investisseurs de déduire de leurs impôts personnels les pertes de revenus d'une compagnie en début de croissance dans laquelle ils ont investi;
- Bonifier les crédits d'impôt offerts aux diplômés afin de les encourager à demeurer au Nouveau-Brunswick;
- Faire connaître à l'extérieur du Nouveau-Brunswick le crédit d'impôt remboursable pour les droits de scolarité des étudiants;
- Offrir des allègements fiscaux à certaines sociétés de placement (c.-à-d. les investisseurs en capital de risque) et aux intervenants connexes (sociétés, conseillers ou spécialistes du secteur du capital de risque) pour les inciter à s'établir au Nouveau-Brunswick;
- Offrir des incitatifs aux grandes entreprises pour qu'elles participent au capital-actions des petites sociétés en croissance dans le but de stimuler la diversité économique et l'innovation;
- Offrir des crédits d'impôt pour l'éducation et l'emploi des étudiants entrepreneurs du Nouveau-Brunswick;
- Verser aux investisseurs des gains en capital dans les compagnies en début de croissance;
- Accroître le crédit d'impôt pour dividendes à l'intention des compagnies qui sont admissibles aux crédits d'impôt pour l'investissement dans les entreprises en début de croissance;
- Faire appel au mécanisme des actions accréditatives dans le domaine de la technologie de l'information et dans d'autres secteurs;
- Concevoir un programme de crédit d'impôt qui tient compte de la nécessité pour une entreprise de se doter d'un conseil d'administration;
- Permettre aux entreprises qui peuvent se prévaloir du crédit d'impôt pour les sociétés en début de croissance d'émettre aux investisseurs des actions ordinaires ou privilégiées ou des débentures.

Prochaines étapes

Après avoir pris connaissance de l'opinion des intervenants, la Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick s'affaire à dresser la liste des recommandations qui vont contribuer à favoriser la croissance des marchés financiers. Cette liste sera présentée et discutée lors d'une conférence qui aura lieu en novembre prochain. Avec votre collaboration, la Commission a l'intention d'élaborer ensuite un plan d'action qui permettra de concrétiser vos recommandations.

La Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick vous remercie tous pour votre apport et pour vos conseils. Nous espérons que vous vous joindrez à nous pour participer aux changements à venir et que vous nous aiderez à créer au Nouveau-Brunswick un nouveau climat d'investissement dont nous pourrions tous bénéficier.