



**CONSEIL NATIONAL DE LA SPÉCIALISATION
DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES
DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE
ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN
DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS**

**DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES
DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE
ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN
DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS**

Table des matières

1.	Introduction	1
2.	Critères d'évaluation d'une proposition	2
2.1	Critères d'évaluation d'un projet d'alliance	2
3.	Normes régissant l'agrément à titre de spécialiste	4
3.1	Formation.....	4
3.2	Expérience.....	4
3.3	Évaluation.....	5
3.4	Déontologie.....	5
4.	Normes régissant le maintien du titre de spécialiste.....	6
4.1	Formation.....	6
4.2	Expérience.....	6
4.3	Réintégration dans la qualité de spécialiste	6
5.	Alliances pour l'excellence (relations et communication avec l'ICCA)	7
5.1	Relations avec l'ICCA.....	7
5.2	Relations avec des organismes externes	8
5.3	Examens périodiques de la qualité	8
5.4	Changement dans les relations.....	9
5.5	Retrait possible de la reconnaissance.....	9
5.6	Communications.....	11
5.7	Avances	12
6.	Choix et nomination des agents de liaison.....	13
6.1	Caractéristiques.....	13
6.2	Rôle.....	14
6.3	Relations avec le CNS et avec la future alliance.....	14
6.4	Nomination et mandat	14
7.	Traitement des propositions visant la création d'une alliance	15

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

1. Introduction

Le projet d'agrément des comptables agréés (CA) en qualité de spécialistes s'inscrit dans la foulée du projet Vision de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA).

Le Groupe de travail pancanadien sur la vision de la profession avait souligné dans son rapport, publié en février 1996, que «dans les énoncés de mission et de vision [de la profession de CA], la spécialisation est une notion centrale et explicite». Plus loin dans le rapport, il avait ajouté qu'il devrait y avoir «un programme officiel visant à aider les membres à acquérir des compétences spécialisées».

Pour donner suite à cette recommandation, l'ICCA avait créé le Groupe de travail sur l'implantation de la spécialisation (GT-SPEC) chargé de mettre au point le processus d'agrément des CA spécialistes. Le Groupe de travail avait pour mandat d'assurer que les programmes répondent aux besoins de tous les CA travaillant dans les cabinets, dans l'entreprise, dans la fonction publique ou dans l'enseignement, ainsi que d'élaborer et de mettre en œuvre des directives générales pour l'agrément de CA en qualité de spécialistes. Le GT-SPEC avait notamment recommandé l'établissement d'un comité permanent chargé de superviser et d'administrer les groupes souhaitant créer des programmes d'agrément de spécialistes (PAS).

Le Conseil national de la spécialisation (CNS) est un comité permanent du Conseil d'administration de l'ICCA et il a été créé à la fin de 1997 à cette fin. Le rôle du CNS consiste à :

- régir l'agrément de spécialistes et l'accréditation;
- interagir avec les dirigeants de chaque alliance et de chaque organisme accrédité;
- coordonner les activités communes à tous les programmes d'agrément de spécialistes;
- jouer le rôle de mandataire du Conseil de l'ICCA et de l'ensemble de la profession.

Pour remplir ce rôle, le CNS est disposé à recevoir les propositions des groupes désireux de créer une alliance pour l'excellence (alliance) au sein de l'ICCA.

Les présentes directives ont été préparées en vue de permettre l'élaboration d'une proposition contenant toutes les informations dont le CNS a besoin pour évaluer un projet d'alliance, et en vue de préciser au groupe qui soumet la proposition les détails pertinents relatifs au processus de traitement d'une proposition par le CNS. (Des directives similaires ont été préparées à l'intention des organismes externes qui envisagent de conclure des accords d'accréditation. Ces organismes offrent déjà ou offriront, une formation et un titre de spécialiste dans un domaine dans lequel les CA souhaitent, ou pourraient souhaiter se spécialiser.)

La proposition est considérée comme un document d'intérêt public et pourra être consultée par les parties intéressées, y compris d'autres groupes qui souhaitent créer une alliance ou des organismes qui envisagent de conclure un accord d'accréditation avec l'ICCA.

Le CNS souhaite vivement travailler avec tout groupe intéressé à proposer la création d'un PAS. Si vous avez des questions à poser à ce sujet, ou si vous souhaitez présenter une proposition, veuillez communiquer avec Chris Hicks, CA (téléphone : (416) 204-3233, télécopieur : (416) 204-3414, courriel : chris.hicks@cica.ca).

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

2. Critères d'évaluation d'une proposition

Les critères d'évaluation d'une proposition précisent les aspects qui sont pris en compte par le CNS pour évaluer le projet d'alliance pour l'excellence et le programme d'agrément de spécialistes (PAS) proposés. Le CNS jugera les normes en cause acceptables dans la mesure où elles sont comparables aux normes élevées de la profession de CA, et susceptibles de rehausser ou d'enrichir le titre de CA.

2.1 Critères d'évaluation d'un projet d'alliance

2.1.1 Les critères servant à évaluer une proposition relative à la création d'une alliance pour l'excellence (alliance) sont les suivants :

- la preuve que la profession de CA sera enrichie grâce à cette alliance;
- la preuve que la création d'une alliance est la façon la plus efficace et la plus efficiente de reconnaître des spécialistes dans le domaine d'expertise en cause;
- l'inclusion des éléments suivants dans la proposition :
 - les motifs à l'appui de la proposition, notamment :
 - une description du marché potentiel de l'alliance,
 - l'identification d'autres organismes du même secteur fonctionnel;
 - les énoncés de mission et de vision ainsi que les objectifs de l'alliance;
 - une description de la structure de gouvernance et de gestion proposée pour l'alliance, y compris la façon dont cette dernière se propose de régir la formation, les normes d'exercice, les services aux membres et le processus disciplinaire;
 - un énoncé des normes professionnelles de l'alliance, notamment :
 - les normes régissant l'agrément (en ce qui concerne l'expérience, la formation, l'évaluation et la déontologie),
 - les normes régissant le maintien du titre,
 - les exemptions des exigences relatives à l'agrément et au maintien du titre,
 - les directives à l'intention des membres concernant l'utilisation du titre;
 - le titre qui sera décerné, en versions anglaise et française, y compris les initiales à utiliser;
 - les processus et procédures proposés par l'alliance, notamment :

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

- le processus d'agrément des membres, y compris les exemptions qui seront accordées pendant une période maximale de deux ans aux fins de la reconnaissance des spécialistes de fait,
 - le processus de maintien du titre,
 - le processus de réintégration dans la qualité de spécialiste,
 - des informations sur les projets de directives de l'alliance relativement à l'utilisation du titre,
 - la surveillance du respect des normes d'exercice,
 - les procédures disciplinaires;
- des projections financières démontrant la viabilité et la stabilité financières de l'alliance;
 - un plan d'affaires stratégique proposé pour l'alliance, comportant les plans pertinents en matière de finance, de stratégie, de marketing et de fonctionnement;
 - un mécanisme de maintien des relations avec la profession de CA;
 - une description des moyens que prendra l'alliance pour susciter et maintenir l'intérêt des CA qui ne sont pas des spécialistes agréés;
 - l'établissement de relations avec :
 - les organismes internationaux œuvrant dans des domaines connexes, s'il en existe,
 - les ordres provinciaux de comptables agréés,
 - leurs sections ou organismes provinciaux, s'il en existe,et la façon dont ces relations seront maintenues;
 - l'appui accordé à la proposition par les CA et les publics qu'ils servent;
- toute aide requise d'un ordre provincial ou de l'ICCA, en matière, par exemple, de soutien administratif ou comptable, ou encore d'élaboration ou de prestation de programmes de formation.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

3. Normes régissant l'agrément à titre de spécialiste

Les programmes destinés aux candidats au titre de spécialiste doivent comporter certaines normes minimales sur le plan des connaissances et des compétences. L'ensemble requis de connaissances et de compétences doit dépasser le bagage d'un généraliste qui travaille dans le domaine d'exercice du spécialiste. Le candidat doit prouver son niveau de connaissances et de compétences dans le cadre d'une évaluation.

Un programme d'agrément de spécialistes doit définir adéquatement l'ensemble des connaissances (programme d'examen) et des compétences requises. Il doit prévoir des programmes de formation préalable à l'obtention du titre de spécialiste et des programmes de formation continue de niveau suffisamment élevé, et décrire les mécanismes nécessaires aux fins de leur évaluation.

Il se peut que les CA agréés en qualité de spécialistes dans certains domaines d'exercice soient tenus de respecter des normes plus rigoureuses que celles que doivent observer les CA généralistes. Ces normes, de même que le mécanisme visant à les faire appliquer, doivent figurer dans le PAS.

3.1 Formation

- 3.1.1 L'alliance doit exiger que les candidats suivent une formation dans la spécialité pour obtenir le titre de spécialiste.
- 3.1.2 Les manuels ou les cours de formation préalable à l'obtention du titre de spécialiste doivent être élaborés ou offerts sous la supervision de l'alliance, ou être reconnus officiellement par cette dernière comme répondant aux exigences de formation relatives à l'obtention du titre de spécialiste.
- 3.1.3 La formation préalable à l'obtention du titre de spécialiste doit :
 - avoir un lien évident avec l'ensemble des connaissances ou des compétences énoncé dans la proposition;
 - être réaliste et significative.

3.2 Expérience

- 3.2.1 Pour obtenir le titre de spécialiste, le candidat doit posséder une expérience adéquate dans le domaine de spécialité. L'expérience peut être acquise dans un cabinet d'expertise comptable, en entreprise ou dans la fonction publique.
- 3.2.2 Le candidat peut obtenir le titre de spécialiste avant ou après l'obtention du titre de CA; les deux titres peuvent être obtenus en même temps.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

3.2.3 Pour obtenir le titre de spécialiste, le candidat doit consacrer un pourcentage important de son temps de travail au domaine de spécialité. Le «temps de travail» peut être défini de manière à inclure certains ou la totalité des éléments suivants :

- les heures facturables ou heures directement consacrées à la spécialité;
- les heures non facturables ou heures consacrées à des tâches administratives;
- les heures consacrées à la formation continue;
- les heures consacrées à des travaux de recherche;
- les heures consacrées à la recherche de clients.

3.2.4 Les exigences en matière d'expérience doivent permettre des interruptions dans l'exercice des fonctions (en raison de congés sabbatiques, de maladies, de congés de maternité ou de paternité, ou encore de congés pour obligations familiales, etc.) sans perte du titre de spécialiste.

3.2.5 Il faut donner des précisions à l'appui de la quantification de l'expérience requise.

3.3 *Évaluation*

3.3.1 L'obtention du titre de spécialiste doit être précédée d'une évaluation rigoureuse et objective des compétences du candidat.

3.4 *Déontologie*

3.4.1 Les spécialistes agréés sont assujettis en premier lieu aux codes de déontologie des ordres provinciaux de comptables agréés.

3.4.2 En toutes circonstances, les ordres provinciaux doivent assumer la responsabilité principale du comportement des comptables agréés, et sont chargés notamment de faire enquête en matière d'éthique professionnelle, de prendre des mesures disciplinaires et, le cas échéant, d'appliquer des sanctions.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

4. Normes régissant le maintien du titre de spécialiste

Les détenteurs du titre de spécialiste doivent tenir à jour les connaissances et les compétences liées à leur domaine de spécialité, s'ils exercent et s'affichent comme spécialistes agréés.

Afin de demeurer compétents, les détenteurs du titre de spécialiste doivent se tenir à jour relativement à l'ensemble de connaissances de la spécialité, et doivent exercer les fonctions de spécialiste, c'est-à-dire consacrer un nombre d'heures important au domaine de spécialité.

Le programme d'agrément de spécialistes (PAS) doit définir les exigences de formation continue que le spécialiste agréé doit respecter et décrire les programmes qui lui permettront de ce faire. Le PAS doit également définir les exigences en matière d'expérience continue relatives au maintien du titre de spécialiste. Il doit en outre établir les mécanismes permettant de veiller au respect et à l'application des normes régissant le maintien du titre.

4.1 Formation

- 4.1.1 L'alliance doit exiger que les spécialistes suivent une formation postérieure à l'obtention du titre de spécialiste pour conserver celui-ci.
- 4.1.2 La formation permettant de satisfaire aux exigences relatives au maintien du titre de spécialiste peut être offerte par des entités autres que l'alliance, à condition que cette formation ait été évaluée par le comité pertinent de l'alliance avant d'être offerte aux spécialistes agréés.

4.2 Expérience

- 4.2.1 Pour conserver le titre de spécialiste qui lui a été décerné par une alliance, le spécialiste agréé doit consacrer un pourcentage important de son temps de travail au domaine de spécialité.
- 4.2.2 Les exigences en matière d'expérience continue doivent permettre des interruptions dans l'exercice des fonctions (en raison de congés sabbatiques, de maladies, de congés de maternité ou de paternité, ou encore de congés pour obligations familiales, etc.) sans perte du titre de spécialiste.
- 4.2.3 Il faut donner des précisions à l'appui de la quantification de l'expérience continue requise.

4.3 Réintégration dans la qualité de spécialiste

- 4.3.1. Les normes régissant le maintien du titre de spécialiste doivent comporter des procédures visant la réintégration dans la qualité de spécialiste, dans le cas où le détenteur aurait perdu son titre pour n'avoir pas satisfait aux normes de maintien.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

5. Alliances pour l'excellence (relations et communications avec l'ICCA)

On s'attend à ce que l'alliance entretienne des relations fondées sur l'ouverture et la coopération avec l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) et le Conseil national de la spécialisation (CNS), au cours de sa mise sur pied, de son existence et, le cas échéant, de la période de transition consécutive au retrait de sa reconnaissance.

5.1 Relations avec l'ICCA

- 5.1.1 Pendant la période d'incubation, une personne est nommée à titre d'agent de liaison entre l'alliance et le CNS. Les caractéristiques, la mission et les autres questions importantes concernant cet agent de liaison sont énoncées dans la section intitulée «Choix et nomination des agents de liaison».
- 5.1.2 Le mandat de l'agent de liaison prend fin si le Conseil de l'alliance, lors de sa création, comprend un membre nommé par le CNS.
 - 5.1.2.1 La nomination, par le CNS, d'un membre du Conseil de l'alliance vise le maintien d'une communication directe entre le CNS et le Conseil de l'alliance.
 - 5.1.2.2 Le membre du Conseil de l'alliance nommé par le CNS agit comme membre à part entière du Conseil de l'alliance et veille à présenter au Conseil de l'alliance les points de vue et les objectifs du CNS.
 - 5.1.2.3 Le membre du Conseil de l'alliance nommé par le CNS assume une responsabilité directe devant le CNS et rend compte à celui-ci, ce qui s'ajoute aux exigences prescrites en matière de présentation de rapports auxquelles est soumis le Conseil de l'alliance vis-à-vis du CNS.
- 5.1.3 Si le CNS n'a pas la possibilité de nommer un membre au sein du Conseil de l'alliance, un agent de liaison est nommé.
 - 5.1.3.1 L'agent de liaison rend compte directement au CNS.
 - 5.1.3.2 Les caractéristiques, le rôle et les autres questions importantes concernant l'agent de liaison après la création de l'alliance sont énoncés dans la section intitulée «Choix et nomination des agents de liaison».
- 5.1.4 Une fois la proposition finalisée et que l'alliance a été officiellement reconnue par le Conseil de l'ICCA, cette alliance fonctionne de façon raisonnablement autonome au sein de l'ICCA.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

5.2 Relations avec des organismes externes

5.2.1 Des relations devraient être établies et maintenues avec des organismes externes pertinents. Il s'agit d'organismes qui présentent l'une et/ou l'autre des caractéristiques suivantes :

- ils servent les mêmes membres dans le domaine de spécialité;
- ils offrent des services de formation ou de recherche dans le domaine de spécialité.

5.2.2 Ces relations ont pour but :

- de faire connaître les programmes offerts par ces organismes externes, afin :
 - de tirer parti de tous les programmes offerts,
 - de collaborer à l'élaboration de programmes, le cas échéant,
 - de comprendre la distinction entre les divers programmes offerts dans le domaine de spécialité;
- de cerner les domaines d'exercice des autres professionnels, pour réduire les risques de conflits liés à des chevauchements éventuels;
- de trouver des occasions de faire la promotion croisée des services, des programmes et des titres, auprès des membres des organismes externes et de l'ICCA, au besoin.

5.3 Examens périodiques de la qualité

5.3.1 Chaque alliance fait l'objet d'au moins un examen tous les trois ans effectué par une personne ou un groupe de personnes nommé par le CNS. L'alliance peut nommer une personne ou un groupe de personnes au sein du comité d'examen.

5.3.1.1 L'examen de l'alliance porte sur les éléments suivants :

- les normes de performance;
- les codes de déontologie;
- les procédés de fonctionnement et les résultats;
- le fonctionnement et les résultats du traitement des plaintes et du processus disciplinaire;
- les résultats financiers;
- les autres questions que le CNS et l'alliance, avant l'examen, auront jugées pertinentes.

5.3.2 Les résultats de l'examen, de même que toutes recommandations et mesures suggérées, sont communiqués à l'alliance en temps opportun.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

5.3.3 D'après les résultats de l'examen, le CNS prend l'une des mesures suivantes :

- maintien de l'alliance;
- maintien de l'alliance, à condition que les changements recommandés soient apportés dans les délais convenus;
- retrait de la reconnaissance de l'alliance.

5.4 *Changement dans les relations*

5.4.1 La décision de modifier les relations entre une alliance et l'ICCA, à la suite de l'enquête et de la recommandation du CNS, peut être prise soit par le Conseil de l'ICCA, soit par l'alliance.

5.4.2 Les raisons suivantes peuvent justifier un changement dans les relations :

- un écart de l'alliance par rapport au mandat énoncé dans la proposition soumise au CNS ou ayant fait l'objet d'arrangements ponctuels;
- le fait que l'alliance n'a pas établi, maintenu et appliqué des normes adéquates :
 - en matière d'admission au statut de membre et d'agrément,
 - en matière de performance ou d'éthique professionnelle de ses membres;
- l'incapacité de l'alliance d'atteindre et de conserver une viabilité économique;
- un changement touchant l'environnement dans lequel les CA exercent leurs activités;
- une fusion possible entre des alliances ou entre l'alliance et un organisme accrédité;
- la rupture des communications entre l'alliance et le CNS;
- les résultats du processus d'examen décrit à la section 5.3.

5.5 *Retrait possible de la reconnaissance*

5.5.1 Dans le cas où, après étude et rejet de tous les recours possibles, il y aurait rupture irréversible des relations entre une alliance et l'ICCA, le processus de changement des relations avec l'alliance prévoit les solutions suivantes :

- la possibilité, pour l'ICCA, de dissoudre l'alliance;

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

- la possibilité, pour le Conseil de l'alliance, avec l'appui majoritaire des membres de l'alliance (conformément au mode de fonctionnement de l'alliance, mais avec l'appui d'au moins 75 % de l'effectif), de demander à l'ICCA de dissoudre l'alliance;
- la possibilité, pour le Conseil de l'alliance, avec l'appui majoritaire des membres de l'alliance (conformément au mode de fonctionnement de l'alliance, mais avec l'appui d'au moins 75 % de l'effectif), de se désaffilier de l'ICCA, d'assumer l'entière responsabilité du nouvel organisme conformément aux conditions de retrait de la reconnaissance, et de fonctionner de façon autonome.

5.5.2 Dans le cas d'un changement dans les relations entre une alliance et l'ICCA :

5.5.2.1 Le CNS et l'alliance prévoient :

- une transition relativement aux responsabilités, aux programmes et aux services, afin de réduire au minimum l'incidence du changement sur les membres agréés et les abonnés de l'alliance; dans la mesure du possible, un transfert sans interruption des services et des programmes est assuré;
- la communication d'un avis aux membres, au public et aux autres parties intéressées connues;
- des dispositions en matière de médiation, d'arbitrage ou d'autres modes de règlement, si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur un point quelconque;
- des dispositions transitoires, notamment en matière de présentation de rapports.

5.5.2.2 L'alliance fait rapport au CNS de la même façon que lorsqu'elle était associée à l'ICCA, jusqu'à ce que soient satisfaites toutes les obligations non remplies prévues par l'accord en ce qui concerne un changement des relations, délai auquel doit s'ajouter un cycle financier complet (généralement un an).

5.5.2.3 Le membre du Conseil de l'alliance nommé par le CNS reste en place en tant que membre à part entière du Conseil de l'alliance, jusqu'à ce que soient satisfaites toutes les obligations non remplies prévues par l'accord en ce qui concerne un changement des relations.

5.5.3 En cas de désaffiliation, l'alliance est responsable du remboursement immédiat des avances ou autres montants dus à l'ICCA, sauf s'il en a été convenu autrement entre l'alliance et l'ICCA; elle assume l'entière responsabilité du nouvel organisme, notamment à l'égard de toutes les obligations de celui-ci, et elle fonctionne de façon autonome.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÈMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

5.6 Communications

5.6.1 La responsabilité de la reddition de comptes est assumée de façon à prévenir toute «surprise», grâce à une administration et une gestion fortes et compétentes de l'alliance, ainsi qu'à des communications ouvertes entre l'alliance et le CNS.

5.6.2 L'alliance doit faire rapport à ses membres et au CNS, en temps opportun, au moins une fois par an.

5.6.2.1 Le rapport annuel de l'alliance présente les éléments suivants :

- le plan stratégique : un énoncé des changements importants que l'alliance se propose d'apporter à son mandat, à ses politiques et à son fonctionnement, pour l'année à venir ou dans le cadre de son orientation à long terme, ou une déclaration indiquant qu'aucun changement n'est prévu;
- le rapport financier : l'état de la situation financière de l'alliance à la fin de l'exercice précédent, accompagné d'explications portant sur tous les écarts importants par rapport au budget déjà présenté pour l'exercice considéré; le rapport comporte, en outre :
 - les budgets pour l'année suivante, accompagnés d'explications portant sur tous les facteurs importants ayant eu un effet sur ces projections,
 - une description des ressources fournies par l'ICCA et utilisées par l'alliance depuis le rapport précédent, et de tout changement prévu en ce qui concerne l'aide requise pour l'année suivante;
- l'effectif de l'alliance : le nombre de membres agréés, le nombre de candidats qui suivent une formation en vue de devenir membres, ainsi que le nombre d'abonnés;
- les normes : des explications au sujet de tous les changements apportés depuis le rapport précédent aux normes régissant l'obtention et le maintien du titre, ainsi que l'incidence de ces changements, ou une déclaration indiquant qu'aucun changement n'a été apporté;
- les activités promotionnelles : les activités entreprises en vue de promouvoir le titre et les programmes de formation;
- les autres activités : les autres activités entreprises en vue d'atteindre les objectifs de l'accord d'accréditation et qui ne sont pas mentionnées ailleurs dans le rapport;

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

- une déclaration relative au respect des obligations légales : une déclaration indiquant que l'alliance respecte et observe toutes les obligations légales en matière de présentation de rapport, ou une explication des cas de dérogation ainsi que des plans envisagés pour remédier à la situation.

5.6.3 L'ICCA et l'alliance font connaître la relation qui les unit et traitent de l'agrément des CA en qualité de spécialistes dans le cadre de leurs procédures et programmes habituels de communications à l'intention de leurs membres, de leurs alliés professionnels ainsi que du public.

5.7 Avances

5.7.1 Des fonds sont avancés à l'alliance selon le budget et le tableau des dépenses approuvés, conformément aux conditions de remboursement et de paiement de l'intérêt convenues d'avance par le CNS et le Conseil de l'alliance.

5.7.2 Les fonds avancés, de même que les intérêts courus, sont remboursés au CNS conformément à toute condition et au calendrier convenus.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

6. Choix et nomination des agents de liaison

La nomination d'un agent de liaison est effectuée par entente entre le CNS et l'alliance afin :

- d'assurer la communication requise entre le Conseil national de la spécialisation (CNS) et l'alliance;
- d'assurer au CNS une bonne connaissance du fonctionnement de l'alliance et du programme d'agrément de spécialistes (PAS);
- d'assurer à l'alliance une bonne connaissance des objectifs, des préoccupations et de la fonction du CNS.

Un agent de liaison est choisi et nommé pour la durée de la période d'incubation.

Lorsque la création de l'alliance a été approuvée, le CNS et l'alliance doivent s'entendre sur la façon d'assurer les communications. Idéalement, le CNS nomme un membre au sein du Conseil de l'alliance. Cette personne a des caractéristiques et des responsabilités semblables à celles de l'agent de liaison, en plus d'être investie de toutes les responsabilités d'un membre du Conseil de l'alliance.

6.1 *Caractéristiques*

- 6.1.1 L'agent de liaison possède une bonne connaissance du domaine de spécialité, notamment en ce qui concerne l'exercice des fonctions et les questions qui s'y rattachent, la relation entre le domaine de spécialité et d'autres domaines dans lesquels exercent des comptables agréés, ainsi que l'historique du groupe d'intérêt souhaitant créer une alliance.
- 6.1.2 L'agent de liaison possède une bonne connaissance de l'ICCA, des ordres provinciaux et du protocole d'entente qui les lie, ainsi que de l'historique et de l'état actuel des initiatives visant l'agrément de spécialistes, initiatives mentionnées dans les divers rapports du Groupe de direction sur la vision de la profession (GDVP), du Groupe de travail sur l'implantation de la spécialisation (GT-SPEC) et du CNS.
- 6.1.3 L'agent de liaison est un comptable agréé.
- 6.1.4 L'agent de liaison maîtrise l'art de la facilitation et possède à cet égard des compétences de haut niveau en animation, communication, négociation, analyse objective, processus stratégique et motivation.
- 6.1.5 L'agent de liaison a du temps à consacrer à son rôle et au processus.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

6.2 Rôle

- 6.2.1 Pendant la période d'incubation, l'agent de liaison agit en tant que relais d'information entre le CNS et le groupe d'intérêt souhaitant créer une alliance.
- 6.2.2 Si, après l'approbation d'une alliance par le Conseil de l'ICCA, il n'y a pas de membre nommé par le CNS au sein du Conseil de l'alliance, l'agent de liaison agit à titre de relais d'information et de surveillant des activités de l'alliance. Lorsqu'un membre est nommé par le CNS au sein du Conseil de l'alliance, le rôle de l'agent de liaison prend fin.
- 6.2.3 L'agent de liaison fait rapport régulièrement au CNS et à l'alliance.

6.3 Relations avec le CNS et avec la future alliance

- 6.3.1 L'agent de liaison ne doit pas être membre du CNS. Il peut cependant faire partie du groupe qui propose la création de l'alliance, du groupe d'intérêt qui souhaite créer une alliance, ou de l'alliance en l'absence d'un membre nommé par le CNS au sein du Conseil de l'alliance.

6.4 Nomination et mandat

- 6.4.1 *Limites* : En aucun temps, une personne ne peut être nommée agent de liaison pour plus d'un groupe proposant la création d'une alliance ou la conclusion d'un accord d'accréditation.
- 6.4.2 *Pendant la période d'incubation (avant l'approbation de la proposition visant la création d'une alliance)* : L'agent de liaison est nommé par le CNS pour la durée de la période d'incubation, ou pour une durée plus courte si on le juge préférable. À tout moment, le CNS ou l'agent de liaison a le droit de mettre fin à l'entente en communiquant un avis à cet effet.
- 6.4.3 *Après la création de l'alliance* : En l'absence d'un membre nommé par le CNS au sein du Conseil de l'alliance, un agent de liaison est nommé conjointement par le CNS et l'alliance pour un mandat de deux ans débutant immédiatement après la fin de la période d'incubation. Ce mandat est renouvelable avec le consentement des trois parties.
 - 6.4.3.1 L'agent de liaison, le CNS ou l'alliance a le droit de mettre fin à l'entente en tout temps en communiquant un avis écrit à cet effet. Le mandat prend fin dans les cent vingt (120) jours qui suivent la réception de l'avis par les parties.
 - 6.4.3.2 En cas de désaccord de l'une ou l'autre des trois parties au sujet de la fin du mandat d'un agent de liaison ou de la nomination d'un remplaçant, toutes les parties acceptent de recourir à un processus de médiation ou d'arbitrage pour résoudre le différend.

DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS

7. Traitement des propositions visant la création d'une alliance

Pour assurer le traitement d'une proposition visant la création d'une alliance, le CNS doit avoir une connaissance précise de la proposition et du groupe d'intérêt qui en est l'auteur, effectuer un contrôle préalable, entreprendre une consultation (notamment, en procédant à un «appel à commentaires» pertinent auprès de la profession de CA), et soumettre une recommandation à l'approbation du Conseil de l'ICCA.

Le calendrier suivant vise à informer toutes les parties des étapes du processus et des échéances estimatives.

Calendrier

	Partie responsable	Durée estimative
Le groupe intéressé présente le CNS pour : <ul style="list-style-type: none"> • discuter de la possibilité de créer une alliance, • demander de l'aide, au besoin, et • demander la nomination d'un agent de liaison 	Groupe intéressé à créer une alliance	
Le CNS examine la possibilité, approuve la demande d'aide et nomme un agent de liaison	CNS	1 à 2 mois
Période d'incubation : <ul style="list-style-type: none"> • l'agent de liaison présente des rapports écrits périodiques (au moins à toutes les deux réunions du CNS) • l'agent de liaison présente un rapport définitif sur la décision des dirigeants de mettre sur pied un groupe d'intérêt <p style="text-align: center;">ou</p>	Dirigeants du groupe ou agent de liaison	12 mois
Les dirigeants soumettent à l'approbation du CNS une proposition visant la création d'une alliance pour l'excellence et d'un programme d'agrément de spécialistes	Dirigeants	
Le CNS reçoit la proposition et discute du calendrier prévu avec les dirigeants	CNS	
Le CNS accepte la proposition	CNS	1 à 2 mois
On consulte les commettants, notamment en dévoilant le contenu de la proposition à l'ensemble des CA et aux ordres	Dirigeants	2 à 3 mois

**DIRECTIVES À L'INTENTION DES GROUPES
DÉSIREUX DE CRÉER UNE ALLIANCE POUR L'EXCELLENCE
ET UN PROGRAMME D'AGRÉMENT DE SPÉCIALISTES AU SEIN
DE L'INSTITUT CANADIEN DES COMPTABLES AGRÉÉS**

	Partie responsable	Durée estimative
provinciaux		
Les dirigeants révisent la proposition à la lumière des commentaires reçus	Dirigeants	2 à 3 mois
Les dirigeants soumettent à l'examen du CNS la proposition définitive visant la création d'une alliance pour l'excellence et d'un programme d'agrément de spécialistes	Dirigeants	
Le CNS examine la proposition et, le cas échéant, formule une recommandation à l'intention du Conseil de l'ICCA préconisant l'approbation de la création d'une alliance pour l'excellence en _____, ainsi que l'octroi d'avances sans intérêt	CNS	1 à 2 mois
Le président du CNS soumet la proposition et la recommandation au Conseil de l'ICCA	CNS	
Le Conseil de l'ICCA étudie la proposition et donne son approbation, conditionnelle le cas échéant, à la proposition et à la demande d'avances sans intérêt	Conseil de l'ICCA	1 à 2 mois
L'alliance est instaurée	Dirigeants	dans les 2 mois qui suivent l'approbation