



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Consultation générale dans le cadre de l'étude du document
intitulé "Décloisonnement des intermédiaires" (4)

Le vendredi 3 juin 1988 - No 13

Président : M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

Table des matières

Corporation du groupe La Laurentienne	CBA-543
Chaire en assurance de l'Université Laval	CBA-555
Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins	CBA-565
Bourse de Montréal	CBA-577
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)	CBA-586
Centre de services financiers et professionnels 04	CBA-595
Regroupement des courtiers en contrats d'investissement du Québec inc. (RCCI)	CBA-604
Association des assureurs-vie de Québec (AAVQ)	CBA-612
Comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada	CBA-623

Intervenants

M. Gilles Baril, président
M. Jean-Claude Gobé, président suppléant
M. Maurice Richard, président suppléant

M. Pierre-C. Fortier
M. Jean Garon
M. Jean-Pierre Bélisle
M. Jean-Guy Parent

- * M. Claude Castonguay, Corporation du groupe La Laurentienne
 - * M. Jacques A. Drouin, idem
 - * M. Yvon Lamontagne, idem
 - * M. Gaétan Drolet, idem
 - * M. Denis Moffet, Chaire en assurance de l'Université Laval
 - * M. André Lévesque, idem
 - * M. Claude Béland, Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins
 - * M. John Harbourg, idem
 - * M. Alban D'Amours, idem
 - * Mme Marie-Louise Parent-Johnson, Bourse de Montréal
 - * M. Richard Drapeau, idem
 - * M. Pierre David, idem
 - * M. Michel Décary, Fédération canadienne de l'entreprise Indépendante
 - * M. Michel Moreau, idem
 - * M. Réjean Côté, Centre de services financiers et professionnels 04
 - * M. Gilles Bordeleau, idem
 - * M. Michel Côté, idem
 - * M. Pierre Moreault, Regroupement des courtiers en contrats d'investissement du Québec inc.
 - * M. Normand Massé, idem
 - * M. Yves Foisy, idem
 - * M. Jean-Claude Desroches, Association des assureurs-vie de Québec
 - * M. Gaétan Mathieu, idem
 - * M. Serge Alary, idem
 - * M. Jos. Lemieux, idem
 - * M. Jean-Marc Simard, Comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada
 - * M. André Prévost, idem
 - * M. Michel Coulombe, idem
 - * M. Pierre Gingras, idem
 - * M. Jean-Marie Bouchard, Inspecteur général des institutions financières
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le vendredi 3 juin 1988

**Consultation générale dans le cadre de l'étude du document intitulé
"Décloisonnement des intermédiaires"**

(Onze heures vingt-quatre minutes)

Le Président (M. Baril): À l'ordre, s'il vous plaît!

Bonjour mesdames, messieurs je vous souhaite une bonne journée. La commission du budget et de l'administration se réunit ce matin pour poursuivre la consultation générale sur le document intitulé "Décloisonnement des intermédiaires". M. le secrétaire, est-ce que nous avons des remplacements?

Le Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Poulin (Chauveau) remplacera M. Chagnon (Saint-Louis), M. Richard (Nicolet) remplacera M. Fortin (Marguerite-Bourgeoys), M. Baril (Rouyn-Noranda-Témiscamingue) remplacera M. Lemieux (Vanier).

Le Président (M. Baril): Je dois procéder à cette lecture afin d'adopter l'ordre du jour. Donc, nous commencerons ce matin à 11 heures par la corporation du Groupe La Laurentienne; à 12 heures, la Chaire en assurance de l'Université Laval et à 13 heures nous suspendrons. À 15 heures, nous débiterons avec le mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins; à 16 heures, la Bourse de Montréal; à 17 heures, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; à 18 heures, nous allons suspendre jusqu'à 20 heures. À 20 heures, le Centre des services financiers et professionnels 04; à 21 heures, le Regroupement des courtiers en contrats d'investissement du Québec; à 22 heures l'Association des assureurs-vie du Québec; et à 23 heures, l'Association des assureurs-vie du Canada. Est-ce que l'ordre du jour est adopté?

M. Fortier: Adopté.

Corporation du groupe La Laurentienne

Le Président (M. Baril): Nous débutons ce matin avec la Corporation du groupe La Laurentienne. J'aimerais que vous vous présentiez ainsi que vos invités, s'il vous plaît. Vous savez que votre mandat est de vingt minutes pour présenter votre mémoire, le groupe ministériel a vingt minutes pour vous poser des questions ainsi que M. le député de Lévis. La parole est à vous.

M. Castonguay (Claude): Merci, M. le Président. Je suis Claude Castonguay, président du conseil et chef de la direction de la corporation du groupe La Laurentienne. Avec moi, à droite, Jacques Drouin, président et chef des opérations, Gaétan Drolet, vice-président et directeur du contentieux de la corporation. À côté de M. Drouin, M. Yvon Lamontagne, vice-président exécutif de La Laurentienne générale

et, à l'extrême gauche, Pierre Melançon vice-président marketing et communications des services financiers La Laurentienne. C'est notre délégation. On vous remercie de recevoir le groupe La Laurentienne.

Je ne tenterai pas de passer tous les points de notre mémoire - je pense qu'on n'utilisera même pas les vingt minutes - pour faire ressortir certains principes qui nous apparaissent particulièrement importants dans notre présentation. De cette façon, cela peut vous laisser plus de temps pour discuter le contenu du mémoire.

Le groupe La Laurentienne est présent dans chacun des secteurs des services financiers: assurance-vie, assurance générale, services bancaires, services fiduciaires, gestion et distribution de fonds d'investissement. Nous sommes dans tous les secteurs et peut-être à l'exception du Mouvement Desjardins, il y a peu d'autres entreprises qui sont aussi présentes que nous dans tous les secteurs. De cette façon, on a une expérience un peu particulière. Nous avons des gens qui sont déjà engagés dans des expériences de distribution ou dans des modes de distribution d'une gamme élargie de services. Alors, ce n'est pas nouveau pour nous.

Notre mission est justement, comme groupe, de distribuer une large gamme de services financiers. Cette orientation, on l'a prise il y a déjà plusieurs années. Alors, le décloisonnement des intermédiaires, pour nous, c'est quelque chose que nous souhaitons depuis de nombreuses années. On l'a d'ailleurs mentionné à plusieurs reprises au gouvernement dans le passé. Donc, en bref, nous sommes très heureux de voir que, finalement, ce dossier progresse. Aussi, en plus de cette caractéristique de faire affaires dans les quatre secteurs, nous faisons affaires aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Alors, nous avons développé une certaine expérience avec d'autres modes de surveillance des intermédiaires financiers. Particulièrement en Grande-Bretagne, on a suivi, au cours des derniers mois, l'entrée en vigueur de leur loi dans ce secteur, le "Financial Services Act". D'ailleurs, dans notre mémoire, on fait état du fait que c'est en voie de devenir une bureaucratie assez monstrueuse. De l'avis de bien des gens, c'est tellement complexe que le consommateur ne sera pas nécessairement celui qui va être gagnant. Au contraire, on craint que cela n'ajoute beaucoup aux coûts et que cela complique la vie de tout le monde, sans finalement atteindre le but visé. Nous préconisons, comme je le disais tantôt, le décloisonnement des intermédiaires depuis longtemps, puisque si on décloisonne les institutions, d'ailleurs cela a été dit à plusieurs reprises, il faudrait décloisonner les intermédiaires. On souscrit aux grands principes de cette réforme qui ont été énoncés, mais on croit que si on décloisonne les inter-

médiaires, c'est-à-dire tous les intermédiaires, toutes les entreprises, on devrait aussi couvrir tous les intermédiaires et non pas seulement une partie des intermédiaires. Alors, dans ce sens-là, on croit que la réforme proposée dans le livre - je ne sais pas de quelle couleur on l'appelle celui-là - qui a été...

Une voix:...

M. Castonguay: Pardon?

Une voix: Le livre vert.

M. Castonguay: Vert. Alors, dans le livre vert, c'est une réforme que nous souhaiterions voir complétée, plus large. De la même manière, en ce qui a trait à la protection du consommateur, on a essayé de réfléchir sur la question et on croit qu'il existe déjà des modes de protection du consommateur, que ce soit dans le Code civil ou dans la Loi sur la protection du consommateur. Il nous semble qu'on devrait essayer d'insérer les dispositions touchant la protection du consommateur dans les cadres qui existent déjà. Cela serait plus efficace et cela serait probablement plus facile pour tout le monde de s'y retrouver. On pourra évidemment au besoin revenir sur cette question.

J'aimerais peut-être aller un peu plus loin sur le premier des deux points que je viens de dire, le fait que tous les intermédiaires devraient être compris dans la réforme. À notre avis, si un individu est un employé d'une banque, d'une fiducie ou d'une maison de courtage, peu importe, s'il agit comme un intermédiaire, il devrait être qualifié comme un intermédiaire et il devrait être appelé à respecter les mêmes normes de conduite ou d'éthique, peu importe comment on l'appelle, le même code de déontologie que tous les autres. On croit donc que la réforme devrait être plus large et couvrir tous ceux qui sont engagés dans des fonctions d'intermédiaire, qu'ils travaillent comme intermédiaires indépendants, qu'ils aient une fonction indépendante, comme travailleurs indépendants, ou employés d'une entreprise. Je ne crois pas que c'est cette dimension de son statut, le fait qu'il soit employé ou non, qui devrait déterminer les qualifications qu'il doit avoir. Au contraire, ces qualifications devraient être les mêmes pour tout le monde. En fait, ce que nous disons, pour reprendre l'expression anglaise, c'est que la réforme devrait s'appliquer à tous les intermédiaires et que les mêmes règles devraient s'appliquer aux gens qui assument des fonctions d'intermédiaire semblables. Une personne qui distribue de l'assurance-vie, qu'elle soit agent, qu'elle soit courtier ou employée d'une Institution, devrait être qualifiée de la même manière et se plier au même code de déontologie, aux mêmes règles d'éthique.

En fait, ce sont les grands principes que nous avons essayé d'exposer dans notre mémoire,

auxquels nous croyons beaucoup et que nous aimerions voir transposés dans la loi qui sera développée.

Il y a un aspect dans notre mémoire sur lequel j'aimerais apporter une précision et d'une certaine façon une correction. Le délai que nous avons eu pour réagir et la complexité de la question a fait en sorte que ce mémoire a été préparé assez rapidement. Certains d'entre nous étaient pris à d'autres activités lorsque le livre a été publié. Une fois respecté le délai pour le déposer, on a poursuivi la discussion et sur une question on aimerait préciser notre position. C'est en ce qui a trait aux planificateurs financiers. On croit que le titre de planificateur financier devrait être réservé aux personnes qui sont qualifiées pour porter ce titre. Elles devraient se plier à certaines normes d'éthique, code ou règles de conduite qui s'appliqueraient à tous les planificateurs financiers. Peu importe qu'un individu ait une formation de représentant d'assurance-vie, de comptable agréé, de notaire ou de courtier en assurances, s'il veut prendre la désignation de planificateur financier, il faudra qu'il se qualifie. Il devrait y avoir un organisme qui ait cette responsabilité de qualifier les gens ou de reconnaître ceux qui ont la qualification pour porter le titre et s'assurer que ceux qui portent ce titre se comportent selon les règles établies. C'est un peu différent de ce que nous disions dans notre mémoire, mais c'est compatible, c'est tout à fait en harmonie avec tout le reste de ce que nous disons dans notre mémoire.

Alors, voilà, M. le Président. Évidemment, le mémoire contient bien des points spécifiques, mais je pense que ce serait un peu superflu pour le moment d'y revenir.

Le Président (M. Baril): Merci, M. Castonguay. M. le ministre.

M. Fortier: Merci, M. le Président. M. Castonguay, je pense que c'est un moment important. Je sens, comme vous l'avez dit vous-même, que cela a peut-être pris un certain temps. Mais, comme vous le savez, ce n'est pas tout le monde qui a évolué en même temps dans ce qu'on appelle le décloisonnement, et en particulier le décloisonnement des intermédiaires.

Je crois que la publication du document de consultation et la commission parlementaire a forcé ce que j'appellerais un... Cela a été un outil pédagogique important. Cela a amené les gens à se prononcer publiquement et on s'aperçoit que, même dans votre cas, vous apportez un ajustement dans le cas des planificateurs financiers. Donc, il est bien évident, pour moi, que cette commission parlementaire a été un outil pédagogique en ce sens que cela a été une éducation pour nous, parlementaires et comme ministre. Cela a été une éducation pour vous également.

On sait que même à l'intérieur d'une même

association les discussions ont quelquefois été assez véhémentes. C'était plutôt difficile, dans certains cas, de réaliser le consensus. Certains nous ont dit: Si on avait eu plus de temps, cela aurait été plus facile. Je ne le crois pas. Dans certains cas, lorsqu'il y avait des divergences, s'il y avait eu deux mois de plus, je crois que les divergences d'opinions au sein de certaines associations ou certaines compagnies se seraient maintenues.

En tout cas, nous y voilà. C'est la dernière journée et je suis bien heureux que le groupe La Laurentienne, qui, comme vous le dites si bien, est présent non seulement au Canada et au Québec, mais dans d'autres provinces canadiennes, aux États-Unis, en Grande-Bretagne où nous savons très bien qu'il y a eu des changements importants dans la réglementation des compagnies d'assurances en particulier et des services financiers en général...

Cela m'amène tout de suite à parler de certains sujets que vous avez abordés. Hier, le groupe Commerce et le BAC, le Bureau d'assurances du Canada, nous ont fait des recommandations touchant les agents d'assurances générales. Ce qu'on nous dit, c'est que de la même façon que les institutions financières n'ont pas obtenu des permis pour leurs caissiers, prenons le cas d'une banque; la banque n'a pas à obtenir de permis pour le caissier ou pour le préposé aux prêts, on nous dit: Écoutez, dans le cas de l'assurance générale, ce sont nos employés et nous obtenons de l'Inspecteur général des institutions financières un permis pour gérer la compagnie, disons, dans le secteur de l'assurance générale.

Réfléchissant là-dessus, j'aimerais que vous me donniez votre opinion, parce que je m'aperçois que dans votre document, et vous venez de le dire, on ne devrait pas faire de distinction entre les intermédiaires indépendants et les employés d'un groupe financier pour les équipes multidisciplinaires. Mais la difficulté qu'on a c'est que si on allait dans la direction de dire: Les employés d'une compagnie - je parle de l'assurance générale, parce que je pense que dans le cas de l'assurance-vie, c'est différent et on a donné raison, hier, au groupe Commerce qui nous disait: Mais, pourquoi vouloir qu'il y ait absolument un rapport à l'inspecteur en ce qui a trait aux experts en sinistres qui oeuvrent à l'intérieur de la compagnie? Alors, je pense qu'on nous a convaincus que ce n'était peut-être pas nécessaire de faire rapport à l'inspecteur en donnant le nom, le numéro d'assurance sociale, enfin, tout le pedigree de chaque expert en sinistres qui travaillait à l'intérieur de la compagnie. Les gens nous disaient: Si vous l'acceptez pour les experts en sinistres, pourquoi ne l'acceptez-vous pas pour les agents? Ce sont nos employés.

Donc, si je continue le raisonnement, je me dis: Si les agents sont leurs employés, ces employés ne devraient avoir uniquement comme

pouvoirs que les pouvoirs que la compagnie a obtenus de l'Inspecteur général des institutions financières. Autrement dit, si je suis un employé de la compagnie Laurentienne générale, je ne devrais avoir que la seule autorité que je puisse avoir, soit celle que l'inspecteur ou que la loi me donne comme personne oeuvrant à l'intérieur de l'assurance générale.

À ce moment-là, on ne peut pas parler de décloisonnement, parce que si on donnait aux employés de l'assurance générale un décloisonnement, on se trouverait à le donner indirectement à la compagnie. C'est la raison qui m'amène à vous poser la question: Est-ce qu'on doit considérer les agents, dans le domaine de l'assurance générale comme des employés? Si ce sont des employés, peut-être devrions-nous penser à ne pas leur donner de permis. Mais si ce sont des intermédiaires, cela leur prend un permis. Là, peut-être peut-on parler de décloisonnement de ces intermédiaires, mais vous voyez que... Hier, d'ailleurs, on m'a fait une remarque après que le BAC ait terminé sa prestation à la commission parlementaire. Mais il y avait un quiproquo parce qu'ils nous disaient dans un sens: Ne leur donnez pas de permis, ce sont nos employés. D'autre part, dans leur mémoire, ils nous disaient: Vous devriez leur permettre d'être décloisonnés. Alors, on ne peut pas dire: "You cannot have the cake and eat it too." C'est soit l'un, soit l'autre. J'aimerais avoir votre opinion là-dessus..

M. Castonguay: MM. Drouin et Lamontagne vont répondre à cette question, M. le ministre.

M. Drouin (Jacques A.): Il y a peut-être quelques dimensions que je pourrais faire ressortir sur cette question. Dans le monde financier vers lequel on s'oriente de plus en plus, de moins en moins de personnes se limitent à un secteur donné de la distribution des services financiers. Je pense qu'on doit déborder de l'assurance générale, mais si on prend l'assurance générale, je vais commencer par cela, et qu'on essaie de l'isoler, la statistique, c'est bien connu, est que 85 % de l'assurance générale est présentement distribuée au Québec par l'entremise de courtiers et 15 % par d'autres moyens.

Quand on parle de la portion de la distribution qui se fait par l'entremise d'employés d'entreprise, on parle d'une très petite fraction de la distribution des produits de l'assurance générale.

Maintenant, dans les 85 %, il y a également toute une variété de situations. Il y a là-dedans des petits courtiers artisans et, au sein de ces cabinets, le courtier qui est qualifié par son association est en même temps celui qui fait la souscription de risques, qui est en rapport avec le public. Mais il y a une grande partie de la distribution chez les courtiers qui ressemble à ce qu'il se fait dans des grandes compagnies parce que ces gens qui distribuent de l'assurance

générale sont des employés de grandes entreprises de courtage nationales ou multinationales. Et vous retrouvez un peu un parallèle avec la situation que vous avez décrite.

Si également, et comme c'est en train de se faire, les banques et les caisses populaires se mettent à distribuer de l'assurance générale, on va se retrouver devant la même situation. Il va y avoir des employés de caisses populaires ou de banques qui vont faire de la souscription de risques en assurance générale. Nous pensons que si nous sommes soucieux de la protection du public, d'une part, et soucieux également de maintenir l'expression "level playing field", d'autre part tout le monde avec les mêmes chances, les mêmes outils, les mêmes instruments, nous pensons qu'en assurance générale, comme dans les autres métiers d'ailleurs qui touchent la distribution des services financiers, tout le monde devrait être assujéti aux mêmes règles. Quand on veut avoir le permis ou le pouvoir de distribuer des produits d'assurance de dommages au public, on devrait être soumis au même processus de qualification.

J'ajouterais que chez les courtiers en assurances de dommages, si vous faites l'analyse, vous vous rendez compte qu'une très grande proportion d'entre eux distribuent également de l'assurance-vie, et comme les pouvoirs en assurance-vie ont été élargis, ces gens peuvent distribuer aujourd'hui plusieurs autres produits que l'assurance-vie. Rien ne les empêche, comme déjà certains d'entre eux le font, de faire de la planification financière également.

On dit que le raisonnement que je viens d'exposer pour ce qui est de l'assurance générale devrait se retrouver dans tous les autres produits. Si quelqu'un voulait être qualifié pour distribuer de l'assurance-vie, des fonds mutuels, des services en planification financière, il devrait y avoir des règles uniformes pour tout le monde, en vertu desquelles un organisme, qu'on espérerait d'autoréglementation, serait habilité à qualifier les personnes qui voudraient distribuer l'un ou l'autre produit, que ce soit en cabinet privé ou à l'emploi d'une institution financière et que les mêmes règles s'appliqueraient à tout le monde. Nous pensons que c'est le système qui protégerait le public et assurerait l'équité des règles.

(11 h 45)

M. Fortier: Est-ce que je pourrais seulement vous demander une précision? Vous préconisez donc que les individus qui vendent des produits au public détiennent un permis. C'est ce que j'ai compris. La question que je voudrais vous poser, parce que vous êtes un groupe très décloisonné, c'est: Dans la vision que vous avez des choses, pour dans deux ans disons, quand tout sera en place, est-ce que vous voyez, dans votre groupe, que les représentants de La Laurentienne, groupe d'assurance-vie, les représentants d'Impérial Life, les représentants de La Laurentienne, compagnie d'assurances générales, enfin tous les représen-

tants de toutes vos compagnies, vont vendre l'ensemble de tous les produits du groupe La Laurentienne? Autrement dit, quelle serait votre vision des choses? Je ne veux pas vous demander votre stratégie particulière. Votre vision serait-elle que tous les employés, quelle que soit la compagnie qui les emploie à l'intérieur du groupe, soient complètement décloisonnés pour offrir la totalité des produits du groupe? Est-ce votre vision des choses?

M. Castonguay: J'aimerais revenir seulement brièvement sur l'autre question, si vous permettez. Comme on le disait dans l'introduction, le fait qu'une personne soit employée ou travailler autonome, d'après nous, n'est pas le critère qui devrait déterminer si cette personne doit détenir un permis ou non. C'est l'activité qu'elle fait qui doit déterminer si elle doit avoir un permis. Les courtiers en valeurs mobilières, ce sont toutes des entreprises, des compagnies. Les représentants sont tous des employés et malgré tout, ils ont tous des permis. Alors, ce n'est pas le statut d'employé ou de travailleur autonome qui devrait déterminer cette question. L'employé de banque n'a pas nécessairement besoin d'un permis, comme pour certaines activités, des choses simples, notre agent d'assurance-vie n'a pas besoin d'un permis. Le commis qui reçoit un dépôt dans une banque derrière un guichet n'a pas besoin d'un permis, je pense. Il y a certains types d'activités aussi qu'il faut exclure. Je pense que c'est important parce que cela fait partie de toute notre philosophie de clarifier ces deux points-là.

Quant à nos représentants qui nous viennent, comme vous le disiez tantôt...

M. Fortier: ...de l'une ou l'autre compagnie...

M. Castonguay: ...de l'une ou l'autre des compagnies, d'abord, on ne voit pas d'homme-orchestre qui, à notre avis, pourrait détenir toute une série de permis et faire en même temps toutes les activités. De façon générale, je pense que ce n'est pas cela du tout qui va se produire. On peut voir, par contre, des équipes, des gens, qui détiennent plus d'un permis. On peut voir aussi des gens qui s'associent sur une base ad hoc avec d'autres pour certains dossiers. Alors il y a différentes formules. Et peut-être que pour exposer d'une façon un peu plus précise la façon dont nous les voyons, je pourrais de nouveau passer la parole à certains de mes collègues ici.

M. Lamontagne (Yvon): En fait, dans le document de consultation, vous faites référence justement aux deux notions: celles de cumul de permis et de multidisciplinarité. Je pense que cette approche apparaît en fait correcte. Il est entendu que quelqu'un ne pourra pas se qualifier, si on veut, ou pratiquer avec la même expertise

dans dix professions différentes. Cependant, un individu qui sera parfaitement qualifié pour faire deux lignes données, dans la mesure où il se placera dans les règles de compétence reconnue, pourra effectivement distribuer les produits soit d'assurance de dommages, d'assurance de personnes, etc. Toute la question de la qualification est, pour nous, la question fondamentale.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Fortier: Est-ce que je peux poser seulement une question? Ah! Je reviendrai après cela.

M. Garon: M. le Président, j'ai été très content de recevoir votre mémoire parce qu'hier en particulier, j'avais été vraiment surpris de voir le ministre acquiescer aussi rapidement à la distinction entre un employé ou un non-employé. Cela ne m'apparaît pas être le critère, en aucune façon. De la même façon que vous pourriez dire au contentieux: Ce sont nos employés, ils n'ont pas besoin d'être membre du Barreau, on n'exige pas cela. Ils vont être avocats, ils seront nos conseillers juridiques, mais ce n'est pas nécessaire qu'ils soient membres du Barreau. Cela paraîtrait absurde. Pourtant, on parle de professionnalisme et les gens en parlent beaucoup, mais il me semble que le critère, c'est la qualification. J'ai entendu plusieurs fois... Je suis content d'entendre ce que vous venez de dire parce que quelqu'un ne pourrait pas faire ceci ou cela. Que voulez-vous? Il y a des verres de quatre onces et des verres de dix onces. Alors, si quelqu'un peut se qualifier dans deux ou trois domaines, je pense comme vous que le seul critère devrait être la qualification, non pas toutes sortes de jugements a priori sur ce que les gens peuvent faire ou ne pas faire. Les gens ne sont pas égaux dans ce qu'ils peuvent faire ou ce qu'ils ne peuvent pas faire. Certains travaillent fort et d'autres ne travaillent pas fort. Certains peuvent apprendre plus vite et d'autres moins vite. Alors, si quelqu'un peut se qualifier dans deux ou trois domaines, pourquoi ne serait-ce pas possible? Tous les autres critères m'apparaissent accessoires à des critères de qualification comme vous venez de le mentionner. Je pense que c'est important. Il y a beaucoup de débats là-dessus et nous en sommes dans la quatrième journée. Vous éclairez beaucoup le débat en disant qu'à ce moment-ci, d'ailleurs, où *beaucoup* de déblayage a été fait, mais les employés, cela ne peut pas être un critère. Hier aussi, on nous a parlé d'experts: experts en sinistres, experts en sinistres pour l'assureur, experts en sinistres indépendants pour l'assuré. Il y a eu une proposition de faite, justement par le groupe que nous avons eu hier, qu'il y ait une seule qualification pour l'expert en sinistres et qu'il relève d'une seule compétence. Ensuite, il pourra travailler pour l'assureur ou pour l'assuré ou pour les

deux, selon les circonstances. Concernant cette catégorie, partagez-vous aussi le même point de vue que la qualification devrait être la même pour tous les experts en sinistres et après cela...

M. Castonguay: Oui, c'est un domaine, ici, que M. Lamontagne ou M. Drouin connaissent beaucoup mieux que moi. Je ne sais pas s'ils veulent ajouter un mot. Mais le principe devrait s'appliquer à tous s'ils sont des intermédiaires.

M. Lamontagne: En fait, l'expert en sinistres, lorsque nous avons commencé à voir poindre cette profession, déjà c'était la prolongation de ce qui se passait à l'intérieur des sociétés d'assurances qui, elles-mêmes, demandaient à des employés de livrer la partie du contrat, soit la promesse d'une indemnité. Certaines sociétés ont préféré choisir la voie de transiger avec des indépendants qui, en fait, jouaient le même rôle mais, à ce moment, de façon indépendante en cabinet. Pour nous, au moment où l'expert en sinistres intervient, il est la prolongation de l'employeur; il est l'employé qui reçoit le mandat d'un employeur pour régler un sinistre en son nom. C'est comme cela que nous percevons le rôle de l'expert indépendant. Lorsqu'on parle de l'expert comme étant un intermédiaire, moi, je me pose cette question: est-ce que vraiment l'expert est un intermédiaire au même sens que nous entendons ici lorsque nous parlons du décroisement? Dans toutes les dimensions du décroisement que nous couvrons ici, nous parlons de celui qui conseille, nous parlons de celui qui va influencer le processus d'achat, alors que dans le cas de l'expert en sinistres, nous parlons de celui qui, en fait, aide à la réalisation du contrat, ce qui, à notre point de vue, est quelque chose d'un peu différent.

Ni. Garon: Je voudrais en savoir davantage sur la formation. Dans la réalité, on a vu avec les gens qui sont venus ici, même les experts en sinistres indépendants, qu'ils n'ont pas pu s'entendre sur le mémoire pour ceux qui travaillent pour les assureurs et ceux qui travaillent uniquement pour les assurés. Ils n'ont pas pu s'entendre. Ils ont convenu de faire chacun leur mémoire. Moi, je me dis qu'il y a une réalité actuellement qui, comme vous le dites, il y a des experts en sinistres qui sont des prolongements de la compagnie, qui travaillent pour la compagnie. Il y en a d'autres qui ont choisi de travailler uniquement pour les assurés. Il doit y en avoir entre les deux. Des courtiers ont demandé aussi s'ils ne pourraient pas agir comme experts en sinistres selon une définition qui ne serait pas totale mais, en tout cas...

M. Lamontagne: M. le député, dans le sens le plus large qu'on peut indiquer ici, la réponse serait oui. Généralement, ceux qui sont appelés à poser un acte comme tel devraient normalement avoir les qualifications qui soient iden-

tiques, c'est entendu.

M. Garon: Donc, les mêmes qualifications. D'autres ont dit: L'entreprise peut s'occuper de cela. On est formé, on va s'occuper de cela. Je me demande, comme il s'agit d'actes qu'on va qualifier de plus en plus de professionnels, de moins en moins de remplisseurs de formules, mais de plus en plus d'actes professionnels, s'il ne devrait pas y avoir une formation de base uniforme, quitte à ce que ce soit complété pour quelqu'un qui travaille pour une entreprise, pour ces gens aussi qui sont les experts en sinistres.

M. Lamontagne: Disons que cette formation comme question de fait existe déjà dans nos propres entreprises. Nous-mêmes, avant d'amener quelqu'un à s'occuper des sinistres, nous avons une formation de base comme telle qui est obligatoire, bien sûr. Alors, la réponse est oui.

M. Garon: Je me disais que pour avoir le permis, pour avoir la qualification certifiée, peu importe si la compagnie par après embauche des gens et leur donne une formation additionnelle mais une formation de base...

M. Lamontagne: Oui. Par la question, le point que vous soulevez est de savoir si nous devrions maintenant obliger tous les employés de compagnie qui ont affaire aux règlements des sinistres, j'entends bien, à être qualifiés comme étant des Intermédiaires, etc. Pour nous, c'est un débat qui est tout autre en tant que tel, quant à moi.

M. Garon: Dans vos commentaires, évidemment c'est toujours relatif, mais je les ai trouvés très intéressants parce qu'on avait dit la même chose. Concernant l'accent sur l'absence de réflexion globale du document de consultation et des parties qui sont vraiment minces, comme la partie sur les valeurs mobilières, au fond, il n'y a pas grand-chose pour dîner là-dedans. Vous parlez d'une réforme incomplète, nous avons employé les mêmes termes. Croyez-vous que l'ensemble des lois actuelles régissant les institutions financières sont adaptées au décloisonnement des intermédiaires de marché?

M. Castonguay: Je ne sais pas si j'ai bien compris la question. Mais les lois touchant les intermédiaires ont été conçues, à ma connaissance, dans le passé dans un contexte très différent où on voyait l'agent d'assurance-vie comme quelqu'un ne faisant que de l'assurance-vie, le courtier d'assurances générales ne faisant que de l'assurance générale et le courtier en valeurs mobilières, que du commerce de valeurs mobilières. Toutes les lois ont été pensées dans cette optique très isolée. Maintenant que non seulement les entreprises s'en vont dans la voie du décloisonnement, mais qu'on s'engage au niveau des intermédiaires, il y a

vraiment des adaptations assez importantes à apporter à la loi. C'est aussi dans ce sens-là que l'on dit - ce n'est pas pour être méchant - que la réforme devrait toucher tous ceux qui ont des activités d'intermédiaire et non pas uniquement ceux pour qui, dans le passé, on avait jugé utile de réglementer. Aujourd'hui, des gens vont assumer des fonctions différentes dans le cadre d'entreprises qui, dans le passé, ne s'adonnaient pas à ces activités.

On voit de plus en plus de choses se faire dans les fiducies, dans les banques. Les réseaux de distribution prennent des formes de plus en plus différentes. Je ne crois pas qu'on doive privilégier un réseau par rapport à un autre. Mais dans tout cela, ce qui importe, c'est que quand une personne fait telle fonction, elle devrait être qualifiée pour le faire.

M. Garon: Donc, je pense bien que je me suis mal exprimé quand j'ai posé ma question. En gardant le même cadre qu'il y a actuellement, par exemple pour les fonctions d'assurances, les fonctions de fiducie, les différentes fonctions de base, en gardant le même cadre plutôt qu'en faisant un cadre surréglementé et en faisant les adaptations nécessaires.

M. Orolet (Gaétan): D'ailleurs, c'est probablement l'approche que l'on préconise le plus. On pense qu'il y a déjà beaucoup de choses qui existent et on devrait prendre les choses existantes et peut-être les modeler ou les modifier. On a eu une belle expérience avec l'agent d'assurance-vie au cours des dernières années où, par réglementation, on a augmenté son activité considérablement. Ce n'était pas un amendement majeur. Alors, on pense que cette réforme... D'ailleurs, on peut dire que même les activités bancaires ne sont pas réglementées et cela pourrait aller assez rapidement si on étendait les pouvoirs des Intermédiaires pour faire ces activités bancaires.

Je pense qu'on est assez près de la réforme. Elle n'est peut-être pas aussi considérable qu'on le laisse sous-entendre. Il y a des modifications très précises qu'on pourrait faire et je pense qu'on pourrait aller déjà très loin dans la distribution des produits. Notre opinion, c'est qu'on est assez près; avec quelques modifications sérieuses, je pense qu'on serait en activité économique.

M. Garon: On nous a mentionné que, pour les planificateurs financiers, c'est un cadre qui n'est pas vraiment établi. Mais pour le reste, par exemple, dans le domaine de l'assurance, si on veut faire des changements, quelqu'un sera régi par les règles de l'assurance quand il fera de l'assurance. S'il y a un autre permis, il sera régi par les règles et les responsabilités qui vont dans ce cadre-là plutôt que...

Une **voix:** C'est cela.

M. Garon: ...faire un genre de "melting pot" ou...

M. Castonguay: C'est comme cela que nous le voyons également, oui.
(12 heures)

M. Drolet: Si je peux me permettre d'ajouter un mot, en réponse à une question du ministre et à la question que vous posez, c'est vrai, mais la réforme des institutions financières est en porte à faux à l'heure actuelle. On a réformé les pouvoirs des institutions fabricantes de produits financiers mais on n'a pas réformé les réseaux de distribution. Il nous apparaît capital que ce soit fait. Nous sommes tout à fait en accord, quand nous avons parlé d'incomplet, nous ne voulions pas dire que nous n'étions pas totalement en accord avec la direction proposée dans le document. Ce que nous voulions dire c'est que, et je reviens à la discussion antérieure, si on est pour réglementer les intermédiaires indépendants, il faudrait en même temps englober dans le processus tous les autres réseaux de distribution avec lesquels ils vont se trouver en concurrence. C'était le sens de notre commentaire. Là, je reprends la question du ministre en ce sens: Comment voit-on la distribution dans l'avenir? On est déjà propriétaire d'une société qui a été avant-gardiste dans la distribution des services financiers, et il y a la société Eaton qui distribue déjà en mode décloisonné à l'intérieur des lois qui étaient très contraignantes depuis une quinzaine d'années. Vous pouvez acheter chez Eaton de l'assurance-vie, de l'assurance de dommages, des fonds mutuels, etc. C'est une évolution qui s'est faite naturellement au cours des quinze dernières années. C'est sûr que le cadre législatif n'a pas favorisé ce genre de choses. C'est sûr également qu'il y a beaucoup de possibilités qui s'offrent aux réseaux de distribution de devenir plus accessibles aux consommateurs et de devenir plus efficaces. Par exemple, les expériences que nous faisons à l'heure actuelle de l'institution de carrefours financiers autour de cabinets de courtage qui est une formule très souple où vous pouvez avoir certains professionnels qui cumuleront un ou deux permis. Mais ce que vous allez surtout trouver dans ce genre d'environnement, ce sont plutôt différents professionnels de différentes formations qui vont cohabiter dans le même lieu physique et qui vont offrir à leurs clientèles une gamme élargie de services financiers. Moi, je pense que c'est la formule de l'avenir: la cohabitation de professionnels de différentes qualifications qui vont travailler ensemble. Dans les services financiers, on est en train de suivre une tendance qui a été établie dans beaucoup d'autres professions; que ce soit les avocats, les comptables, les ingénieurs. Toutes les professions ont eu tendance à se regrouper sous forme de cabinets multidisciplinaires pour offrir à leur bassin de clientèle toute l'expertise requise dans les différentes facettes de leur métier. Je pense

que c'est la formule de l'avenir. Nous la voyons de façon très souple, comme étant adaptée autant chez les cabinets indépendants que chez des entreprises distributrices où on va retrouver des employés qui vont être des professionnels des services financiers. Vous allez même peut-être voir poindre à l'horizon d'autres formules comme le courrier, qui est de plus en plus utilisé; la télévision sera peut-être utilisée un jour. Je pense que le cadre qu'on est en train de mettre de l'avant ici est un cadre qui va servir pendant de nombreuses années et qui va dans la bonne direction, mais qui pourrait être élargi pour incorporer les facettes additionnelles qu'on a soulevées ce matin.

M. Garon: Je ne veux pas vous poser une colle mais dans le débat qu'il y a actuellement entre les caisses populaires et les courtiers d'assurances, on parle en théorie. Mais en pratique, dans les cas comme cela, comment voyez-vous cela?

M. Drouin: Nous l'avons dit publiquement à plusieurs reprises: nous ne sommes pas en désaccord avec le fait que les Caisses Desjardins distribuent de l'assurance de dommages à leurs comptoirs. Nous pensons simplement que les règles du jeu ne sont pas équitables entre les réseaux traditionnels et Desjardins dans l'état actuel de nos lois. Nous disons, si Desjardins veut distribuer de l'assurance de dommages, qu'ils qualifient leurs experts dans ce domaine au même titre qu'on doit qualifier des experts dans l'autre système et, à l'inverse, permettons aux courtiers en assurance de dommages de s'associer à d'autres institutions financières, eux également, pour disposer des mêmes armes et pour être capables de concurrencer Desjardins. Permettons aussi aux courtiers d'élargir la portée de leur présence dans le secteur des services financiers. C'est bien sûr qu'on s'offre comme possibilité à Desjardins et on ne s'en cache pas, mais on pense qu'il est tout à fait dans l'ordre que Desjardins puisse décider d'une approche différente de la nôtre. En ce qui a trait à l'assurance de dommages, notre décision est très ferme et très claire: nous allons continuer à distribuer l'assurance de dommages par l'entremise d'entrepreneurs indépendants que sont les courtiers. C'est notre formule à nous. Cependant, cela n'invalide pas pour autant une formule alternative et, comme on l'a dit, on voit poindre à l'horizon une grande quantité de formules pour rejoindre le consommateur de façon plus efficace et plus commode. Alors, on ne peut pas s'opposer à ce genre de développement. Merci.

Le Président (M. Baril): Nous sommes du côté ministériel. Je reconnais le député de Mille-Îles qui avait une question.

M. Bélisle: Merci, M. le Président. Je voudrais d'abord vous féliciter quant au contenu

du document que vous avez livré malgré le peu de temps que vous aviez pour le préparer. C'est excellent en termes de fond de document. J'ai remarqué un effort très particulier pour noter la psychologie du consommateur et tout ce qui a trait à la théorie du comportement. C'est le premier mémoire qui traite de cet aspect fondamental dans la discussion qui nous préoccupe ici aujourd'hui.

Le premier aspect de mon intervention est par rapport à ce qui est écrit dans votre document, aux pages 28, 29, 30, 31 et 3?, lorsque vous opinez que plutôt que pour la création de trois conseils et d'un superconseil, vous opteriez pour un office des intermédiaires qui regrouperait des associations professionnelles de personnes oeuvrant dans le domaine d'assurances de personnes, de dommages, en valeurs mobilières, en courtage immobilier. Vous continuez votre argumentation - à la page 32 - en disant que présentement, en vertu de l'article 25 de la Loi sur le Code des professions, tous les gens, les intermédiaires financiers qui oeuvrent dans le secteur financier n'entrent pas dans la catégorie et ne jouissent pas du statut de professionnel.

Tantôt, j'écoutais le député de Lévis parler, j'écoutais le ministre parler, j'ai écouté tout le monde discourir. Vous-même, vous utilisez, on utilise tous le terme "professionnel" par rapport aux gens dans le secteur financier. Je pense qu'une des questions fondamentales à laquelle il faut s'attaquer, c'est de savoir si le législateur au Québec est prêt à reconnaître que les gens qui oeuvrent dans le secteur financier, quels qu'ils soient, sont véritablement, à cause de l'importance de leur rôle, des professionnels. Cela n'a rien à voir avec quel ministre ou quel ministère aurait le contrôle ou la responsabilité du contrôle du secteur. Je dois vous avouer que votre approche, et vous êtes le premier groupe qui en parlez, me plaît beaucoup parce que je pense que ce serait donner le véritable statut aux personnes qui oeuvrent dans le secteur financier.

J'aimerais peut-être avoir d'autres commentaires parce que je trouve cela bien, très bien même et correct.

M. Castonguay: Je vais être très discret sur cette question pour ne pas être accusé d'essayer de promouvoir un organisme auquel j'ai été associé, il y a un certain nombre d'années...

M. Bélisle: On comprend cela.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Castonguay: ...assez intimement. Mais je peux dire une chose et, après cela, je vais passer la parole à mes collègues. Lorsque le Code des professions a été adopté et lorsque l'Office des professions a été créé, la notion de profession n'était pas une notion restreinte uniquement aux

professions qui ont été incluses dans le code à cette époque-là. Je crois que si on compare l'importance du rôle de la plupart des intermédiaires financiers avec l'importance du rôle de certains professionnels couverts par le Code des professions, la réponse m'apparaît très évidente. Les intermédiaires financiers méritent autant de pouvoir prendre la désignation de professionnels que beaucoup d'autres professionnels déjà couverts, d'une façon ou d'une autre, dans le Code des professions.

Pour revenir à votre question plus spécifique, je laisse la parole à mes collègues.

M. Drouin: La réflexion que vous venez de faire correspond certainement à la nôtre, d'autant plus que nous nous disons: voici un mécanisme qui est bien rodé. On n'est pas obligé de créer de nouvelles structures. Nous pensons qu'il y a beaucoup plus que deux ou trois professionnels en cause ici; il y en a peut-être quinze ou vingt. Si vous regardez aux États-Unis aussi, il y a une grande quantité d'avocats qui maintenant s'affichent comme des planificateurs financiers, des comptables ou des notaires. Il devient de plus en plus difficile d'essayer d'inventer une mécanique qui ne nous entraîne pas dans une bureaucratie tout à fait inimaginable. C'est un peu l'exemple de l'Angleterre, à l'heure actuelle, qui a essayé d'enfermer tout cela dans un carcan difficile à décortiquer. Alors, c'est certain que nous voyons là... Est-ce que ce sera des professions? On n'est pas allé jusque-là dans notre proposition, mais on verrait très bien qu'on assimile ce système, ce secteur de notre activité économique à un secteur professionnel dans lequel il y a des professions de premier cycle, si je peux utiliser ce vocable, et de deuxième cycle, c'est-à-dire qu'il y a des spécialistes qui peuvent avoir plusieurs permis. Donc, le plus populaire sera peut-être le planificateur financier qui va être, au départ, un agent d'assurance-vie, un courtier en assurance de dommages, un avocat ou je ne sais pas quoi, qui devra ou qui devrait se qualifier, en vertu de cette philosophie, comme planificateur financier et qui devrait être soumis aux règles de ses pairs pour être capable d'obtenir telle reconnaissance.

M. Bélisle: Je repars sur un autre point du document. Je pense que le député de Lévis a certainement lu le document, aux pages 21 et 22, où vous parlez des ventes liées. Sur ce sujet, vous parlez de façon très générale, qui ne va pas dans le détail. Je vais vous citer, à la page 21 de votre document. "Nous considérons que des ventes liées peuvent être rentables pour le consommateur puisqu'il peut jouir d'économies d'échelle réalisées par une institution financière ou un groupe financier." À la page 22.

Vous continuez. "Par contre, nous sommes d'accord à ce que tous les produits faisant partie d'une vente liée puissent être obtenus séparément par le consommateur."

Ma question est la suivante: Pouvez-vous nous préciser le concept du terme et de l'adverbe "séparément"? Dans les faits, que signifie "séparément"? Est-ce que, entre autres, La Laurentienne, je sais que vous n'avez pas le droit en vertu de l'actuelle loi des banques, mais à supposer que vous auriez le droit éventuel de vendre de l'assurance en vertu de la loi des banques, est-ce que "séparément" incluerait au même comptoir, dans le même édifice, au même endroit qu'une succursale de la banque Laurentienne le droit de faire une vente d'assurance? Est-ce que "séparément" va aussi loin que d'avoir un guichet automatique à la sortie d'une de vos succursales, où vous auriez six tableaux informatisés, tableaux pour faire l'opération bancaire dans le compte de l'individu, au même moment, à 23 heures, il "compute" quelques petits boutons et il se sort une police d'assurance automobile. Il se retourne vers le troisième tableau, il fait la même chose avec son assurance de maison et, pour continuer le bal avec les produits financiers et être un bon citoyen de l'an 2000 au Québec, le même citoyen se procure par le fait même des actions avec le quatrième tableau, et il complète peut-être avec d'autres produits financiers, un REER ou etc. Est-ce que c'est séparément? Cela signifie quoi? Quand je lis votre page 22, vous vous êtes placé du point de vue de votre institution. Vous dites: "...les ventes liées peuvent être interdites si:

1) elles gênent l'entrée d'un concurrent sur le marché ou son expansion;". Cela n'a rien à voir avec le consommateur.

2) "elles gênent le lancement d'un produit sur le marché, ou l'expansion des ventes d'un produit;". Encore là, cela n'a rien à voir avec le consommateur.

3) "elles ont un autre effet d'exclusion quelconque sur le marché;".

J'ai beaucoup de difficulté à saisir tout cela quand je pense à ceux que l'on doit protéger, qui sont les individus au Québec. Je suis pour la liberté de choix, mais je pense que... J'aimerais que vous m'expliquiez le terme "séparément", comment vous le voyez. C'est quoi, "séparément"? C'est quoi les règles du jeu qu'on devrait mettre pour protéger le consommateur, pas seulement les institutions?

M. Castonguay: D'abord, on entre dans une question extrêmement complexe. Ce n'est pas pour éviter d'y répondre. Je voudrais simplement faire remarquer au député, pour au moins mettre cela de côté, que les trois points qui apparaissent à la page 22 étaient au sujet des institutions, sur le plan de la concurrence entre les institutions. Nous sommes d'accord avec vous, cela n'a pas trait à la protection du consommateur. Alors, on peut mettre cela de côté. Maintenant, les ventes liées. En fait, on en a discuté à bien des reprises entre nous. C'est un concept qui est assez vaste. Tout le "packaging", pour utiliser cette expression, ou l'emballage

que l'on fait, est-ce que ce sont des ventes liées? Lorsqu'on offre à une personne deux ou trois produits combinés qui peuvent lui donner un escompte, est-ce que c'est une vente liée? Est-ce que c'est mauvais? Cela donne un escompte au client et, s'il ne le veut pas, il dit: Non, je ne le prends pas. C'est une vente liée d'une certaine façon, mais ce n'est pas nécessairement mauvais. On peut vendre, par exemple, un fonds mutuel avec un contenu d'assurance et, comme c'est fait dans un même contrat, donner un certain escompte. Si le client ne le veut pas, s'il veut prendre les deux séparément, il va avoir les deux séparément. Il a le choix. Ce que nous essayons de faire ressortir c'est que, dans une transaction, par le fait qu'une personne veuille prendre un certain service, on ne lui impose pas d'en prendre un autre. Mais si on lui offre un "package", il faut qu'elle prenne le "package" ou elle ne le prend pas. Elle a le choix.

(12 h 15)

La notion qu'on essaie de faire ressortir, c'est de ne pas imposer au consommateur quelque chose qu'il ne veut pas. Je pense que Gaétan Drolet aimerait ajouter un mot à cette question.

M. Drolet: D'abord, en ce qui concerne les principes, parce que vous avez parlé des principes pour le consommateur, je pense qu'on les retrouve en page 8. À la page 8, l'article 4 est celui qui vous intéresse. Je pense que vous l'avez lu. C'est le droit de choisir librement sur le marché des produits qui se font véritablement concurrence;". C'est là, le principe.

En ce qui concerne la question du "packaging", la loi sur les concurrences ou l'antimonopole a voulu empêcher que je force le consommateur à prendre le paquet au complet. Il faut qu'il ait le choix de choisir un des produits parmi ce paquet. Alors, je ne peux pas lui dire: Tu as le droit d'avoir l'assurance-vie à tel prix, qui est un prix réduit, pour autant que tu prends également mon assurance générale, mon fonds mutuel, etc.

La loi sur les concurrences se concentre énormément sur le concept "packaging" en disant: Ne force pas le consommateur à **prendre tout le** paquet quand tu offres un produit à rabais, en lui disant: Tu le prends pour autant que tu prends le paquet. Alors, pour ce qui est de ce libre choix, on dit: Il doit avoir le libre choix de choisir séparément ces produits. C'est une philosophie sur la concurrence. C'est une philosophie sur sa protection.

Le Président (M. Baril): Merci. M. le député de Lévis.

M. Garon: Justement, pour continuer là-dessus, le truc serait peut-être - je vous pose la question comme avocat; on en a justement parlé avec les associations de consommateurs - de donner à l'assuré comme au consommateur, dans les ventes itinérantes, un certain nombre de

jours pour dire: Je débarque de telle partie de la vente. Supposons qu'il y a deux ou trois articles - parce que la pression qu'il peut y avoir dans un bureau, ce n'est pas écrit nulle part - s'il y a de la pression, le remède ne pourrait-il pas être de donner un certain nombre de jours pour dire: La partie assurance que j'avais sur mon emprunt, je ne la prends pas; je l'annule, mais que cela ne nous fasse pas perdre le bénéfice de l'emprunt, à la condition qu'il soit assuré ailleurs. Je pose la question parce qu'il peut y avoir des avantages. Par ailleurs, comment contourner l'affaire de la pression induite?

M. Drouin: J'aimerais répondre à cela. Les ventes liées - parce que c'est souvent cité dans les discussions; on en a beaucoup entendu parler dans les médias et tout cela - je pense que c'est quelque chose qu'on devrait encourager. Encore là, si on regarde les patterns dans bien d'autres pays, en Angleterre par exemple, où la partie épargne d'un contrat d'assurance est beaucoup plus élevée qu'en Amérique, cela fait déjà plusieurs années qu'on y a introduit la notion du "unit link product" où le consommateur choisit le dosage qu'il veut acheter, protection par rapport à l'épargne. Il y a même des incitatifs fiscaux qui existent en Angleterre pour encourager ce type de vente liée. C'est dans le meilleur intérêt du consommateur, et je ne vois rien de mauvais dans la vente liée. Au contraire, je pense que c'est un phénomène qui va se répandre de plus en plus si la loi le permet.

Pour reprendre le commentaire que vous faites, je me dis, premièrement, qu'on force un consommateur à acheter un produit ou qu'on l'assortisse d'une condition en disant: Il faut que tu achètes le produit b, à la condition que tu achètes le produit a, et qu'on force le consommateur dans son comportement, je pense que cela devrait être rendu illégal. Quant au délai, je pense que c'est déjà dans la Loi sur la protection du consommateur qu'il y ait un délai qui lui permette de renverser la transaction s'il a été lésé dans ce geste. Je pense que c'est tout à fait acceptable, mais il me semble que le concept d'adopter comme philosophie que nous décourageons la vente liée, à mon avis, c'est une erreur.

M. Garon: Je posais la question pour qu'on puisse...

M. Castonguay: Est-ce que Me Drolet pourrait ajouter un commentaire?

M. Drolet: Comme avocat, c'est une émanation fédérale, la loi sur les concurrences, et quand ils empêchent cela, nous essayons de nous y plier. Une chose qui est intéressante, c'est que le gouvernement fédéral, aujourd'hui, prend des décisions anticipées. On lui écrit, on lui demande: Est-ce que vous considérez que c'est dans l'intérêt du consommateur en ce qui concerne telle ou telle chose? Il nous donne la permission

de faire des transactions de ventes liées dans le sens dont on parle.

Récemment, nous avons eu quelques-unes de ces décisions. Alors, c'est intéressant de dire que même s'il y a une prohibition au gouvernement fédéral de la loi sur les concurrences, il y a une ouverture. Dans ce sens-là, on travaille comme cela pour l'instant. Mais si vous êtes capables de faire changer la loi sur les concurrences et d'aller dans le sens de vos remarques, j'en serais heureux. J'y mettrais une pénalité évidemment, parce que, si je fais une transaction qu'on l'annule dans 30 jours ou six mois, il faut quand même se couvrir un peu pour qu'on ne le fasse pas pour n'importe quel caprice. Mais il reste qu'en principe, s'il y a lésion ou toutes sortes de choses, on est d'accord là-dessus.

M. Garon: Non. Je ne parlais pas d'un mois ou de six mois, parce que je pense bien que, s'il y a...

M. Drolet: Ah! Un court laps de temps. Huit jours, quinze jours.

M. Garon: Oui. Mais s'il y a une pression...

M. Drolet: Oui, c'est correct.

M. Garon: ...la personne s'en aperçoit tout de suite. On ne s'aperçoit pas de cela six mois après. Je pensais à un court délai et c'est pourquoi je le demandais au consommateur. Je vous demandais la même chose dans ce sens, parce que la pression, ce n'est pas écrit nulle part. Elle se fait beaucoup plus en paroles dans un bureau, entre deux personnes.

Par ailleurs, je pense aussi qu'il peut y avoir des avantages dans les "packages", de la même façon que, quand vous prenez l'avion et que l'automobile est comprise avec le voyage ou la chambre, vous payez parfois meilleur marché. Alors, le "package" peut être intéressant parce que vous pouvez avoir des prix d'escomptes de volume.

L'autre question que je voulais vous poser, c'est parce que vous dites dans votre document, à la page 5, que "ce modèle - en parlant de celui proposé dans le document du ministre - risque d'être inapplicable à moins que tous les intervenants ne soient consultés et impliqués." Vous imbriquez cela dans un mémoire présenté dans le cadre d'une commission parlementaire qui consulte. J'aimerais, si vous le pouvez, que vous nous précisiez les éléments du modèle du ministre qui, selon vous, sont les plus vulnérables quant au manque de consultation et, éventuellement, à l'absence de consensus.

Vous avez écrit cela en sachant que tout cela venait devant la commission parlementaire.

M. Drolet: Bon. En ce qui concerne les planificateurs financiers, pour donner un exemple, dans la réforme, on dit qu'il pourrait peut-

être y avoir, dans l'équipe, des avocats, des *notaires* et autres. Évidemment, si ces professions s'opposent à ce modèle, on pourrait avoir des difficultés. Il y a toute la question de l'activité bancaire, à savoir comment elle est couverte? On veut s'assurer que tout... On pensait aux courtiers de prêts hypothécaires, aux courtiers en immeubles. On pensait à tout ce monde-là. On a dit: Est-ce qu'on parle simplement d'assurances? Il y a une dominante dans le document sur l'aspect de l'assurance. C'est dans ce sens, parce qu'il n'y a pas grand-chose sur les valeurs mobilières. On a dit: Est-ce qu'on touche l'ensemble, toute la gamme des produits financiers? L'agent de fiducie? Est-ce qu'il est satisfait? Est-ce qu'il est bien couvert? On en a parié longuement tantôt; on a dit: Est-ce que l'employé d'une fiducie ou l'employé d'une banque devrait avoir un permis, alors qu'il n'en a pas présentement? Vous nous posez des questions sur la distribution des services; cette réflexion, concernant la distribution, devrait être globale. C'est en ce sens, M. le député.

M. Garon: Le ministre nous a dit qu'il y avait un livre vert. Je ne sais pas s'il y a autre chose que cela dans son esprit parce qu'un livre vert, habituellement, est un document consultatif en vue d'un livre blanc et, après, le livre blanc, en vue de la loi. Je ne pense pas que ce soit ce qu'il ait voulu dire, mais je ne prends pas de chance tout simplement...

M. Fortier: C'est la couleur du couvert.

Une **voix:** Il est "color-blind".

M. Garon: Il n'est pas vraiment vert, il est plutôt gris. Mais le ministre a parlé de son intention de déposer un projet de loi au mois d'octobre, puisque, normalement, la session reprend après la deuxième semaine d'octobre. Pour que tous ces arrimages soient bien faits justement, pensez-vous qu'il n'y aurait pas lieu, sur le projet de loi, d'avoir un genre de consultation ou de commission parlementaire publique où tout le monde pourrait venir réagir pour établir un consensus ou pour faire valoir les lacunes du projet de loi, s'il y en a?

M. Castonguay: Notre opinion, et je pense que Gaétan l'a mentionné tantôt, va dans le sens que c'est une réforme que nous souhaitons voir arriver le plus tôt possible. On croit que, aussi bien pour tous ceux qui sont engagés dans la distribution des services financiers que pour les consommateurs, c'est une réforme qui va avoir des effets positifs. Alors, le plus vite elle arrivera, le mieux ce sera.

Je pense bien que, comme le mentionnait Gaétan tantôt, il y a plusieurs dimensions, en tout cas, qui pourraient être traduites rapidement dans des textes législatifs, si on repart des textes existants. C'est dans ce sens que nous

souhaitons que cela procède aussi rapidement que possible.

M. Garon: Non, ce que je demandais, c'était, juste dans le même esprit que les commentaires que vous avez faits, concernant la remarque que je soulignais dans votre mémoire, à savoir que, lorsqu'il y a une commission parlementaire publique qui peut durer deux ou trois jours... parce qu'il n'est pas nécessaire qu'elle dure un mois. Comme actuellement, ce sont des consultations où tout le monde est entendu qui durent quatre jours. Mais pour permettre aux gens de réagir publiquement et, en même temps, une bonne partie de la vente du projet est faite quand les gens ont été obligés de regarder le projet, de se prononcer et de faire leurs commentaires. Cela veut dire que, lorsqu'après cela la deuxième lecture ou l'étude article par article se fait, il peut arriver des amendements, mais, si les remarques ont été faites publiquement plutôt que dans le cabinet du ministre, le ministre est bien plus mal pris, à mon avis, quand c'est fait dans son cabinet que quand c'est fait publiquement.

M. Drolet: Si vous m'aviez posé la question en 1984, je vous aurais dit qu'on devrait consulter. Mais je suis renversé par le degré d'acceptation de ce document dans beaucoup de grandes lignes. Alors, je dis qu'un consensus s'est développé au Québec, depuis quatre ans. Il y a eu assez de publicité et d'autres choses. Il me semble qu'on est rendu à traduire dans des documents, assez rapidement, cette réalité qui existe déjà dans les faits. On a des carrefours, on a une organisation, on est prêts, tout le monde est prêt. Je pense que de reconsulter encore pour se faire dire les mêmes choses que, probablement, vous avez entendues aujourd'hui, je pense qu'on perdrait notre temps. Il me semble qu'on est rendu, depuis deux ou trois ans déjà, à traduire la réforme dans les documents.

Le Président (M. Baril): Merci.

M. Garon: J'ai parlé d'une consultation sur un projet de loi; après que le projet de loi a été déposé, entre la deuxième lecture et l'étude article par article.

Le Président (M. Baril): Merci. Le mot de la fin, M. le ministre.

M. Fortier: Oui. Je voudrais seulement dire que je pense bien qu'on a beaucoup consulté. En fait, ce que La Laurentienne a écrit dans son document, on l'a fait. Nous avons incité... Il faut bien le dire parce que, s'il y a 31 ou 32 groupes qui viennent ici, c'est parce que nous avons nous-mêmes incité des groupes à venir. Nous avons parlé aux courtiers en immeubles en particulier, mais ils ne sont pas venus; ce n'est pas parce qu'on ne leur a pas demandé. On a

parié à la totalité, à l'ensemble des groupes qui pouvaient intervenir. Si le document n'est pas plus complet en ce qui touche les valeurs mobilières, c'est malheureux. J'ai demandé à l'inspecteur qu'il m'aide et il m'a beaucoup aidé. J'ai demandé à la Commission des valeurs mobilières qu'elle m'aide et elle m'a envoyé un petit document de cinq pages. Ce n'est pas ma faute, cela; on travaille avec les moyens du bord. J'aurais aimé en avoir davantage, mais je n'en ai pas eu davantage.

D'un autre côté, je voudrais dire que tout le monde reconnaît... mais on ne fera pas le consensus complet. Hier, on a eu une discussion, en particulier, sur la propriété des maisons de courtage. Certains nous disent que cela devrait être zéro, d'autres nous disent 20 %, d'autres 49 % et d'autres 100 %. Il va falloir qu'on tranche. Et même si on faisait une autre commission parlementaire, ceux qui étaient en faveur de zéro seront encore de la même opinion et ceux qui étaient en faveur de 100 % seront encore d'avis que cela devrait être 100 %. Alors, je pense bien qu'on va certainement beaucoup consulter d'ici la rédaction finale. Cela va se faire surtout aux mois d'août et de septembre, mais, à un moment donné, il va falloir trancher. Je suis d'accord avec ce que M. Drolet a dit, à savoir qu'il faudrait bien accoucher, parce que là, cela pète de toutes parts et les courtiers se plaignent que Desjardins leur mange la laine sur le dos. Alors il va bien falloir qu'on donne aux gens les moyens de se défendre.

Maintenant, j'aimerais revenir sur deux points. Je sais que le temps est presque écoulé, mais rapidement. Je voudrais comprendre et je voudrais que vous disiez publiquement ce que vous avez dit tout à l'heure en ce qui concerne... Vous avez dit avec raison: La question n'est pas de savoir si on reconnaît un agent comme un employé ou non; ce qui est important, c'est le rôle. D'ailleurs, j'ai induit un peu le public en erreur parce que je parlais de La Laurentienne, compagnie d'assurances générales et, en fait, vous n'avez pas d'agent, vous utilisez des courtiers. Mais, enfin, vous pourriez avoir une autre compagnie, comme le Mouvement Desjardins le fait, avec des agents et une autre compagnie sans agent et avec des courtiers.

Mais dans le fond, voici ce que je voulais savoir. Vous dites: On reconnaît le rôle. Comme de raison, est-ce que cela veut dire qu'indépendamment de la compagnie... M. Drouin a d'ailleurs induit un peu le public en erreur en disant qu'on permettait aux caissiers du Mouvement Desjardins de vendre de l'assurance. Je m'excuse, mais c'est contre la loi. Ce qu'on permet actuellement, c'est que... Le Mouvement Desjardins ou la Compagnie d'assurances Desjardins doit obtenir de l'inspecteur des permis pour ses agents qualifiés et, présentement, ce sont ces agents qualifiés qui sont dans des caisses. C'est ce que la loi dit dans le moment. Donc, ce n'est pas tout à fait ce que vous avez dit, M. Drouin.

Voici la question que je voulais vous poser et, là, je pense que c'est important. Dans le fond, quand vous parlez du rôle, vous dites que c'est indépendamment de l'organisme pour lequel il travaille. Ce que vous laissez entendre, dans le fond, c'est, que ce soit une banque, une fiducie ou une compagnie d'assurances, s'il y a un préposé qui vend de l'assurance au comptoir, cette personne-là devrait obtenir un permis pour vendre de l'assurance et devrait être qualifiée. Et, bien sûr, on a parlé avec d'autres intervenants de la nécessité d'augmenter les qualifications professionnelles et le niveau des examens. Est-ce bien cela que vous dites: indépendamment de l'appartenance à la compagnie, parce que, dans le moment, nous insistons pour que l'agent d'assurances travaille pour une compagnie d'assurances. Ce que j'ai pu comprendre, c'est que peut-être vous voudriez ou, enfin, ce que vous suggérez c'est qu'indépendamment de l'appartenance à une compagnie, l'individu passe les examens nécessaires et qu'à ce moment-là, il soit qualifié pour faire une transaction dans le secteur de l'assurance, dans le secteur des valeurs mobilières, etc.

M. Castonguay: C'est cela.

Le Président (M. Baril): Je voudrais avoir une réponse très brève, notre temps est dépassé de cinq minutes.

(12 h 30)

M. Fortier: C'est vrai, il a dit: "C'est cela. Juste une autre chose parce que c'est important. Excusez-moi, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Très rapidement.

M. Fortier: En ce qui concerne les planificateurs financiers, c'est important également. Est-ce que vous nous dites dans le fond... Vous dites que vous avez changé d'idée et il n'y a rien de mal à changer d'idée... En ce qui concerne la planification financière, on a eu des discussions et je dois admettre que je suis encore aux aguets pour trouver la meilleure formule. Dans le fond, ce que vous dites c'est: Quelle que soit l'appartenance d'un agent dans le moment, que ce soit un agent d'assurances, un courtier en valeurs mobilières, un avocat, un notaire ou qui que ce soit, ce que vous voudriez c'est qu'il y ait une nouvelle organisation qui s'occuperait de la planification financière, tout simplement. C'est ce que vous avez dit. Maintenant, est-ce que l'application du code de déontologie serait faite par cet organisme au lieu de ce que nous disons dans notre document de consultation, c'est-à-dire que ce soit délégué à d'autres organisations qui existent présentement? Autrement dit, je crois que j'ai compris que vous seriez en faveur d'un organisme de planification financière qui donnerait les permis, qui appliquerait la déontologie.

M. Castonguay: Oui, oui, c'est bien cela.

M. Fortier: Merci.

Le Président (M. Baril): Merci beaucoup. M. le député de Lévis, le mot de la fin s'il vous plaît.

M. Garon: M. le Président, quand j'ai posé ma question sur la consultation Me Drolet m'a répondu, mais je vous ferai remarquer une chose. Le ministre a déposé une loi l'automne dernier, sur le registre des associations et des entreprises, où cela devait être l'unanimité totale. Des groupes sont venus et c'était apparemment supposé être l'unanimité totale. On devait faire l'étude article par article en janvier ou en février. On était disponibles. J'ai même appelé le ministre au mois de février pour lui dire: On est prêts. Dites-nous quand. On veut organiser notre temps en conséquence. Il nous a dit: Cela ne sera pas avant l'ouverture de la session. Là, on se rend compte que cela ne sera pas avant la fermeture de la session, malgré cette belle unanimité. Alors, il doit y avoir un peu de problèmes dans les solutions.

C'est pour cela que je me dis que si tout le monde est unanime, il n'y a pas de problème. Les gens disent qu'ils sont unanimes. Tout le monde est content de marcher dans l'unanimité. Mais s'il y a des problèmes, les problèmes peuvent être graves aussi. J'ai remarqué les amendements de fin de session dans la Loi sur les sociétés de fiducie, je ne suis pas certain que les gens ne paieront pas pour cela éventuellement, pour des notions ambiguës qui ont été rajoutées à la fin. Alors que le projet de loi tel que déposé était clair. Mais pourquoi? Quand des groupes s'affrontent, au lieu d'avoir des textes clairs, on se retrouve souvent avec des textes ambigus et les gens doivent se retrouver devant les tribunaux pour essayer de clarifier ce que le gouvernement n'a pas clarifié au point de départ. C'est uniquement dans ce sens. Je pense qu'on fait souvent gagner du temps. Vous savez les parlementaires, nous ne sommes pas des experts, nous n'avons pas un doctorat global, nous ne sommes pas des spécialistes dans tout non plus. Des fois on dit: Un permis, deux permis dans les cumuls. Imaginez-vous le député qui est là. Lui, il légifère dans tout, en parlant des motos, en passant par les bateaux de pêche, les pesticides, tout ce qu'on peut imaginer. C'est une certaine sécurité des fois de voir des gens qui viennent pendant une couple de jours, surtout quand cela concerne des domaines complexes, d'avoir des gens du milieu qui ont des intérêts contradictoires et qui viennent dire qu'ils sont en concurrence ou que pour telle ou telle chose, cela va très bien, ou qu'il y a telle ou telle chose à parfaire. C'est uniquement dans ce sens.

Le Président (M. Baril): Merci, M. le député de Lévis.

M. Garon: Je vous remercie de votre mémoire et surtout des commentaires que j'ai trouvés rafraîchissants.

Le Président (M. Baril): M. Castonguay, je vous laisserai le mot de la fin.

M. Castonguay: On vous remercie de nous avoir écoutés, de nous avoir entendus et, surtout, on apprécie les commentaires positifs qui ont été faits. On trouve que vous avez un bon jugement.

Le Président (M. Baril): On vous remercie beaucoup. On remercie la Corporation du groupe La Laurentienne.

J'invite immédiatement la Chaire en assurance de l'Université Laval.

Chaire en assurance de l'Université Laval

À l'ordre, s'il vous plaît! Je souhaite la bienvenue au représentant de la Chaire en assurance de l'Université Laval. Je demanderais au porte-parole de se présenter et de nous présenter ses invités.

M. Moffet (Denis): Merci M. le Président. Je suis Denis Moffet, directeur de la Chaire en assurance. À ma droite, Me André Lévesque, un associé de la firme Eugène Lavoie inc, donc, un courtier en assurances IARD. Me Lévesque est également membre du conseil d'administration de la Chaire en assurance et je souligne qu'il a été un des fondateurs de la Chaire en assurance de l'Université Laval. À ma gauche, il y a Michel Gendron, professeur en finance et assurance à l'Université Laval, qui est aussi membre du conseil d'administration de la Chaire en assurance. Je regrette que M. Thibeault n'ai pu venir aujourd'hui. M. Thibeault est directeur du Département de finance et assurance. Il a pris connaissance de ce mémoire, partage les opinions qui y sont, mais est, malheureusement, dans l'impossibilité de pouvoir venir aujourd'hui.

C'est un honneur pour moi de venir présenter ce mémoire. Je voudrais, dans un premier temps, vous présenter un peu ce qu'est la Chaire en assurance, suivront quelques réflexions sur le décloisonnement, ensuite nous discuterons de ce que nous croyons être le plus de notre compétence, c'est-à-dire la formation universitaire et, finalement, nous discuterons des liens entre la formation universitaire et les associations professionnelles.

Le Président (M. Baril): Vous avez 20 minutes. La parole est à vous.

M. Moffet: Merci. La Chaire en assurance de l'Université Laval a été créée en 1975 en vue de promouvoir l'enseignement et la recherche dans les domaines de l'assurance et de la gestion des risques. Sa création est le fruit des efforts

de trois professionnels de l'assurance: MM. Pierre Hamel, André Lévesque, ici à ma droite, et Jacques Thivierge. Ces pionniers avaient pris conscience de l'importance d'élever le niveau de formation des intermédiaires dans le domaine de l'assurance. La chaire est affiliée au Département de finance et assurance de la Faculté des sciences de l'administration. Trois professeurs y consacrent la majeure partie de leurs activités, ce sont: Gilles Bernier, Michel Gendron, ici à ma gauche, et moi-même. De plus, les efforts de ces trois professeurs sont complétés par la contribution de quatre chargés d'enseignement qui sont des professionnels de l'assurance. Ce sont: René Moisan, Normand Lavoie, Guy Simard et Charles Racine.

Au cours de l'année qui s'achève, nous avons dispensé six cours différents de niveau de baccalauréat en administration et un cours de niveau de la maîtrise en administration, ce qu'on appelle le MBA. De plus, plusieurs projets de recherche sont présentement en cours. Certains de ces projets sont dirigés par des professeurs associés à la chaire, mais d'autres sont dirigés par des professeurs qui ne sont pas nécessairement associés à la chaire. À titre d'exemple, je vais vous présenter quelques projets de recherche qui ont été parrainés par la Chaire en assurance. Ce n'est pas exhaustif, loin de là. Il y a eu un projet de recherche qui a porté sur la formation et le statut professionnel de l'assureur-vie, qui a été réalisé par M. Sylvain Tessier. Il y a eu aussi un autre projet intitulé "Analyse et prospective de la situation des courtiers d'assurances IARD", réalisé par M. Alain Samson. Présentement, nous travaillons sur un projet qui porte sur le profil de l'incendiaire juvénile. Comme vous voyez par ce genre de projet de recherche, il y en a au moins deux ici qui sont mentionnés qui portent directement sur nos préoccupations d'aujourd'hui.

La Chaire en assurance organise aussi des séminaires, des colloques et des sessions de formation. En 1986-1987, les professeurs Bernier et Gendron ont organisé des sessions de formation en gestion des risques, à l'intention des administrateurs de cégeps. Plus récemment, la chaire organisait un colloque dont le thème était "SIDA: un risque assurable". Ce colloque a d'ailleurs mérité une vaste couverture de presse dans tout le Québec et même en dehors de la province de Québec. Les activités de la chaire illustrent bien les possibilités de collaboration entre le monde universitaire et l'industrie de l'assurance. Cette collaboration vise la poursuite de l'excellence, excellence tant au niveau de l'éthique que de la qualité des produits offerts sur le marché.

Réflexions sur le décloisonnement. À la Chaire en assurance, nous avons pris connaissance du document de consultation intitulé "Decloisonnement des intermédiaires". Nous comprenons que le décloisonnement des intermédiaires s'inscrit à l'intérieur d'un phénomène plus

global, qui est celui du décloisonnement des institutions financières. Ces deux phénomènes auront une même conséquence: la concentration. Cette conséquence est-elle souhaitable?

Pour ceux qui se sécurisent dans le statu quo et le confort des droits acquis, cette perspective est sûrement très menaçante, car ce phénomène de concentration va inéluctablement s'accompagner de réalignements où les moins aptes aux changements seront éliminés. Par contre, pour ceux qui aiment les défis et qui sont stimulés par la concurrence, ce sera pour ceux-là l'occasion de mettre à l'épreuve leurs talents et leur créativité et ils en sortiront gagnants.

Pour la société dans son ensemble, cette concentration est-elle souhaitable? Les avantages qu'en tireront les gagnants sauront-ils compenser pour les désagréments que devront subir les perdants?

Nous sommes tentés de répondre par l'affirmative. Même si nous ne pouvons faire reposer notre réponse sur un raisonnement irréfutable. Notre jugement repose plutôt sur la foi que nous avons en la concurrence. Il nous semble que la concurrence stimule l'énergie créatrice qui engendre les idées nouvelles et, par voie de conséquence, le progrès.

Au-delà de ces considérations, il nous apparaît évident que l'internationalisation des marchés financiers entraîne forcément la concentration. C'est-à-dire qu'il nous apparaît évident que face aux géants américains ou japonais, il est impérieux que le Québec place sur l'échiquier mondial quelques institutions financières de taille imposante s'il tient à avoir quelque rôle à jouer. Le décloisonnement des institutions financières représente une façon, pas nécessairement la seule, d'atteindre cet objectif. Le décloisonnement laisse aux lois du marché le soin de déterminer qui restera sur l'échiquier.

L'intermédiaire survivra-t-il au décloisonnement? L'analyse que nous proposons s'adresse surtout aux intermédiaires dans le domaine des assurances, car c'est là notre principal intérêt. J'ajouterais aussi que c'est dans le domaine des assurances et, en particulier, en ce qui concerne les lignes personnelles, parce qu'il ne faut pas oublier que, dans le domaine de l'assurance IARD, il y a aussi toute la partie commerciale qui, à ma connaissance en tout cas, n'a pas été tellement traitée. Alors, nous nous intéressons donc surtout au domaine des assurances et, en particulier, en ce qui concerne les lignes personnelles.

Nous vivons actuellement une période de décloisonnement, nous le savons. En même temps, et nonobstant le phénomène du décloisonnement, nous vivons aussi un phénomène d'informatisation que nous ne pouvons passer sous silence. L'informatisation permet d'éliminer certaines tâches routinières des fonctions d'un intermédiaire, à un point tel que certaines compagnies d'assurances peuvent être tentées de

se passer carrément d'intermédiaires. On parle alors de *vente directe*. Vous savez très bien, par exemple, que c'est ce qui se produit dans le Mouvement Desjardins actuellement.

Que reste-t-il donc de l'intermédiaire pour justifier son emploi? D'abord et avant tout, c'est la fonction de conseiller qu'il est supposé assumer. Cette fonction deviendra encore plus importante dans un univers décroissant, car les clients s'attendent à satisfaire plus d'un besoin à la fois dans leur rapport avec un intermédiaire. Évidemment, un intermédiaire ne peut être un expert dans tous les aspects des finances personnelles, mais le cumul de plusieurs permis est tout à fait possible, à notre avis.

À la Chaire en assurance, nous nous préoccupons de la protection du public aussi. Le décroissement comporte un danger, celui des ventes liées. Dans ce contexte, la fonction de conseiller de l'intermédiaire revêt encore plus d'importance et c'est non seulement la compétence qui doit intervenir à ce moment-là, mais aussi le sens de l'éthique de l'intermédiaire. (12 h 45)

La formation professionnelle. Pour assumer adéquatement sa fonction de conseiller et, par le fait même, assurer sa propre survie de même qu'une meilleure protection du public, nous sommes d'avis que la formation de base des intermédiaires devra être substantiellement rehaussée. Cette formation de base devrait reposer sur une bonne connaissance - et, ici, je vais citer différents domaines ou sphères d'activité - d'abord, de l'histoire de notre système économique et politique et de nos institutions financières - il me semble de première importance que nos intermédiaires aient une culture de leur profession, de leur métier - du droit des affaires - le droit des affaires, c'est extrêmement important - des droits de la personne - on a organisé un colloque sur le SIDA récemment - de la finance, de la comptabilité, de la fiscalité, du marketing, de la micro-informatique, des probabilités et des statistiques, des mathématiques financières et actuarielles et, finalement, une connaissance des aspects institutionnels des différents secteurs financiers, les quatre piliers, par exemple, dont on a souvent parlé.

Une telle formation correspond à un programme de premier cycle universitaire se rapprochant d'un baccalauréat en administration, mais il s'en distingue suffisamment pour que nous puissions imaginer la création d'un baccalauréat en intermédiation financière qui pourrait, bien entendu, très bien se retrouver à l'intérieur d'une faculté d'administration.

Plusieurs s'étonneront de constater que nous incluons dans la formation de base des connaissances en probabilités et statistiques, de même qu'en mathématiques financières et actuarielles. Certains verront là des exigences visant à restreindre l'accès à la profession. Ce n'est pas là notre intention, bien que cela puisse en être une conséquence. Nous croyons que

veiller à la santé financière des ménages se compare à veiller à la santé physique des individus. Si, pour soigner le corps humain, il est nécessaire d'en connaître l'anatomie et la physiologie, il nous semble tout autant nécessaire, pour vendre des plans d'assurance appropriés, de connaître le fondement des assurances qui repose sur les probabilités et les statistiques, de même que sur les mathématiques financières et actuarielles.

Ici, j'ajouterais que je suis dans le domaine de l'actuariat, de l'assurance ou de l'économie depuis 1964 comme étudiant et, ensuite, comme professeur. Il est très important de signaler que les concepts de probabilités et de statistiques ne sont pas des concepts innés chez l'individu. Ce sont des concepts acquis et il est très difficile d'acquérir une compétence dans ces domaines.

Plusieurs études ont été faites par des psychologues aux États-Unis, qui démontrent très bien à quel point il est facile pour des gens qui prétendent qu'ils ont une bonne intuition des probabilités et des statistiques... je dis bien qu'il y a des études qui ont été faites et qui montrent à quel point c'est facile de prendre ces gens-là en défaut.

Or, c'est quoi, l'assurance? L'assurance, c'est une activité qui repose sur la connaissance des probabilités et des statistiques. À mon avis, dans ce domaine-là, il n'y a pas seulement les actuaires qui doivent connaître des probabilités et des statistiques. Je pense qu'un des gros problèmes dans le domaine de l'assurance, cela a été une espèce de clivage à l'intérieur des compagnies d'assurances où il y avait, d'une part, les actuaires qui avaient cette formation et, d'autre part, il n'y avait à peu près rien.

Je pense que cela a nui considérablement au développement dans bien des domaines de l'assurance. C'est une parenthèse que j'ouvre. Ce n'était pas dans le rapport, mais je sens vraiment le besoin d'ajouter cela comme professeur qui est dans ce domaine depuis - ma carrière de professeur a commencé en 1970 - 1970 déjà que je fais de l'enseignement. C'est très important de comprendre cela, que le domaine des probabilités et des statistiques, ce n'est pas inné. Quelqu'un qui prétend qu'il a de l'intuition dans ce domaine, il passera me voir et je vais préparer toutes sortes de problèmes très simples dans lesquels on va voir qu'il est facile de se fourvoyer. L'assurance, c'est basé là-dessus.

Maintenant, je vais discuter du rapport entre l'université et les associations professionnelles. Il existe déjà plusieurs associations professionnelles qui interviennent dans le domaine de l'intermédiation financière. Ces associations ont contribué, à notre avis, très positivement à la formation de leurs membres et également au maintien d'une éthique professionnelle.

Il nous semble, à la Chaire en assurance, que l'université et les associations professionnelles ont un rôle conjoint à jouer dans la formation professionnelle. Nous voulons profiter de

cette commission parlementaire pour soumettre notre avis quant au mode de collaboration possible entre l'université et les associations professionnelles. Ici, j'ajouterais que nous avons été étonnés de constater, dans le document de consultation du ministre Fortier, qu'on ne parle pas souvent du rôle des universités.

Alors, c'est pour cela que, quand nous avons pris connaissance du rapport avec lequel nous sommes en accord sur bien des points, nous avons vraiment senti le besoin de venir ici aujourd'hui. On ne prétend pas avoir des connaissances sur la gestion des compagnies d'assurances et sur bien des points de l'intermédiation, mais nous avons cru bon de venir parler de ce que nous croyons connaître le mieux: la formation.

Dans notre optique, la relation fonctionnelle entre l'université et une association professionnelle qui soit la plus susceptible d'encourager le développement des connaissances, c'est celle qui délègue le plus à l'université le contrôle du programme de formation. Dans cette optique, l'Ordre des ingénieurs est l'association professionnelle qui maintient avec l'université les liens se rapprochant le plus de notre conception, tandis que la Society of Actuaries est celle qui s'en éloigne le plus. Un cas intermédiaire pourrait être l'Association des comptables agréés.

Examinons d'abord le cas de l'Ordre des ingénieurs. Pour devenir ingénieur, il faut d'abord obtenir un baccalauréat en sciences appliquées. Ce programme de baccalauréat, d'une durée de quatre ans soit dit en passant, est administré par l'université de façon autonome et les professeurs déterminent le contenu de leurs cours. Périodiquement - cela peut être à peu près à tous les trois ans - le programme est évalué dans son ensemble par l'Ordre des ingénieurs afin de maintenir l'accréditation. Pour devenir membre à part entière de l'Ordre des ingénieurs, le bachelier en sciences appliquées doit effectuer de façon satisfaisante un stage supervisé d'une période de deux ans. Dans votre texte, c'est écrit un an. Vérification faite, c'est un stage de deux ans. Quand l'étudiant termine son baccalauréat, il est considéré comme étant un ingénieur junior et, à la suite de son stage supervisé, il devient ingénieur senior, c'est-à-dire ayant la capacité, par exemple, de signer des plans.

L'approche de l'Ordre des ingénieurs est compatible avec la culture organisationnelle de l'université, car elle respecte la liberté universitaire du professeur. Il en résulte que de nombreux scientifiques sont attirés par la carrière de professeur d'université en génie et, comme conséquence, la recherche s'y porte très bien. En effet, des programmes de maîtrise et de doctorat en génie existent dans la plupart des universités et ce, d'ailleurs, depuis un bon bout de temps.

À l'autre extrémité se situe la Society of Actuaries. Poussant la centralisation à ses

limites, elle définit le contenu détaillé de chacun de ses examens, une dizaine en tout. Puisque la course à obstacles est longue et pénible, les membres à part entière sont peu enclins à modifier le contenu de ces examens. Il en résulte que l'universitaire de tempérament est peu attiré par l'enseignement en actuariat, car sa liberté universitaire y est brimée. Il ne contrôle pas le contenu de ses cours. Dans ces conditions, il n'est guère étonnant de constater que les programmes de maîtrise et de doctorat en actuariat sont quasi inexistantes en Amérique du Nord. À notre avis, ce constat est regrettable, car la science actuarielle se prive ainsi d'un influx d'idées nouvelles.

Ayant comparé l'attitude vis-à-vis de l'université de deux associations professionnelles bien connues, et j'ajoute aussi très respectées, notre position peut ainsi être considérée avec une certaine perspective. Notre position est claire. Nous croyons en la liberté universitaire. Nous postulons que la recherche est génératrice de développement et de progrès. En conséquence, nous encourageons les associations professionnelles à déléguer à l'université la responsabilité quant à la structure des programmes et quant au contenu des cours. Cela dit, nous acceptons cependant un droit de regard périodique des associations professionnelles sur nos programmes et nos cours. Il y a moyen de se parler pour réviser périodiquement, par exemple, ce que l'on est en train de faire.

Finalement, nous faisons confiance aux lois du marché pour discriminer entre les programmes de différentes universités. S'il y a des universités qui s'avèrent meilleures que d'autres, tant mieux. Le marché saura bien détecter ces universités ou ces programmes.

Conclusion. Nous croyons que nos positions s'inscrivent bien dans la philosophie du document de consultation portant sur le décloisonnement des intermédiaires. J'ajouterais, par exemple, qu'on va plus loin parce que, justement le document ne faisait pas état du rôle que les universités pouvaient jouer. Mais nous avons vu, dans la prolongation de ce qui est dans ce document, que l'université devrait jouer un rôle. Nous soumettons respectueusement que nos réflexions ne sont pas coulées dans le béton et que nous sommes ouverts à la discussion. Nous réitérons notre foi dans la concurrence et dans la nécessité pour le Québec de se doter d'institutions financières d'une taille suffisante pour jouer un rôle international. Nous affirmons aussi notre respect de l'intelligence des individus, d'où la nécessité de former des intermédiaires financiers qui connaîtront à fond les produits qu'ils vont vendre. Nous préconisons un rapport entre l'université et les associations professionnelles qui soit respectueux de la liberté universitaire et sensible en même temps aux exigences du marché. C'est pourquoi nous acceptons des droits de regard sur nos programmes éventuels.

Nous sommes conscients qu'en regard de

l'intermédiation financière, nos exigences sont élevées, mais nous en sommes fiers, car nous entrevoyons l'émergence d'une profession qui mérite de se classer parmi les plus respectées dans notre société. Je vous remercie.

Le Président (M. Baril): Merci, M. Moffet. M. le ministre

M. Fortier: M. Moffet, nous vous remercions pour votre présentation qui soulève les problèmes d'efficacité du milieu financier d'une part, et de formation, d'autre part.

Dès le départ, j'aimerais dire que si on n'a pas parlé de l'université, c'est qu'il me semblait que lorsqu'on a fait le bilan de ce qui existait, on était loin de la formation universitaire, parce que dans plusieurs des cas, on peut devenir assureur-vie avec 30 heures de cours, on peut devenir courtier en assurances avec 60 heures de cours. Alors, on est un peu aux antipodes. C'est la raison pour laquelle on a demandé dans le document de consultation aux intermédiaires et aux compagnies de nous dire s'il ne faudrait pas relever le niveau de la formation. Comme de raison, il aurait été un peu présomptueux de notre part de conclure avant même d'avoir consulté le milieu, à savoir que dorénavant tout le monde devrait avoir un diplôme universitaire avant de devenir assureur-vie ou courtier en assurances. De fait, je crois que les recommandations qui nous ont été faites, seraient - parce que, pour l'instant, pour détenir un permis, je crois que tout ce qu'on exige, c'est un cours secondaire - d'exiger au minimum le DEC, de préférence dans le secteur des institutions financières. En tout cas, on abordera le sujet tout à l'heure.

Dans un premier temps, vos commentaires sur l'appui au décloisonnement, je les apprécie beaucoup. L'appui au fait qu'il est important de favoriser des entités québécoises mieux structurées, je l'ai apprécié beaucoup parce qu'on s'est posé la question, le député de Lévis également et le député de Mille-Îles - c'est malheureux que le député de Mille-Îles ait quitté la salle, parce que je sais que c'est un débat qu'il affectionne beaucoup. Il faut bien dire, et vous le savez, que face à la concurrence japonaise, comme vous dites, même La Laurentienne, que nous venons d'entendre, avec des actifs de 15 000 000 000 \$, c'est encore petit à l'échelle internationale. Mais quand même, je crois que c'est la direction dans laquelle on doit aller.

Une dimension que vous ne relevez pas, c'est qu'avec le décloisonnement des intermédiaires et des courtiers d'assurances, nous croyons que cela va permettre des regroupements multidisciplinaires en région, et cela sera très important. Dans les différentes régions éloignées du Québec - parce qu'il ne faut pas seulement penser à Montréal et à Québec - notre politique devrait permettre aux intermédiaires de se regrouper en cabinets multidisciplinaires. J'aimerais

avoir votre opinion là-dessus dans un premier temps. En permettant justement à des organismes, à des compagnies de se regrouper dans des groupes importants ou plus importants, et d'autre part, en permettant aux courtiers d'assurances, aux agents d'assurances et aux courtiers en valeurs mobilières de se regrouper en région, ne croyez-vous pas que cela va permettre d'avoir au Québec un système plus rentable, en parlant d'efficacité financière? Les conseils donnés, la distribution des produits, la meilleure circulation de l'information et avec une meilleure formation, le cas échéant bien sûr, cela devrait-il permettre au Québec de se doter d'un système beaucoup plus rentable sur le plan de l'efficacité financière comme telle?

M. Moffet: D'abord, je vais dire que je crois que le regroupement sera une conséquence, parce que c'est inéluctable. On peut parier du cumul des permis, je crois que cela est possible. Si on prend l'exemple de l'assurance-vie, cela ne m'apparaît pas tout à fait déraisonnable qu'on puisse demander maintenant qu'un représentant ait le permis de vente d'assurance-vie, ait le permis de vente, par exemple, de fonds d'investissements et peut-être aussi, sous certains aspects, de la vente d'assurances générales ou IARD. Cela ne me semble pas du tout déraisonnable d'envisager un certain cumul. Cependant, je vois très bien l'émergence de cabinets multidisciplinaires qui vont permettre vraisemblablement de réaliser des économies d'échelle. Je pense que là on peut trouver des économies d'échelle et, effectivement, si on pense en termes de services aux clients, aux consommateurs, il peut y avoir des avantages de pouvoir se présenter à un endroit et de pouvoir consulter des spécialistes dans différents domaines de ses finances personnelles. Je pense que oui, il y a des gains à faire de ce côté.

Reste à voir si ce sera un désir, par exemple, de la part des consommateurs. Cela reste à vérifier, à mon avis. Il y a déjà des carrefours financiers. Il faudrait peut-être évaluer, à un moment donné, ce qui se passe à ce niveau.

Évidemment, ce qu'on peut peut-être craindre, quand on parle de cabinets multidisciplinaires - mes prédécesseurs ont glissé un mot sur les ventes liées auparavant et ils y voyaient évidemment certains avantages. On avait parlé donc d'économies d'échelle - c'est que la proximité justement d'intermédiaires ne soulèverait-elle pas certaines interrogations chez les consommateurs, car ils peuvent s'imaginer que d'autres intermédiaires peuvent plus facilement avoir de l'information sur leurs finances personnelles? Ce n'est qu'une interrogation. Il y aura peut-être des moyens à développer, des mécanismes de contrôle, pour s'assurer que, de ce côté, la circulation ne se fait pas comme dans un moulin à scie, par exemple, qui est ouvert à tout vent. Je crois que bien des consommateurs ont

peut-être cette crainte.

M. Fortier: Non, mais il y a...

M. Moffet: Je pourrais peut-être demander à mes collègues s'ils veulent ajouter quelque chose à la suite de la question du ministre?

M. Lévesque (André): M. le Président, M. le ministre, si vous permettez le décloisonnement ou le regroupement de plusieurs personnes - on vit cela depuis quelques décennies - et si vous ne faites que regrouper des personnes avec des problèmes différents, vous regroupez tout simplement vos problèmes. Si vous profitez du regroupement multidisciplinaire, vous avez alors l'occasion d'aller chercher des personnes-ressources additionnelles qui pourraient améliorer le service, ce qu'on appelle le service après vente. Les réunions... Dans votre optique, vous parlez d'une économie éventuelle, M. le ministre, en se regroupant; c'est un des aspects. Il y a également l'aspect de la qualité du produit qu'on distribue au consommateur et ce qu'on appelle le service après vente. Que vous soyez plusieurs personnes regroupées dans un même cabinet et que chacun ait sa propre qualité ou ses propres qualités, cela ne veut pas dire que le consommateur va être mieux protégé.

Selon mes quarante années d'expérience dans le domaine, je dois dire que le consommateur est le point principal de tous les services qu'on peut donner. Je précise ma pensée. Réunir plusieurs personnes qui ont des qualités limitées ne donne absolument rien d'additionnel. Ce qu'il faut, c'est aller chercher des personnes mieux qualifiées dans les disciplines concernées. À ce moment-là, on améliore. C'est là que la Chaire en assurance peut être utile pour améliorer les qualifications des personnes qui se disent des experts. Même, sans être des anciens membres de communautés religieuses, des experts, cela ne donne pas nécessairement une qualité additionnelle au cabinet, s'il n'y a pas de personnes-ressources avec des qualités supérieures à celles qui sont là.

Le Président (M. Baril): Excusez-moi. J'ai besoin d'un consentement pour continuer après 13 heures. L'ordre de la Chambre est déterminé à 13 heures. Est-ce que j'ai un consentement?

M. Fortier: Si on peut terminer, parce que ces gens-là vont être obligés de nous attendre si on ne continue pas maintenant. M. le député de Lévis, êtes-vous d'accord?

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Garon: Bien, j'aimerais que le ministre, par exemple, n'invoque pas sa propre turpitude. C'est lui tantôt qui a dépassé, en interrogeant les gens. Cela ne me fait rien qu'il donne la

parole à quelqu'un d'autre, mais qu'après cela, il ne fasse pas comme s'il ne l'avait pas donnée à personne, de son côté. Alors, c'est lui qui dépasse les heures.

M. le Président: vous auriez dû faire respecter l'horaire. Après cela, on demande des consentements pour escamoter, au fond. Cela fait une demi-heure que les gens de l'Université Laval sont ici. Ils ont droit à une autre demi-heure. Au fond, on voudrait obtenir un consentement pour leur donner un petit cinq minutes de plus. Je pense que c'est quelque chose d'assez fondamental, la formation, et j'aimerais mieux qu'on prenne la demi-heure qu'il nous reste.

Alors, est-ce que vous avez objection à revenir à 15 heures ou si cela vous crée des problèmes majeurs?

M. Moffet: Revenir à 15 heures?

M. Garon: Oui.

M. Moffet: Moi, je pourrais revenir à 15 heures. Me Lévesque?

M. Lévesque (André): Je peux.

M. Moffet: Vous pouvez revenir à 15 heures? Nous pouvons revenir à 15 heures.

Le Président (M. Baril): Alors, je n'ai pas de consentement et nous reviendrons à 15 heures.

M. Moffet: Nous revenons à 15 heures.

Le Président (M. Baril): Je vous remercie.

La commission suspend ses travaux jusqu'à 15 heures.

(Suspension de la séance à 13 h 5)

(Reprise à 15 h 7)

Le Président (M. Baril): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission va poursuivre la consultation générale sur le document intitulé "Décloisonnement des intermédiaires". Nous allons reprendre la discussion où nous l'avions laissée ce matin. Nous avions une demi-heure à reprendre. Alors, la parole était à M. Garon.

M. Fortier: Au député de Lévis, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Excusez-moi, au député de Lévis.

M. Fortier: Selon le règlement de l'Assemblée nationale.

Le Président (M. Baril): Vous faites bien de

me le rappeler.

M. Garon: M. le Président, cela me fait plaisir de voir cet après-midi - ce matin et cet après-midi - les gens de l'Université Laval. Je suis très heureux d'entendre leur mémoire, dans lequel ils font remarquer, avec raison, qu'on a semblé oublier complètement les universités dans le rôle de formation dans un domaine qu'on dit très complexe. Depuis trois ou quatre jours, on entend dire que c'est complexe à mort. Je trouve qu'il ne semble pas que les universités aient de la place dans ce secteur, puisqu'on n'en a jamais entendu dire un mot. Cela a l'air de petits cours qui sont organisés, de 200 heures, 300 heures, 250 heures ou 60 heures, pour former de grands spécialistes. J'ai l'impression qu'il y a un peu d'inflation verbale quand on parle de planification financière. Ce sont des cours qui me semblent un peu restreints. Vous parlez d'avoir une vision globale. Je pense bien que quelqu'un qui veut parier de planification financière, doit avoir une certaine vision d'ensemble, pas seulement voir un arbre, mais voir un peu l'ensemble de la forêt ou une idée en tout cas de ce qu'il y a dans l'ensemble de la forêt. C'est pourquoi j'aimerais vous demander d'explicitier davantage quand vous parlez d'un programme universitaire. Pensez-vous que tous les intermédiaires devraient suivre ce nouveau programme? On parle d'un décloisonnement où il va y avoir beaucoup plus de compétition aussi entre les instruments financiers, pas seulement entre ceux qui font de la vente, mais entre les types de véhicules qu'on va utiliser, les types de produits. Pensez-vous que c'est aller trop loin que de penser que les intermédiaires devraient suivre ce nouveau programme dont vous parlez, comme un baccalauréat dans le secteur des institutions financières et des produits financiers?

Le Président (M. Baril): M. Moffet.

M. Moffet: Vous avez terminé, M. le député? Alors, oui, je crois que le programme que nous préconisons devrait être un programme, une formation générale, mais prenant en compte les problèmes de base de l'intermédiation. J'ai mentionné ce matin qu'il était important, dans la planification financière, parce qu'on en a parlé aussi, de tenir compte des besoins d'assurances. Je disais ce matin, pour bien connaître un produit comme celui des assurances, qu'il est important de comprendre les fondements de l'assurance. Les fondements de l'assurance, ce sont les probabilités, les statistiques. Je pense que pour quiconque fait de l'intermédiation financière, c'est une nécessité.

Évidemment, par la suite, on constate qu'il peut y avoir différentes spécialités, si on peut dire, dans le cadre de l'intermédiation financière. La vision que nous avons à la chaire, c'est que d'abord, cela prend une formation de base, et de même qu'en génie, en droit ou dans bien d'autres

domaines, en médecine, par exemple, qu'il peut y avoir des spécialisations. Nous concevons très bien qu'après une formation générale, il puisse y avoir une formation plus spécialisée. Nous concevons très bien aussi que cette formation pourrait prendre la forme de stages. Les comptables, les ingénieurs ont cela, les médecins, par exemple, ont un internat. On peut très bien voir qu'une spécialisation dans un domaine donné pourrait se faire en milieu professionnel, sous forme d'un stage, et peut-être que pour accéder au titre professionnel, il pourrait y avoir une supervision de ce stage et une reconnaissance du stage. Ce n'est pas coulé dans le béton, mais c'est une vision qu'on peut avoir, je crois.

M. Garon: Cela pourrait aussi être un programme de base. En sciences sociales, il y a un *certain* nombre d'années, tout le monde était ensemble en première année, quel que soit le département où on se dirigeait par la suite. Après, on prenait une spécialisation en relations industrielles, en sciences politiques, en sociologie, en économie, etc., mais tout le monde avait eu un programme de base, en première année, de sciences sociales.

M. Moffet: Ce que vous dites est exact. À la Faculté des sciences de l'Université Laval, au moment où j'étais étudiant, la première année était aussi une année générale. Mais j'irais plus loin que cela dans le cas de l'intermédiation. Je pense que cela prendrait plus d'une année de base, chose certaine, pour bien établir les fondations, si on peut dire, pour tous les intermédiaires financiers.

M. Garon: Est-ce que vous pensez que cela devrait être général pour tous les secteurs du domaine des intermédiaires financiers ou s'il y en a pour qui cela ne serait pas nécessaire?

M. Moffet: Ce matin, on a remis en cause les experts en sinistres. Je partage cette remise en cause. Je ne pense pas que les experts en sinistres, on doive les inclure dans le type de formation que nous préconisons à la chaire en assurance. Je ne vois pas les experts en sinistres de la même façon que je vois les autres intermédiaires. Par exemple, lorsqu'on parle de planificateurs financiers, je vais répondre dans l'affirmative, sûrement.

Si vous prenez les intermédiaires en valeurs mobilières et les intermédiaires dans le domaine des assurances, que ce soit assurance-vie ou assurances générales, ces domaines-là ont en commun qu'une formation en probabilité est absolument nécessaire, à notre avis, pour bien comprendre ce que l'on va faire.

M. Garon: Vous avez dit à la page 3 aussi que le décloisonnement allait entraîner une concentration des institutions. Le ministre emploie un terme moins académique pour décrire

le même phénomène, en pariant de mammoths financiers...

M. Fortier: ...après votre critique.

M. Garon: Pardon?

M. Fortier: J'ai arrêté maintenant.

M. Garon: Ah non, mais cela va vous rester. Vous êtes le père des mammoths.

M. Fortier: Ha, ha, ha! Le père des mammoths.

M. Garon: Alors, vous pensez que cette concentration est souhaitable? Si on regarde l'objectif premier du secteur des institutions financières c'est d'abord de servir le consommateur, de rendre service au consommateur et de lever des fonds, et comme il s'agit de placements, pour servir au financement des entreprises qui en ont besoin ou de ceux qui en ont besoin.

Mais êtes-vous sûr que le modèle de développement qui correspond à la structure économique du Québec, que ce soit des mammoths financiers... Et quand on tient compte de la façon dont l'économie s'est développée au cours de l'année, j'ai beaucoup plus le sentiment qu'au Québec la plus grande valeur qui a permis à nos institutions de se développer a été la solidarité économique. Par exemple, je ne sais pas ce que le ministre va faire ou non, parce qu'on voit que dans les mutuelles on parle de "démutualisation". Je ne suis pas si convaincu que si on n'avait pas eu de mutuelles on aurait autant d'institutions financières qui nous appartiendraient encore et qu'elles n'auraient pas été toutes vendues une par une. Mais comme c'est bien difficile d'acheter une mutuelle, sinon impossible, on a pu développer un secteur au Québec. Et je me demande si cette concentration... Actuellement, on ne sait même pas s'il y aura un projet de loi parce qu'il semble que cela va être "démutualisé" par projet privé, un par un, sans avoir de vue d'ensemble sur le projet. Le ministre nous annonce souvent des projets de loi, mais on voit surtout des livres gris. On ne voit pas souvent les projets de loi. Que ce soit dans le domaine des caisses d'épargne et de crédit, dans le domaine des holdings financiers, dans le domaine des intermédiaires financiers, même du registre des entreprises. La loi est déposée, mais elle est restée sur le carreau depuis l'automne passé...

M. Fortier: Ah cela c'est son bébé.

M. Garon: Ce que je voudrais demander, c'est si dans une perspective de développement des différentes régions du Québec, la concentration est souhaitable pour le développement économique?

M. Moffet: Quand vous parlez de la "démutualisation" c'est un bon exemple pour dire que certains systèmes sont bons à certains moments. Enfin, mon interprétation des choses est que, quand il y a eu beaucoup de mutualisation au Québec... c'est un bon exemple pour dire que certains systèmes sont bons à certains moments. Enfin, mon interprétation des choses, est que, quand il y a eu - c'était, je crois, dans les années cinquante. Il y a peut-être des gens qui pourront me reprendre là-dessus si j'ai tort - un phénomène au Québec de "mutualisation" justement, comme vous l'avez souligné, M. le député, pour empêcher des prises de contrôle, c'était à l'époque une solution à un problème à un moment donné.

Et je pense que la société québécoise a évolué. Quand on parle de la nécessité d'être près des gens, je crois que c'était d'autant plus nécessaire quand on vivait plus sous forme communautaire que dans une société comme celle qu'on connaît aujourd'hui où les liens fonctionnels sont peut-être plus importants que les liens familiaux ou les liens de voisinage, par exemple. Oui, je crois qu'on n'a pratiquement pas le choix d'en arriver à ce que M. Fortier appelait des mammoths, à ce qu'on appelle des entreprises de plus grande taille à la suite d'un phénomène de concentration. C'est à toutes fins utiles inéluctable parce qu'on est en concurrence avec d'autres pays.

Si on pense maintenant en termes de protection du public ou du consommateur, de la même façon qu'il y a des lois antitrust aux États-Unis il peut y en avoir ici et je crois que la vigilance, c'est d'essayer de maintenir quand même un certain degré de concurrence. Vous allez dire: Combien cela prend-il d'entreprises pour qu'il y ait concurrence? Je vous répondrai assurément que cela en prend au moins deux. Est-ce qu'ensuite cela en prend cinq, cela en prend dix, cela en prend cent? Je crois que ce qu'on observe dans le domaine de l'assurance des choses, dans le domaine IARD, c'est qu'il y a beaucoup d'entreprises au Québec et peut-être qu'il y aura une concentration qui ne fera pas nécessairement grand tort en termes de services. Si on prend l'exemple de l'assurance-vie, on a quand même observé l'émergence de certains groupes. Sans les nommer, nous les connaissons tous. Je pense qu'on peut maintenir une bonne concurrence si on s'assure bien, par un minimum de contrôle, que les coalitions si on veut, ne sont pas permises ou si on essaie de les prévenir.

Ma réponse, c'est que cela prend au moins deux entreprises pour qu'il y ait concurrence, et peut-être plus que deux.

Le **Président (M. Baril):** Merci. M. le ministre.

M. Fortier: Je ne sais pas si mes collègues voulaient intervenir. D'une part, comme ingénieur

j'ai bien apprécié votre comparaison entre l'Ordre des ingénieurs et celui des actuaires. Je comprends exactement la proposition que vous nous faites. Je suis tout à fait d'accord avec le député de Lévis. D'ailleurs, on l'indique dans notre document qu'il faudra relever le niveau d'instruction et de compétence pour avoir accès à différents titres. Si l'on parle de planification financière - on pourra y revenir - c'est sûr qu'il faudra avoir une formation beaucoup plus étendue. Mais pour les agents d'assurances, pour les courtiers d'assurances, la proposition qui a été faite par plusieurs associations, c'est qu'on devrait s'en remettre à un DEC, un diplôme d'études collégiales, qui serait déjà une exigence plus élevée que celle qui existe présentement. Mais s'il fallait dorénavant insister sur un diplôme universitaire, cela ne serait pas nécessairement mauvais. On pourra poser la question à l'industrie tout à l'heure, d'autres groupes viendront après vous. Mais ne croyez-vous pas que ce serait réellement limiter l'accès à des professions assez lucratives qui permettent quand même à des individus n'ayant pas nécessairement un diplôme universitaire et qui rendent des services appréciables à la société? S'il fallait exiger un diplôme universitaire, il y aurait une contrainte telle, que le peu d'individus qui y ont actuellement accès ne pourraient plus y avoir accès.

M. Moffet: Je crois que la création des cégeps, il n'y a pas tant d'années, a donné lieu à une certaine duplication entre ce qui se passe au cégep et ce qui se passe à l'université. Vous êtes ingénieur, M. le ministre, et vous savez par exemple qu'il y a maintenant des techniques de génie au cégep. Je suis en sciences de l'administration et il y a aussi au cégep des techniques administratives. Dans le domaine de la comptabilité, vous savez qu'il y a les comptables, CA, mais qu'il y a aussi des techniques comptables au cégep.

Je pense que la société peut fort bien s'accommoder de programmes tant au niveau du cégep qu'au niveau de l'université qui portent finalement sur les mêmes disciplines. Toutefois, il peut à ce moment-là y avoir des degrés différents. Quelqu'un qui sort du cégep avec, par exemple, une technique en sciences administratives ou en génie, si on prend une technique en génie, ne pourra probablement pas faire la même chose sur un chantier que ce que peut faire un ingénieur de l'Ordre des ingénieurs. Pourtant les deux coexistent. Je crois qu'il y a peut-être moyen d'établir certains types d'actes qui peuvent être posés par certains diplômés et d'autres par d'autres. Mais je suis convaincu que la planification financière ou l'intermédiation financière est à ce point importante pour les individus et à ce point complexe aussi, je me répète, de par la base de ce domaine, que l'université a nécessairement un rôle important à jouer et je suis convaincu qu'on peut former des

professionnels d'une qualité supérieure.

M. Portier: Écoutez, je suis convaincu que l'université a un rôle à jouer. Si c'était votre message aujourd'hui, je crois qu'il fallait le faire. Vous avez raison de dire... D'ailleurs, la consultation nous a convaincus que notre appréhension à l'effet que la formation était insuffisante était fondée, et tous les intermédiaires qui sont venus nous ont dit qu'il fallait accroître la formation des intermédiaires dans le secteur financier. C'est donc avec beaucoup de plaisir qu'aujourd'hui, je crois que vous avez plaidé en faveur de l'université et d'une formation plus adéquate. Dans ce sens, votre contribution à la commission parlementaire aura été essentielle. Je vous en remercie. J'ai terminé.

Le Président (M. Bari!): Merci. M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Oui. Merci, M. le Président. Je serai bref, sauf que le constat que je fais est que la société québécoise n'est pas prête à prendre le virage, si on peut l'appeler ainsi, du décroisement de par la formation qui existe dans le milieu. Je trouve cela un peu dommage. C'est un peu comme quand on parle de libre-échange. Je ne suis pas sûr qu'on va être prêts dans six mois à faire face aux nouvelles règles du jeu.

Cependant, on est rendus à cette étape. Vous êtes du milieu universitaire. Vous êtes directement de la Chaire en assurance de l'Université Laval. Je me demande quelles mesures, dans votre milieu, vous entendez prendre, à relativement brève échéance, pour être capables de sensibiliser non seulement le gouvernement, mais aussi les gens du milieu qui ont besoin de cette main-d'oeuvre qualifiée pour qu'on puisse prendre et faire toutes les démarches en conséquence pour être capables d'arriver relativement à courte échéance et avoir toutes les mesures incitatives, les programmes et la formation nécessaires. Je pense que ce milieu va demander de plus en plus des experts, des gens qui ont la formation professionnelle la plus adéquate possible. Dieu sait si on a un taux de chômage élevé.

Quand on parle justement de formation de main-d'oeuvre et d'orientation dans des créneaux particuliers, en voilà un bel exemple. Vous, du milieu universitaire, je pense que vous êtes bien placés, d'une part, pour mettre des choses en marche, mais aussi, vous ne pouvez pas faire cela seuls. Cela prend, avec le ministère de l'Éducation, les différents intervenants du milieu pour être capable de rendre cela incitateur et de plus, être capable même de faire l'effort de sensibilisation auprès de la garde montante, donc des jeunes, qu'on pourra former en conséquence. Il y a aussi tous ceux qui sont sur le marché du travail et qui, peut-être, pour une raison ou pour une autre, aimeraient ou seraient capables de se

recycler et d'aller chercher cette formation. Il va y avoir de la demande. Il y a un jeu d'offre et de demande dans la main-d'oeuvre. Mais si la formation adéquate n'est pas prête et si toutes ces mesures, ces balises et ces fondements ne sont pas prêts, je pense qu'on manque un peu le virage dont on a besoin pour le décroissement.

J'aimerais vous entendre brièvement là-dessus pour savoir quels seraient votre plan d'action et vos recommandations face à cela.

M. Moffet: D'abord, j'ai vérifié auprès de ma faculté pour voir si les gens en place, mon directeur de département et aussi notre doyen désigné, étaient prêts à endosser ce genre d'initiative. J'ai eu des assurances de ce côté. Évidemment, vous connaissez bien le milieu universitaire comme probablement bien d'autres organisations. Tout ne se fait pas du jour au lendemain. C'est évident que lorsque l'on veut mettre un nouveau programme sur pied, dans le milieu universitaire, il y a toute une démarche que l'on doit suivre. C'est bien vrai que cela ne se fait pas du jour au lendemain.

Je crois que pour nous cette commission parlementaire est un lieu pour vérifier si on a vraiment raison d'aller de l'avant en discutant avec les gens, avec vous de l'Assemblée nationale ici. Je pense que si en temps opportun, donc, pour moi le temps opportun c'est le plus rapidement possible, il y a vraiment des pressions qui sont faites et qui nous encouragent à aller en ce sens, on pourra avoir le support aussi pour aller plus vite. J'ai transmis ce mémoire au vice-recteur à l'enseignement à l'Université Laval. Je lui ai remis en main propre vendredi, de même qu'au vice-recteur à la recherche et je leur ai fait part verbalement de ce qui était à l'intérieur de ce mémoire. Je peux vous dire que j'ai eu un accueil positif. Je crois que s'il y a une demande bien articulée, encore une fois sous réserve de processus qu'on doit toujours suivre, processus de consultation aussi chez-nous pour créer des nouveaux programmes, ce n'est peut-être pas du jour au lendemain... Mais il s'agit de commencer à un moment donné et, pour moi, c'est le plus tôt possible.

Le Président (M. Baril): M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Je suis content de vous entendre, sauf qu'il va falloir que quelqu'un exerce un leadership dans le milieu de façon qu'on n'en demeure pas juste au niveau des bonnes intentions. Là, je parle même comme député à l'Assemblée nationale. Je pense qu'il va falloir prendre conscience du fait que si on veut avoir quelque chose dans un an, deux ans, cinq ans, il y a des gestes immédiats qui devront être posés et cela presse. À mon point de vue, on aurait dû ou on devrait être rendu au moment où on a déjà ces mesures et cette formation tout en

place pour être capable de former nos gens en conséquence. On n'a pas de pénurie de main-d'oeuvre, on a une pénurie de qualifications et les institutions ne demandent pas mieux, j'en suis persuadé. Sauf qu'il va falloir que l'effort de synergie se fasse à l'égard des différentes universités et des différents degrés. Vous parliez tantôt des cégep. Oui, il va falloir qu'il y ait des étapes à franchir de ce côté.

Je pense que si au sortir de cette commission parlementaire on est tous de bonne foi, on est tous d'accord, mais que personne ne prend le leadership, on risque de manquer de ce côté le virage. Cela me semble fondamental parce que tout ce décroissement en ce qui concerne les intermédiaires, tout ce qui est en train de se passer, les nouvelles règles du jeu, font en sorte que la clé pour la protection du consommateur, la clé pour la sécurité, si on veut, à cause du grand champ d'activités, nécessite vraiment des gens bien formés, bien préparés, avec toute l'ouverture et tout le côté professionnel reliés à cela. On est loin d'être capable d'avoir cela. Il va falloir assurément - je ne sais pas si ce sera au ministre de l'Éducation de faire sa part ou à qui que ce soit - que quelqu'un prenne le bâton du pèlerin, qu'il y ait un leader, un groupe qui fasse en sorte que tous les intervenants puissent se regrouper et préparer ensemble le programme d'action avec des échéanciers précis et des programmes de sensibilisation sur ces ouvertures-là.

M. Moffet: Enfin, ce que j'interprète chez vous, c'est un appui à cette démarche. Oui, je crois que nous aurons besoin d'appui pour effectivement mettre sur pied ce genre de programmes.

Vous parlez de leadership. La chair en assurance est une fondation, donc elle est supportée financièrement par l'industrie. Je crois que c'est notre rôle d'assumer ce genre de leadership. C'est justement la raison pour laquelle je suis ici aujourd'hui, d'abord, pour venir émettre une opinion et vérifier comment cette opinion est reçue.

Vous m'avez donné une idée, M. le député. Vous pariez encore de la protection du public. On en a déjà parlé, d'ailleurs, avant ce matin. J'aimerais aussi signaler que je crois que le public est d'autant plus protégé qu'un professionnel a dû investir dans sa profession. Si, à la limite, quelqu'un est banni de sa profession quand il a investi, par exemple, quatre ou cinq ans de sa vie pour étudier à l'université, le coût est extrêmement élevé. Donc, je pense que plus on va exiger une formation élevée, plus on a de chances d'avoir une éthique élevée parce que le coût d'être à la limite banni de sa profession est d'autant plus élevé. Cela m'est venu à l'esprit à mesure que vous parliez et je voulais ajouter cela. Je crois que mon collègue, Me Lévesque, voulait ajouter quelque chose sur la formation.

Le Président (M. Baril): Très brièvement, il reste une minute.

M. Lévesque (André): M. le Président, je vais être très bref, je vais rêver en couleur comme je l'ai fait il y a 20 ans, au départ de la Chaire en assurance, en 1968, lorsque nous avons commencé nos discussions. Nous voulions avoir les trois cycles: le premier cycle, le deuxième cycle et le doctorat à l'université parce qu'on était en communication avec le Worton School et le Dr Rosenbloom du Penn. State University qui nous fournissait tous les éléments en anglais. Mais on pouvait les traduire, pour avoir, à un moment donné, à l'Université Laval la Chaire en assurance avec trois cycles: baccalauréat, maîtrise et doctorat. Alors, on continue encore à penser à cela et je suis très heureux, comme vieux renard dans l'assurance, d'entendre vos réactions. Ce que vous m'avez dit me plaît et on va aller plus loin sachant que vous êtes avec nous autres.

Le Président (M. Baril): Merci, monsieur. M. le ministre, le mot de la fin, s'il vous plaît.

M. Fortier: Oui, le mot de la fin, c'est que le message est passé. Dans la mesure où on a dit que le décloisonnement des institutions financières appelait le décloisonnement des intermédiaires, il est bien certain que le décloisonnement des intermédiaires appelle une meilleure formation des intermédiaires et, dans ce sens-là, votre contribution nous a fait comprendre, une fois de plus, que l'université avait un rôle important à jouer. Pour cela, on vous en remercie.

Le Président (M. Baril): Merci. M. le député de Lévis.

M. Garon: En terminant, j'aimerais dire, M. le Président, à l'université qu'on ne sent plus beaucoup l'université dans les débats publics. Je voudrais vous féliciter d'être venus parce que je ne suis pas souvent d'accord avec le ministre de l'Éducation sur certaines choses, mais, là-dessus, je suis d'accord avec lui. Il y a quinze ou vingt ans, l'université était au centre de notre société et c'était un forum d'idées et de débats. Aujourd'hui, on ne sent pas du tout la présence de l'université. Il n'y en aurait pas et je pense que ce ne serait pas... On ne les verrait pas plus. Ce n'est pas normal. Il y a des débats fondamentaux qui se passent dans la société actuellement auxquels l'université ne participe pas. Par exemple, vous venez faire un mémoire, mais sur ces questions de décloisonnement, on n'a rien vu de l'université. Dans le libre-échange, il y a eu une rencontre à laquelle j'aurais aimé assister mais on avait un caucus le même jour. J'ai envoyé quelqu'un pour savoir ce qui se passait. Le rapport qu'on m'a fait, c'est que les gens n'ont aucune idée de ce qui les attend là-dedans,

les entreprises, et le premier colloque qu'on a fait, les salles étaient pleines à l'université parce qu'ils souhaitent voir jouer ce rôle à l'université. Je souhaite que l'université devienne ce qu'elle était depuis deux mille ans à venir jusqu'à il y a une dizaine d'années. On ne sent plus l'université au Québec. Je trouve que c'est une lacune. Ce forum d'idées qu'on devrait trouver dans la société est absent et ce sont tous les gens qui en sont privés, à mon avis.
(15 h 30)

M. Fortier: C'est depuis que vous avez quitté l'Université Laval.

Le Président (M. Baril): Merci, messieurs de la Chaire en assurance de l'Université Laval. Je vous remercie de votre présentation et je vous souhaite un bon retour chez vous.

M. Moffet: Je vous remercie, M. le Président.

Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins

Le Président (M. Baril): J'invite maintenant le Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins à se présenter immédiatement.

Messieurs, on vous souhaite la bienvenue. J'aimerais vous rappeler que vous avez vingt minutes pour faire la présentation de votre mémoire. Pour commencer, j'aimerais que vous vous présentiez et que vous présentiez vos invités. La parole est à vous.

M. Béland (Claude): Merci, M. le Président. D'abord, je voudrais à mon tour vous remercier de cette occasion que vous nous donnez de participer à cette discussion sur le décloisonnement des intermédiaires financiers. J'ai avec moi, à mon extrême droite, M. Henri-Paul Trudel, membre du comité exécutif de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins; il est aussi le président de la Fédération des caisses populaires du centre du Québec; à ma droite, M. Alban D'Amours, premier vice-président chez nous à la planification, communication et marketing; à mon extrême gauche, M. John Harbour, président du groupe Desjardins assurance générale; et à ma gauche, M. Yves Morrency, vice-président à la planification à la confédération. Je suis Claude Béland, président du mouvement.

Le Président (M. Baril): Je vous souhaite la bienvenue, M. Béland.

M. Béland: Merci. Je voudrais simplement rappeler en commençant, comme je suis appelé à le faire souvent, que le Mouvement Desjardins n'est pas une grande entreprise, que le Mouvement Desjardins est un grand regroupement de petites et, quelquefois, de moyennes entreprises. Il me semble que cette vision de Desjardins, on

est porté à l'oublier souvent. Nous sommes vraiment un regroupement de PME. Nous en comptons 1435, 1400 disons, plus une quinzaine d'institutions qui sont aussi des petites ou des moyennes entreprises. C'est à ce titre que je m'adresse à vous aujourd'hui. J'aimerais parfois, certains matins, vraiment avoir l'impression de contrôler 35 000 000 000 \$, mais je dois vous avouer que c'est largement réparti entre 1400 entreprises et 4 000 000 de membres. Alors, à ce point de vue, la concentration des capitaux chez nous est plutôt diluée.

Je serai très bref parce que je pense qu'on aura avantage à discuter sous forme de questions et réponses. D'ailleurs, vous avez déjà reçu notre mémoire ainsi que des sommaires.

J'aimerais rappeler que le Mouvement Desjardins, depuis quelques mois, a souvent fait savoir par différents moyens qu'il souscrivait aux objectifs visés par le gouvernement dans sa réforme globale des institutions financières à charte québécoise, et dans son projet de réforme des modes de distribution des produits financiers au Québec. Nous sommes d'accord avec l'objectif du décloisonnement de la propriété et des institutions; nous sommes également d'accord avec l'établissement de réseaux décloisonnés et plus étendus, autant les réseaux des institutions financières mêmes que le réseau des intermédiaires. Nous sommes absolument d'accord avec cela.

Nous sommes d'accord parce qu'il nous semble que c'est une façon efficace de rendre plus de produits disponibles au consommateur, en plus d'endroits - on rejoint même les régions éloignées - et de faire profiter ainsi le consommateur de cette synergie du décloisonnement. Je pense qu'on est déjà capables d'en faire la preuve. Cependant, il nous semble utile de rappeler - je le fais simplement par parallèle parce que je sais très bien que nous ne sommes pas à la commission parlementaire sur les institutions financières, mais je le fais à titre de parallèle - que s'il apparaissait nécessaire jusqu'à maintenant de cloisonner chacun des secteurs d'activité dans le monde financier, c'est que la réglementation a cherché à assurer la compétence des fournisseurs de services et faire disparaître tout conflit d'intérêts possible. C'est vraiment cela que visait le cloisonnement.

Nous avons toujours soutenu que même si, maintenant, on décloisonne, il ne faudrait pas perdre de vue qu'il faudrait faire en sorte de conserver la compétence du fournisseur de services, en même temps qu'il faut faire en sorte d'éviter le plus possible les conflits d'intérêts. Je pense que ces règles ne changent pas. On peut changer les moyens, mais les règles de fond ne doivent pas changer. C'est pourquoi, d'ailleurs, dans le décloisonnement des institutions financières, nous avons été d'accord qu'il s'agit d'une mesure utile pour donner plus de force à nos institutions. En même temps, pour protéger le consommateur et assurer la compétence du fournisseur de services, il nous a toujours semblé

approprié que chaque activité des différents paliers soit réglementée séparément. Pour les quatre paliers, on va continuer à dire: Il faut que ce soit vraiment contrôlé d'une façon séparée.

Il nous a toujours semblé essentiel que chaque secteur d'activité établisse sa compétence et accepte même de la soumettre à une vérification périodique. Pour éviter les conflits d'intérêts, on est également d'accord que les transactions découlant de chaque secteur d'activité devraient être contrôlées séparément et être transparentes, et que toute l'information qui pourrait établir l'intérêt qu'a le fournisseur de services financiers soit fournie et soit divulguée. Ce sont les grands principes qu'on accepte facilement.

Il nous semble que ces mêmes règles devraient aussi s'appliquer lorsqu'il s'agit du décloisonnement des intermédiaires indépendants. C'est-à-dire que l'intermédiaire devrait établir sa compétence à l'égard de chacun des services financiers qu'il veut offrir, lorsqu'il s'agit d'un secteur d'activité réglementé. Cette compétence, à notre avis, devrait être reconnue par les conseils des différentes associations professionnelles, tel que c'est suggéré dans le document, et ce sous la forme de l'émission d'un permis. La compétence devrait être réexaminée périodiquement. En somme, nous sommes d'accord avec le cumul des permis et nous sommes d'accord avec un contrôle de la compétence.

De plus, l'intermédiaire financier devrait être soumis à l'obligation de dévoiler au consommateur l'intérêt qu'il a à suggérer certains fournisseurs de services financiers.

On devrait alors soumettre l'intermédiaire à l'obligation de divulguer ses liens, non seulement ses liens financiers, à notre avis, mais également et peut-être surtout ses liens contractuels, avec des institutions financières. Lorsqu'on traite avec un intermédiaire, je pense qu'il est important qu'il nous dise s'il est lié à deux, trois, cinq ou sept fournisseurs de services. Parce qu'on peut facilement donner l'impression que, si par exemple on est un courtier d'assurances, on peut magasiner dans 200 compagnies d'assurances qui font affaire au Québec, alors qu'on sait très bien que la réalité fait qu'un courtier doit d'abord avoir un contrat avec une compagnie d'assurances, et que la moyenne des engagements des courtiers est peut-être avec six ou sept maisons. Il nous apparaîtrait important à ce moment-là qu'une façon de divulguer les liens serait de dire aux consommateurs quelles maisons et quels fournisseurs de services financiers on représente.

En résumé, il faut soumettre les intermédiaires financiers, comme les institutions financières, à des obligations de divulgation et de transparence pour permettre au consommateur de prendre ses décisions en toute connaissance de cause. Dans ce sens-là, c'est évident que nous sommes contre les ventes liées dans le sens de

ventes forcées. Parce qu'en connaissance de cause, il peut y avoir avantage parfois à des ventes liées, c'est-à-dire des ventes intéressées. Il peut y avoir des avantages pour le consommateur. Mais pour autant que ce n'est pas forcé, nous sommes d'accord pour accorder au consommateur la possibilité d'annuler les engagements qu'il aurait pris, croyant qu'il était obligé de les prendre comme condition d'un contrat principal. On n'a aucune objection à cela.

Mais encore là, il nous apparaît que le consommateur devrait obtenir cette protection, non seulement quand il traite avec une institution financière, mais quand il traite avec tout distributeur de services financiers, y compris les intermédiaires indépendants. Je pense que quand un intermédiaire se retrouve dans l'intimité du foyer d'un contribuable, il peut évidemment, de la même façon qu'on peut le faire dans une institution financière, laisser croire qu'il faut acheter tout le forfait pour avoir droit au meilleur prix possible. Et je ne vois pas pourquoi le consommateur, une fois retombé dans la tranquillité de son foyer sans la pression d'un intermédiaire, pourrait décider qu'il annule une partie de son contrat.

Nous sommes également d'accord que les informations personnelles relatives à un consommateur et possédées par une institution financière ne puissent être communiquées à une autre institution du même groupe. Mais encore là il nous semble que cette obligation devrait également s'appliquer à tout distributeur de services financiers, y compris les intermédiaires indépendants s'ils font eux-même partie d'une équipe multidisciplinaire. À ce sujet, si ceux qui contreviendront à cette disposition de la loi deviennent passibles de sanctions pénales, il nous apparaît cependant bien important de définir exactement ce qu'on entend par transmission d'informations personnelles. On vit tout de même dans une ère qu'on appelle l'ère de l'information. Aujourd'hui, une grande partie des gens gagnent leur vie dans le secteur de l'information. Ce n'est certainement pas pour que cela ne serve pas. Alors, il est important de savoir si on réfère à ce moment-là aux informations quant à la solvabilité des individus. Est-ce qu'on réfère à des listes d'adresses? Il s'agit de savoir ce qu'on entend d'une façon précise, avant de commettre un acte répréhensible, par la communication d'informations personnelles.

Et, finalement, le décloisonnement conduit aussi à l'apparition de plus en plus fréquente de planificateurs financiers: Pour ceux qui s'affichent ainsi et qui veulent donner, moyennant rémunération, des conseils quant à l'administration des affaires financières des individus, on favorise plutôt la création d'équipes multidisciplinaires de professionnels déjà habilités à agir par leur propre ordre professionnel et aussi constituées de membres d'associations professionnelles habilitées à émettre des permis à leurs membres. Ces équipes multidisciplinaires pour-

raient être sous la responsabilité d'une institution financière. Dès lors, c'est l'institution qui engagerait sa responsabilité ou, si ces équipes ne sont pas reliées à une institution financière, les avis de planification devraient être autorisés et signés par les individus, un peu comme on fait, par exemple, dans la profession de droit, et non pas par une corporation qui, évidemment, est perpétuelle en principe mais à laquelle on peut mettre fin rapidement, donc autorisés et signés par des individus qui, en ce faisant, assumeraient leurs responsabilités et la responsabilité personnelle.

(15 h 45)

Quant à nous, les planificateurs financiers devraient être soumis aux mêmes obligations de divulgation et de transparence que les intermédiaires. Dans le cas de planificateurs reliés à une institution financière, la divulgation des intérêts est évidente et implicite. Quand on va à la Fiducie Desjardins, on sait que c'est Desjardins. Mais dans le cas d'équipes non reliées à une institution financière, il nous semble que la divulgation, s'il y a un lien avec des institutions financières, devrait être expresse.

Voilà, en gros, M. le Président, la position du Mouvement Desjardins au sujet du décloisonnement des intermédiaires. Nous avons préparé ce matin, en révisant notre mémoire, un schéma qui résume notre position. Si cela peut être utile à la commission, on pourrait distribuer ce schéma. Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions. Merci.

Le Président (M. Baril): J'autorise la distribution de votre document.

M. Béland: Merci.

Le Président (M. Baril): M. le ministre, vous avez les dix premières minutes.

M. Fortier: M. Béland, MM. les membres du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins, votre témoignage aujourd'hui est important parce que tout le monde l'a dit, on vous jalouse, vous êtes le groupe le plus décloisonné sur le plan des institutions depuis longtemps. Bien sûr, cela provoque des discussions que nous avons eues depuis quatre jour, en particulier sur les ventes liées, il est assez curieux qu'au fur et à mesure des discussions, la pensée de tous et chacun d'entre nous évolue. Je parlais d'ailleurs à un courtier, qui est présent à tous les témoignages qui se font, qui me disait que lui-même voyait la disparité, la complexité des problèmes, et qu'en entendant ces témoignages de différents organismes, de différentes compagnies, on vient à avoir une compréhension plus directe de ce qu'on appelle le décloisonnement des conflits d'intérêts et des problèmes. Justement, La Laurentienne, ce matin, se disait fortement en faveur des ventes liées dans la mesure où ce n'étaient pas des ventes forcées

parce qu'il pourrait y avoir des bénéfices pour les consommateurs.

À ce sujet, j'aimerais avoir votre témoignage parce que je sais que vous avez fait faire une étude par Créatec en ce qui concerne la vente d'assurances dans les caisses populaires, ventes qui se font par le biais d'agents de votre compagnie d'assurances générales. Je ne sais pas si vous avez fait mettre à jour ce document, cette recherche que vous avez fait faire par la compagnie Créatec. Si elle est à jour, tant mieux, mais je crois qu'il serait intéressant que vous nous précisiez dans quelle mesure justement, lorsqu'il y a des ventes qui se font à l'intérieur des caisses populaires, cela se fait par des gens qui visitent la caisse et dans quelle mesure il y a un prêt consenti au même moment. Quelle est, d'une façon générale, votre expérience à ce jour face à vos clients? On sait très bien que si une institution financière avait un comportement tel qu'elle brimerait les droits de ses clients, en définitive elle pourrait peut-être faire des gains dans un laps de temps très court, mais, à moyen terme, cela pourrait lui nuire. J' imagine que ce ne serait pas dans le meilleur intérêt d'une institution financière, quelle qu'elle soit, d'avoir un comportement qui irait, en définitive, à rencontre des intérêts des consommateurs. En ce qui concerne la vente d'assurances plus spécifiquement, que certains ont associée à la vente liée, j'aimerais que vous nous fassiez part de votre expérience à ce jour et, si possible, soit le fait de votre expérience ou le fait d'une analyse qui aurait été faite par une tierce partie.

M. Béland: M. le Président, je dois dire que c'est très important, quand on parle des ventes liées, de rappeler ce que je disais tout à l'heure, c'est-à-dire qu'on a insisté, nous, sur la séparation des différentes fonctions. Dans la caisse, la personne qui est habilitée et qui détient un permis pour vendre ou offrir de l'assurance n'est pas un ou une employée de la caisse. C'est un employé ou une employée de la Compagnie d'assurances générales des caisses Desjardins, donc qui est sous l'autorité non pas du directeur de la caisse ou du conseil d'administration de la caisse, mais sous l'autorité de la compagnie d'assurances. D'ailleurs, ce n'est pas un contrat d'emploi qu'on fait. Il n'y a pas de relation contractuelle employeur-employé entre le représentant de la caisse et la caisse. C'est un contrat de location d'espace que fait la compagnie d'assurances dans le local de la caisse.

Cela dit, on était rendu à 2500 polices d'assurance vendues par le réseau des caisses; malheureusement, ce sondage n'a pas été mis à jour, mais il nous a révélé que seulement 19 % des gens qui avaient assuré leur habitation chez nous, avaient déjà et ont eu en même temps un prêt hypothécaire avec une caisse populaire. 19 % avaient ou ont un prêt hypothécaire avec une caisse populaire, alors que 58 % se sont assurés

pour leur habitation dans une caisse. Donc, on voit qu'il n'y a pas de lien entre le fait d'obtenir un prêt hypothécaire et une assurance. Seulement 9 % ont un prêt auto avec une caisse populaire, alors que 62 % de ces gens-là ont acheté une assurance auto dans la caisse. On voit, là aussi, qu'il n'y a aucune relation.

Quand on a demandé aux gens qui avaient acheté une assurance si cela résultait de leur initiative personnelle, d'une discussion avec une caissière, d'une suggestion d'un conseiller, d'une discussion avec un conseiller étranger, etc., presque tous, 93 %, ont dit que cet achat résultait de leur propre initiative; en allant voir un agent spécialisé en assurance de la caisse, zéro, aucune personne n'a mentionné que cette assurance leur avait été présentée comme une obligation et seulement 5 % ont fait allusion à la notion d'alternative; 2 % reconnaissent l'influence d'une caissière. Probablement que, quand il est arrivé à la caissière, elle lui a dit: Saviez-vous qu'on a un service d'assurance? C'est comme cela qu'ils ont interprété l'influence d'une caissière; 1 % affirment que cela résulte d'une autre démarche qu'on n'a pas identifiée.

Ce qui est intéressant aussi, c'est que les réponses indiquent que dans 50 % des cas l'achat a été effectué uniquement par un contact téléphonique; la moitié ne se sont même pas rendus à la caisse, ils ont appelé à la caisse. La grande majorité des jeunes, 76 %, étaient auparavant assurés par l'intermédiaire d'un courtier. C'est ce que le sondage nous a donné. C'est réellement dans la ligne de politique de Desjardins: on veut que le consommateur, notre membre, parce qu'il est quand même notre propriétaire, se sente libre de choisir entre les différents produits qu'on va lui offrir.

M. Fortier: M. Béland, ce matin, La Laurentienne a plaidé pour un décloisonnement des Intermédiaires qui serait plus global que ce que nous proposons; son plaidoyer, je dois l'admettre, était convaincant jusqu'à un certain point, mais elle allait jusqu'à dire que... Hier, le BAC nous a fait une recommandation à l'effet que les compagnies d'assurances générales qui vendent par le biais d'agents, étant donné que ces agents sont des employés de la compagnie, ils nous disaient: Vous ne devriez pas exiger de permis pour ces gens-là. La Laurentienne nous a apporté une dimension que je reconnaissais et le député de Lévis a aussi insisté sur ce point-là, que ce qui était important, ce n'était pas tellement le fait que la personne soit employée ou non, mais plutôt le rôle qu'elle jouait et ce rôle en était un de conseil et de vente auprès du public. La Laurentienne insistait donc pour que l'agent, même dans un cas d'assurances générales par vente directe, détienne un permis étant donné qu'il transige avec le public et qu'il le conseille, même s'il est un employé de la compagnie.

La Laurentienne allait plus loin et disait: S'il s'agit d'obtenir un permis pour une personne

qui joue un rôle de conseil et de vente, à ce moment-là, ce qui est important, ce n'est pas tellement la compagnie pour laquelle elle travaille. Selon elle, toute institution financière devrait pouvoir obtenir pour ses employés qui passeraient les examens et, bien sûr, dans un climat où, à l'avenir, j'oserais espérer que les exigences minimales seront relevées... tout le monde s'entend pour dire qu'il faut augmenter les exigences d'éducation et de passation des examens. Mais on allait jusqu'à dire qu'une caisse, une banque ou une compagnie pourrait faire en sorte que ces employés obtiennent différents permis et en particulier, pour extrapoler dans ce que La Laurentienne nous proposait, un employé d'une banque ou d'une caisse pourrait obtenir un permis. Vous avez insisté au début en disant: Nos employés dans le moment - je comprends que vous l'avez fait pour respecter la loi - les employés qui vendent de l'assurance ne relèvent pas de la direction de la caisse, mais de la direction de la compagnie.

Je sais que le Mouvement Desjardins, avant que je sois ministre, avait fait une demande pour que les employés des caisses puissent obtenir un permis, mais à la lumière de l'expérience que vous avez depuis six mois déjà - je crois que cela fait déjà six mois - quelle est votre expérience et quel est votre sentiment pour l'avenir?

M. Béland: Si je réfère justement au schéma, cela nous aide peut-être à comprendre plus rapidement. Quand on voit les deux types de réseaux quant au pouvoir d'agir des employés, nous disons: Quand les employés appartiennent à un groupe financier, donc Desjardins, La Laurentienne, on devrait se satisfaire d'un permis institutionnel de compétence. La notoriété, la réputation d'un groupe financier est déjà la garantie qu'on va hausser au maximum la compétence de nos employés. Chez nous, en tout cas, on ne cesse de faire de la formation. On a un Institut coopératif Desjardins. On fait en sorte de maximiser la formation. Plus nos employés sont compétents, plus on sait que nos membres vont être bien servis et on prend moins de risques d'assumer des responsabilités. Nous disons: Quand les employés appartiennent à un groupe financier, on devrait se satisfaire d'un permis institutionnel de compétence.

Quand je descends à "compétences", on dit: Le programme institutionnel de formation devrait être agréé par l'inspecteur général - cela va - mais, une fois le programme agréé, l'institution devrait faire la formation de ces gens comme on le fait déjà et comme on l'a fait dans le cas de l'assurance générale, ce qui a d'ailleurs donné d'excellents résultats non seulement en termes de compétence, mais en termes d'efficacité. On a été appelés à former beaucoup d'employés en peu de temps; beaucoup d'agents en peu de temps ont passé leurs examens avec succès. Ces gens sont maintenant des employés

de l'assurance. Il nous semble que c'est une façon efficace et raisonnable de le faire.

M. Harbour aimerait peut-être ajouter un mot de son expérience là-dessus.

M. Harbour (John): Oui. Nous avons formé à peu près 250 agents à ce jour pour vendre de l'assurance dans les caisses. Notre programme de formation en assurance a une durée de trois semaines. Pour obtenir le permis, notre agent se présente aux examens après une semaine de formation et le taux de réussite est d'environ 99 %. Après, nous lui donnons deux semaines de formation additionnelle sur nos produits et sur la façon dont nous fonctionnons.

C'est pour vous montrer que je crois que les exigences devraient être rehaussées. Je pense que cela fait l'unanimité des personnes qui se sont présentées ici. C'est pour vous montrer aussi le sérieux d'une institution financière qui a à cœur de bien servir ses membres et de donner un service professionnel. On parle beaucoup d'autoréglementation, et j'en suis. C'est un exemple très frappant d'une façon de former notre personnel et de donner une qualité de services adéquate à nos membres.

Le Président (M. Baril): Merci. M. le député de Lévis.

M. Garon: M. le Président, si on parle de permis dans l'ensemble du secteur des institutions financières, les normes minimales doivent être un peu identiques. On dit que Desjardins a des standards hauts, mais si vous avez toutes sortes de compagnies dans le secteur, cela veut dire que si c'est la compagnie elle-même qui donne le permis de pratique, cela équivaut à dire que cela va relever de chacun des standards. (16 heures)

On pourrait même aller plus loin. Une entreprise pourrait dire: je n'ai pas besoin que mon avocat passe l'examen du Barreau, je vais le former moi-même. Je ne réfère pas à Desjardins mais à l'ensemble du Québec. Comme c'est là, on fonctionne avec des standards. J'ai l'impression qu'on ne va nulle part. Il faut que quelqu'un vérifie la compétence. Quand il y a un cours, il y a un diplôme pour la vérifier, quand il y a un organisme professionnel, il y a les examens pour la vérifier. Je ne vois pas comment on pourrait fonctionner dans un régime d'institutions financières ainsi. Je ne veux pas dire que les standards de Desjardins ne sont pas hauts, mais le Québec doit penser par rapport à l'ensemble du Québec, à l'ensemble des institutions. Pour vérifier les standards, je ne comprends pas comment on pourrait dire que si une personne travaille pour une compagnie, elle n'a plus besoin de permis et qu'on doit se satisfaire du nom de l'entreprise. À ce moment, comment va-t-on établir les noms qui ont besoin de permis et les noms qui n'ont pas besoin de permis? Je ne comprends pas comment cela pourrait fonction-

ner.

M. Béland: C'est qu'on parle de deux types de réseaux. Quand on est dans le réseau de vente des institutions financières, c'est clair et ça l'indique ici, on est uniquement dans les réseaux des ventes directes. Il ne s'agit pas ici de fonction-conseil, de planification financière, ou de produits extrêmement complexes. Je pense que la règle change dès qu'on arrive dans des produits un peu plus complexes. Évidemment, les ventes directes sont habituellement dans des produits beaucoup moins complexes. Quand vous faites référence à une compagnie qui pourrait dire: Je n'ai pas besoin d'avoir un avocat qui a passé au Barreau, je pense que M. Harbour vient de vous donner un bel exemple qui démontre les degrés de complexité. Il faut faire quatre ans, du moins c'était cela dans mon temps, pour avoir sa licence en droit. Pour être agent d'assurances, une semaine de formation et on a son permis pour vendre en direct dans une caisse. On n'est pas au même degré de complexité.

On a formé 250 agents qui ont obtenu leur permis après une semaine de formation. On l'a complétée par deux semaines, nous, parce qu'on voulait aller un peu plus loin. Mais je pense qu'on n'est pas dans des fonctions... Si vous me dites: On entre dans l'assurance qui est plus directe, de l'assurance commerciale, de l'assurance dans des domaines de la planification financière, où interviennent des notions de fiscalité, là je suis parfaitement d'accord. On ne peut pas vendre cela en direct. On le dit dans notre document. Mais je ne fais référence ici qu'au réseau de vente des institutions financières à travers les succursales. Si on s'en va dans l'autre réseau, les Intermédiaires indépendants, là on dit: Cela prend un permis individuel de compétences et cela devrait être émis par les associations professionnelles. Là-dessus, nous sommes d'accord.

M. Garon: Au fond, je comprends ce que vous voulez dire. On reçoit par la poste, par exemple, des propositions d'assurances par les entreprises qui administrent des cartes de crédit, etc. On remplit nos formules tout seuls si on veut s'assurer. Non seulement cela, mais il n'y a personne. Ce n'est pas cela. Ce qui me frappe depuis quatre jours, ici, c'est qu'il y a pas mal d'inflation verbale dans le secteur financier. Parce qu'on a le mot financier, on a l'impression qu'on est rendu au cinquième niveau d'abstraction, que celui qui nous parle est au niveau des anges et que nous autres on est au niveau du plancher. Sauf que quand on décortique cela un peu, il y a bien du remplissage de formules là-dedans, sans beaucoup de choix. C'est de décoriquer la fonction-conseil de celle qui est uniquement une vente au comptoir, au fond. Ce n'est pas facile et c'est cela, je pense, qu'on n'a pas réussi à décortiquer depuis qu'on est ici. À

l'égard d'une personne qui fait une vente, je ne pense pas nécessairement à Desjardins, n'importe qui, on a de la difficulté à départager quand il s'agit de conseil ou uniquement de remplissage de formules.

M. Béland: M. le Président, quand on essaie de parler du décloisonnement des intermédiaires financiers, alors qu'il y a beaucoup de monde dans ce domaine, je pense qu'on est obligé de faire des nuances. On va être obligé de décoriquer cela, comme vous dites. Vous avez même aujourd'hui, en droit, puisque je reste dans votre exemple, des techniciens.

M. Garon: Je l'ai appris quand j'ai rencontré un de vos employés.

M. Béland: Les techniciens en droit aujourd'hui exercent quand même certaines fonctions. Ils ne font pas tout. Ils ne vont pas plaider jusqu'en Cour suprême, mais ils font certaines fonctions. Or, dans le domaine de l'intermédiation des services financiers, on a un peu la même chose. Il faut tout de même regarder l'avenir aussi. On est dans une ère de développement technologique très avancée. Il existe déjà des logiciels par lesquels on peut se procurer des polices d'assurance-habitation et automobile. Cela existe dans certains pays, même aux États-Unis. Il ne faudrait pas faire en sorte d'exiger que les guichets automatiques passent des examens. Je pense qu'à ce moment-là... C'est pour montrer qu'il y a des fonctions qui ne requièrent pas de cours universitaire et d'autres qui en requièrent. Quand on veut parler, de façon générale, de l'intermédiation des services financiers, de temps en temps, on en parle en ayant en tête, peut-être, les maisons de courtage plein service et on arrive à des degrés de complexité. Mais quand on parle de l'émission d'une police standard pour le consommateur normal et que l'on fait de la tarification, je pense qu'on n'a peut-être pas besoin d'un diplôme universitaire.

M. Garon: Vous savez, quand vous avez parlé de faire passer un examen au logiciel, ce serait peut-être une idée, on saurait ce qu'il a dans le ventre parce que tantôt, on a appris que les gens se promenaient avec des valises et que tout était dans la valise.

M. Fortier: ...hier.

M. Garon: Alors, on a dit: Oui, tous les renseignements étaient là. Je ne sais pas, mais ce serait peut-être une idée de faire passer un examen pour voir ce qu'il a dans le ventre, dans la valise.

M. Béland: D'ailleurs, ce sont ces valises-là qui nous ont incités à faire le décloisonnement dans les caisses parce qu'à un moment donné, on s'apercevait que cela nous faisait une grosse

concurrence parce que les valises se rendent jusque chez le consommateur, dans son salon, alors que nous, nous sommes assis bien tranquillement dans nos caisses et on attend que les gens viennent chez nous.

M. Garon: Il y a une question que je voulais vous poser parce qu'il y a beaucoup de papier, le ministre aime beaucoup produire du papier, des livres gris. Ils ne sont ni verts, ni blancs, alors on ne sait pas à quel niveau d'intention ils sont rendus. Je me méfie...

M. Fortier: ...pas de mauvaise intention.

M. Garon: ...quand il vous dit: Je suis d'accord avec le député de Lévis, habituellement, c'est parce qu'il a changé d'idée.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Il m'a dit qu'il était d'accord avec moi et j'ai remarqué qu'hier il disait le contraire. J'espère plutôt qu'il veut dire qu'il s'est rallié à mon idée.

Je pense que si on parlait de projets concrets, tout cela deviendrait un petit peu plus clair parce qu'on peut parler bien en général. J'ai remarqué, dans la dernière livraison - là, on l'a reçue ce matin même - à l'égard du décloisonnement dans la *Revue Desjardins*, vous terminez l'article, à la page 15, en disant: "Au Québec, on attend, entre autres, les projets de loi suivants: la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit, la loi sur le courtage des valeurs mobilières, la loi concernant les intermédiaires financiers et les amendements à la loi sur les compagnies d'assurance-vie." J'ai demandé au ministre, concernant la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit, quand il la présenterait et il m'a dit à la fin d'avril ou au début de mai. On est rendu au début de juin et il ne pourra plus en déposer, peut-être d'ici quinze Jours au maximum.

Dans votre esprit, le dépôt de ces projets de loi, depuis quand attendez-vous cela?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béland: Est-ce qu'on a le droit, ici, d'invoquer le 5e amendement?

M. Fortier: Qu'il fasse attention à la manière dont il répond parce qu'on va le reporter à l'automne.

M. Garon: Non, *non*, c'est parce que M. Bernier a dit: Vous n'avez qu'à proposer et il n'y a pas de problème!

M. Béland: Évidemment, ce n'est pas Desjardins qui fait la loi, vous le savez, et je ne suis pas capable de vous répondre. Ce qu'on sait, c'est que cela fait longtemps qu'on attend, c'est

vrai. On espère, mais on comprend la complexité de cette loi. On comprend aussi toutes les difficultés qu'il y a eu en cours de route, mais on s'attend que le projet de loi soit déposé le plus tôt possible parce que, pour nous, c'est évident que cela presse.

M. Garon: Je pense que c'est important aussi. Le ministre vous a dit qu'il voulait déposer la loi sur les intermédiaires financiers au mois d'octobre. Tout cela, au fond, doit arriver un peu en même temps parce que si on a le décloisonnement des institutions financières ou encore l'inverse, le décloisonnement des intermédiaires sans savoir comment cela va se poser par rapport aux institutions financières, il y a quelque chose qui ne marchera pas. Le véhicule et le conducteur... Si on fait conduire une moto par quelqu'un qui n'a conduit que des automobiles, cela va être dangereux, ou l'inverse.

J'aimerais demander au ministre concrètement, quelles sont ses intentions. On arrive à la fin de la commission parlementaire, on a étudié des livres. Quand veut-il déposer, concrètement, ces projets de loi? Peut-être aussi le projet de loi sur le chapitre sur la démutualisation des compagnies d'assurances pour celles qui veulent le faire, plutôt que de fonctionner projet de loi privé par projet de loi privé, la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit, la Loi sur les holdings financiers, la loi sur les intermédiaires financiers et les autres que je viens de mentionner et qui sont dans la *Revue Desjardins*? On a l'impression, dans ce secteur-là, que l'orchestre n'est pas rendu au même niveau, en tout cas, qu'il ne joue pas le même morceau.

Le Président (M. Baril): M. le ministre.

M. Fortier: Alors, on a un programme ambitieux, en fait, peut-être trop ambitieux. Celui qui est venu d'Investors l'autre fois, je ne sais pas si c'était le président d'Investors, nous disait que la réputation qu'on a dans le reste du Canada c'est que - comment nous a-t-il appelés? - il nous a appelés les "Californians of Canada", qu'on était à l'avant-garde, mais...

M. Garon: Comparé à la Saskatchewan...

M. Fortier: Il faut faire avancer les idées. Les dépôts des livres blancs étaient essentiels, comme je crois que cela aurait été difficile de tenir une commission parlementaire et d'arriver à un certain consensus comme celui auquel on arrive. Depuis quatre jours, il y a des petites différences d'opinion, mais c'est assez extraordinaire - ce n'est pas moi qui le dis, M. Droié de La Laurentienne le disait ce matin, et d'autres - c'est assez extraordinaire de voir jusqu'à quel point il y a consensus sur le décloisonnement. Pour arriver à cela, j'ai cru qu'il était important de publier un document qui permettait justement aux gens de discuter de la

même façon, avec les mêmes termes, sur la même base. Donc, c'était un outil pédagogique important. Mais pour cela, il a fallu que je mette de côté certaines choses. J'ai mis de côté... Je sais que la loi sur le registre a l'air d'être très importante pour vous, mais j'ai cru que le décloisonnement des institutions financières et des intermédiaires était plus important. On a reporté à plus tard des modifications à la Loi sur les assurances parce que c'était important, mais ce qui était plus important était de faire passer la loi sur les fiducies, c'était de procéder avec le décloisonnement. Alors si vous me demandez quel est mon programme immédiat, parce que je n'ai jamais donné de "target" pour la loi sur les holdings, on a seulement indiqué dans le livre blanc que c'était à venir. Mais il est certain qu'il y a deux priorités très importantes dans le moment. La première, c'est la loi touchant les caisses d'épargne et de crédit. Là, j'ai de bonnes nouvelles. Il restait un hiatus, il restait un petit problème, mais semble-t-il que c'est réglé et qu'avant le 15 juin on va pouvoir déposer la loi, pour avoir une commission parlementaire tel que prévu au début de septembre. C'est pour entendre les gens. Là, nous entendons, ce qui veut dire que si on veut donner la loi aux caisses d'épargne et de crédit le plus tôt possible, j'ose espérer qu'à l'automne, après avoir entendu l'ensemble des intervenants au mois de septembre, je pourrai apporter quelques amendements, si nécessaire, et les déposer lorsqu'on reviendra en Chambre et, si possible, faire avancer le projet de loi en deuxième lecture et le faire adopter avant Noël. En tout cas, disons que c'est un projet ambitieux parce que c'est une loi de 600 articles. Donc, ce ne sera pas facile. Mais il est certain qu'une autre priorité est le décloisonnement des intermédiaires. En particulier, je me suis engagé vis-à-vis des courtiers d'assurances à leur permettre le décloisonnement, et à d'autres intermédiaires. Est-ce qu'on va pouvoir toucher à tous les intermédiaires en même temps? Enfin, on va y aller par étapes. Encore là, c'est un programme ambitieux, mais j'ose espérer qu'on puisse arriver avec un projet de loi cet automne et qu'on le fasse avancer le plus rapidement possible. Il y a un tas d'autres choses. J'ai déposé un document sur la mise à jour de la Loi sur les valeurs mobilières. J'ose espérer que je pourrai arriver à l'automne avec des amendements à la Loi sur les valeurs mobilières. Il y a les amendements substantiels à la Loi sur les assurances. Mais une chose est rassurante. Vous pouvez me critiquer en disant: Mon Dieu, que cela prend du temps! Mais une chose est rassurante: on va plus vite que le gouvernement fédéral et on va plus vite que les autres provinces. Alors, quand je me compare aux autres, je me dis: C'est pas si pire. On peut toujours nous dire qu'on ne va pas assez vite, mais je pense qu'on fait beaucoup de choses dans le secteur des institutions financières au Québec. Je le dis parce qu'on arrive à des consensus. Il y

a des fois qu'on se critique, les deux formations politiques, mais un ancien ministre des Finances m'a dit: M. Fortier, dans le secteur des institutions financières, c'est trop important pour faire de la petite politique. Je crois que l'Opposition et le député de Lévis ont collaboré durant cette commission parlementaire. Je crois qu'au Québec on a souffert trop longtemps de ne pas avoir nos institutions financières et d'avoir un secteur financier très important. Pour une fois qu'on a quelque chose à coeur, on est rendu, M. l'inspecteur, à 50 000 000 000 \$. Dans mon livre blanc, on parlait d'institutions financières qui étaient à 44 000 000 000 \$. On est rendu à plus de 50 000 000 000 \$ et cela va augmenter parce que Montréal Trust s'en vient avec nous. Cela avance vite et on fait beaucoup de progrès. Je crois qu'on a un programme ambitieux, peut-être trop ambitieux, mais on va faire ce qu'on peut faire, selon les lois de la démocratie. C'est certain qu'on ne veut pas bousculer personne, mais on a un programme qui est beaucoup plus ambitieux et qui se réalise plus vite que celui du gouvernement fédéral. Vous savez, les compagnies à charte fédérale dans le domaine de l'assurance et les compagnies à charte fédérale dans le domaine des fiducies attendent encore leur loi, et elles ne l'ont pas. Nous, on a passé notre loi sur les fiducies. Elle va être promulguée la semaine prochaine. Le gouvernement fédéral est obligé de remettre en cause son avant-projet de loi qu'on a critiqué. Semble-t-il qu'on va gagner une bonne paire de manches parce qu'ils vont être obligés de recommencer et de réécrire leur loi. Alors, M. le député de Lévis, vous pouvez me critiquer, mais je pense qu'on fait beaucoup de choses. On a votre collaboration, étant donné l'ampleur des réformes à faire - et je l'apprécie - la collaboration de l'Opposition, comme nous l'avions accordée, je crois, quand on était dans l'Opposition. Je me souviens du problème des caisses d'entraide économique et je me souviens de la Loi sur les valeurs mobilières. C'étaient mes collègues Reed Scowen et Daniel Johnson qui étaient de l'autre côté. Nous avons collaboré avec le gouvernement dans ce sens, et je crois qu'on peut dire que dans le secteur des institutions financières, il n'y a pas de différence, que j'appellerais appréciable, entre les deux formations politiques. Bien sûr, chacun peut apporter son grain de sel, mais je crois qu'on a besoin de cela au Québec, parce qu'on a trop longtemps été des petits dans le secteur financier, mais on commence maintenant à prendre notre place. En tout cas, en ce qui me concerne, je vais tout faire pour faire avancer tous les projets de loi, et avec votre collaboration, on va essayer de les faire adopter le plus rapidement possible.

(16 h 15)

Le Président (M. Baril): Merci, M. le ministre. Je donne maintenant la parole à M. le député de Mille-Îles. Il reste six minutes à votre formation.

M. Bélisle: Merci, M. le Président. Je vais aller directement au but. Je remercie le Mouvement Desjardins du document qui a le mérite certes d'indiquer les objectifs visés par le décloisonnement des services financiers, tel que le voit le mouvement. Je m'attarde plus particulièrement au premier paragraphe à la page 4 de votre document: "De plus, il - on fait référence au décloisonnement - amènera une baisse au niveau des prix, rehaussera la qualité des services et améliorera la distribution dans les régions éloignées des grands centres."

La grande parenthèse que j'aimerais ouvrir au départ, c'est de vous citer, si vous me le permettez, un article paru dans le journal **Le Soleil** du mercredi 9 décembre 1987. C'est quelqu'un que vous connaissez très bien, M. Oscar Mercure, président d'Assurance-Vie Desjardins, qui émettait à cette époque le commentaire suivant: "Le consommateur n'a guère bénéficié jusqu'ici du décloisonnement des institutions financières. Il s'est agi davantage d'un décloisonnement de la propriété des institutions que des désirs et des besoins des consommateurs. C'est plutôt une guerre stratégique entre les gouvernements et entre les grandes maisons financières." M. Mercure était cité par M. Réal Laberge, journaliste, qui concluait: "D'autre part, remarquez que ce n'est pas la société qui a demandé et qui veut le décloisonnement, elle s'en accommode bien, si elle finit par en sortir gagnante. Jusqu'à maintenant, ce sont les institutions financières qui en ont voulu, et les gouvernements qui font ce décloisonnement." Je partage entièrement ce que M. Mercure, de votre mouvement, a déclaré le 9 décembre 1987.

Les bénéfices escomptés par le décloisonnement, tel que vous le voyez, sont la baisse des prix, le haussement de la qualité du service, l'amélioration de la distribution dans les régions éloignées des grands centres. Je prends le classement des assureurs au Canada, dans le journal, le portefeuille d'avril 1987, et je regarde le taux des frais d'opération sur prime acquise, je compare des compagnies d'assurances telles que le Groupe d'assurance Royale, taux des frais d'opération, 31,3 % sur 1 \$; Groupe Allstate, 28,7 %; Groupe Bélair, 29,3 %. Quand j'en arrive au Groupe Desjardins assurance générale, j'en arrive à 42 %, écart d'environ 15 %, en moyenne, sur le taux des frais d'opération.

Pour les 2500 nouvelles polices que vous avez vendues directement par votre réseau de caisses populaires - c'est ma première question - est-ce qu'il y a eu une remise au consommateur? Votre prémisses, c'est que cela va coûter moins cher. Il y aura des économies d'échelle. Au consommateur, à l'assuré qui a acheté ces polices, quand vous allez commencer, si ce n'est déjà fait, à quel nombre ou à quel volume allez-vous commencer à lui remettre l'économie d'échelle sur laquelle vous basez tout votre système?

Ma deuxième question a trait à la qualité des services à l'assuré. Est-ce que vous pouvez nous dire ce que vous pensez honnêtement et sincèrement. Comme vous l'avez déclaré tantôt, 56 % de ces 2500 nouvelles polices ont été souscrites après des appels téléphoniques. Est-ce que vous pensez qu'il y a une amélioration des services à la clientèle assurée chez vous, comparativement au système qui existait avant que vous ne le fassiez dans les caisses populaires? Les mêmes assurés pouvaient téléphoner à d'autres compagnies d'assurances et obtenir le même service.

Enfin, ce que j'aimerais savoir, en ce qui a trait aux 2500 polices qui ont été vendues, si ce n'est pas un test que vous faites présentement dans certaines succursales - votre troisième objectif est d'améliorer la distribution dans les régions éloignées - combien de ces polices d'assurances ont été vendues dans des régions éloignées? Est-ce que c'est 90 %, est-ce que c'est 50 %, est-ce que c'est seulement 10 %? Si c'est seulement 10 %, est-ce que ce n'est pas plutôt une stratégie de marketing chez vous, qui serait bien pour les objectifs de Desjardins, de viser de préférence la concentration des consommateurs dans les grands centres plutôt que d'assurer l'atteinte du troisième objectif qui est la distribution dans des régions éloignées? Ce que je veux savoir, en d'autres termes, c'est à quel moment les consommateurs qui vont acheter chez vous vont bénéficier des bénéfices escomptés qui sont de trois ordres et de quel montant.

Le Président (M. Baril): M. Beland.

M. Béland: Quant à la déclaration de M. Mercure, il faut la prendre dans son contexte. J'ai très bien vu le texte de M. Mercure, qui voulait s'adresser aux autres juridictions qui font du décloisonnement. Vous connaissez les opinions différentes des gouvernements fédéral et provincial sur la question du décloisonnement. On dit que si on fait un décloisonnement et qu'on n'en fait pas profiter le consommateur, c'est-à-dire que si on ne le fait pas profiter de la synergie du décloisonnement... Et je prends l'exemple de la Loi fédérale sur les sociétés de fiducie qui dit qu'on peut décloisonner la propriété, mais qu'on ne vend pas d'assurances dans les locaux des compagnies de fiducie. Donc, local à côté, frais fixes additionnels. Par conséquent, le consommateur n'en tire rien. Nous sommes d'accord avec la politique annoncée par le Québec, selon laquelle lorsqu'on permet le décloisonnement dans les locaux mêmes de l'institution financière, on crée des économies dont le consommateur va profiter. C'est ce que M. Mercure disait: Si on est seul à le faire, ce n'est pas très bon. Il faut que les gens comprennent que c'est bon le décloisonnement, pas juste des institutions financières, mais que c'est bon aussi quand on décloisonne l'offre de produits.

Vous faites référence au taux de 42 % de GDAG. GDAG est une entreprise qui fonctionne avec des courtiers. Vous n'avez pas là les chiffres de notre compagnie d'assurances qui vend dans les caisses. Servez-vous pas du 42 % du GDAG - GDAG, c'est Groupe Desjardins assurance générale - qui ne fonctionne que par l'intermédiaire de courtiers. Et on essaie d'améliorer notre 42 %, c'est bien évident. Vous n'avez pas les chiffres de l'assurance générale Caisses Desjardins, qui est une autre entreprise.

Troisièmement, ce qui est là, c'est déjà commencé. C'est déjà commencé. Quand on dit une baisse au niveau des prix, questionnez les gens des caisses. Je reçois des témoignages en quantité. Ils viennent chez nous parce qu'ils disent que c'est moins cher. C'est sûr. On bénéficie des avantages, c'est certain.

De plus, la qualité des services. Tous les assureurs directs commencent par recevoir des appels téléphoniques. Les gens nous appellent et disent: Quel est votre prix? Comment est-ce que cela marche? Ensuite, ils viennent terminer leur transaction. Ce qu'on voulait dire par notre statistique, c'est qu'on ne les sollicite pas dans la caisse. Le premier contact se fait par téléphone, par le membre lui-même. Donc, il n'y avait pas d'incitation autre que celle qui a été créée par la publicité qu'on nous a faite dans les journaux. Les gens ont vu cela. Ils ont appelé à la caisse et ils ont demandé: Est-ce vrai que vous avez un service d'assurances? On voudrait savoir comment cela fonctionne.

Quant à la distribution dans les régions éloignées, il y a 1000 conseils d'administration de caisses qui nous ont envoyé des résolutions. Donc, d'un peu partout, parce que ce sont 1000 sur 1345. Il y a eu 1000 conseils de gens du milieu qui se sont assis et qui se sont demandé: Est-ce qu'on vend de l'assurance? Est-ce qu'on offre cela à notre monde? Et 1000 ont répondu: Oui. Donc, cela doit rejoindre pas mal de régions éloignées. D'ailleurs, je parlais encore hier au directeur général de la fédération de la Péninsule et des Îles qui est très heureux. Il dit que ses membres sont contents, parce que c'était difficile avant de rejoindre un courtier. Il y en avait un à 70 kilomètres. On a maintenant de l'assurance sur place. Ils trouvent cela bien.

Je pense qu'on réalise déjà les trois objectifs fixés. Le jour où on ne sera pas capables de faire cela, qu'on ne sera pas capables de baisser le niveau des prix, bien mon Dieu, on ne sera plus dans la compétition. C'est le consommateur qui va décider. Ce n'est pas Desjardins.

M. Harbour, je pense que vous vivez cela, et j'aimerais que vous complétiez peut-être ma réponse.

M. Harbour: Avec plaisir. Lorsqu'on parle d'un taux d'acquisition au net, c'est-à-dire 42 %, c'est après la structure de réassurance qui varie beaucoup d'une compagnie à l'autre et qui peut influencer énormément le coût d'acquisition.

Deuxièmement, dans les exemples que vous avez comparés, vous avez des compagnies avec intermédiaires et d'autres sans intermédiaire, des réseaux complètement différents. Troisièmement, il y a la structure du chiffre d'affaires de chacune des compagnies. Si je suis une entreprise qui distribue plus d'habitations que d'automobiles, il est raisonnable de penser que mon coût d'acquisition est plus élevé. Si vous regardez la rémunération de l'intermédiaire qui est de 20 % en habitation, elle n'est que de 12,5 % en automobile et, à ce moment-là, la composition de la structure de porte-feuille d'assurances d'une compagnie est excessivement importante dans l'analyse du coût d'acquisition.

Je peux vous affirmer que si on avait des coûts d'acquisition de 15 % plus élevés que ceux de nos compétiteurs et que ce n'était pas justifié, on n'aurait pas démontré la rentabilité que l'entreprise a démontrée ces dernières années. Quant aux 2500 clients dont on parlait tout à l'heure, c'est un peu injuste relativement au succès qu'on remporte dans ce nouveau mode de distribution, puisque nous avons dépassé, depuis déjà une couple de semaines, le cap des 40 000 assurés. Je peux vous dire que présentement, 16 % de notre clientèle provient de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean et que toutes les caisses populaires de cette région offrent maintenant le produit d'assurances générales. On touche à ce moment-ci toutes les régions du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Il y a des petites régions là-bas qui ont un service extrêmement apprécié. D'ailleurs, une étude d'un cégep, celui de Jonquière, si ma mémoire est bonne, démontre qu'une personne sur deux serait intéressée à venir dans une caisse populaire pour avoir un service de produit d'assurance. Pour quelle raison? Je vous le donne en mille. Allez le leur demander. Mais vous pouvez constater la réceptivité du produit actuellement sur le marché. On a ouvert aussi nos caisses dans la région des Îles-de-la-Madeleine. Afin de vous démontrer le déploiement du réseau qui se fait présentement, il y a 300 des 1400 caisses qui offrent actuellement, par nos agents, le produit dans la province de Québec. On peut situer le volume total à 50 % en milieu urbain et à 50 % en milieu rural, au moment où on se parle; 50 % de nos distributions sont faites directement par des appels de consommateurs au centre de services centralisés et 50 % vont s'informer à la caisse et rencontrent l'agent sur place. Je ne sais pas si cela situe bien...

Le Président (M. Baril): Merci.
M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Il vous reste quatre minutes, M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Je commence.

Le Président (M. Baril): Allez-y. Je compte.

M. Parent (Bertrand): M. Béland, vous avez mentionné tantôt dans votre exposé qu'il est difficile de départager où s'arrêtent les services juste au comptoir, si on veut, et les services de gestion-conseil, si on peut appeler cela ainsi. Je pense qu'on est rendu, ou qu'on arrive à une époque où le consommateur va globaliser davantage ce genre de services, c'est-à-dire qu'on s'en va de plus en plus vers de la gestion-conseil. Le décroissement, c'est un peu comme dans un autre marché, celui du libre-échange. C'est rendu que les gens ne veulent plus avoir juste un morceau, ils veulent voir l'ensemble. Je pense que le rôle du directeur de la caisse ou du directeur de la banque est sûrement en train d'évoluer pour devenir davantage celui d'un conseiller. Alors, vous qui êtes à la tête du mouvement, ne pensez-vous pas qu'il y a là un danger? On est en train de se diriger vers des services qui seront carrément des services au comptoir fournis par une caissière ou, après les heures d'ouverture, fournis par un guichet automatique. On a sensiblement le même service: on peut retirer, on peut déposer, on peut faire des transactions pour acheter de l'assurance. À toutes fins utiles, un guichet automatique qui remplit la fonction d'une personne qui est là pour donner un service au comptoir. Ne pensez-vous pas que, de plus en plus, les consommateurs vont chercher davantage à aller voir, autant pour le portefeuille des assurances que pour l'ensemble des autres services qui sont compris dans le décroissement, ce que j'appelle la personne qui va conseiller sur l'ensemble du portefeuille ou sur l'ensemble des actions et des décisions à prendre pour un consommateur, un père de famille, etc?

Dans ce sens, je me dis que le type de formation que vous donnez actuellement est sûrement bien pour le service que vous rendez, mais la préoccupation ne devrait-elle pas davantage aller vers la formation des professionnels? On disait tantôt avec les gens de l'Université Laval - je le dis aux gens de Desjardins, parce que vous êtes drôlement importants dans le système dans lequel on vit - qu'il faudrait davantage former ou envisager immédiatement le fait d'avoir des gens qui auront une pleine formation dite professionnelle, pour être capable de répondre vraiment aux besoins, parce qu'on s'en va, je pense que ce sera d'ici quelques années, vers tout l'un ou tout l'autre. Il y aura le guichet ou la machine automatique - l'automatisation - où on peut faire des transactions. Mais lorsqu'on voudra avoir des conseils, on devra aller vers beaucoup plus large, et on ne pourra pas, d'après ce que j'ai cru comprendre, compartimenter, savoir où ça s'arrête et où ça commence. On ne pourra pas juste compartimenter les choses. Les gens vont avoir à l'esprit qu'en

allant à la caisse, même si à l'intérieur de la caisse il y a des locaux différents, on ne pourra plus compartimenter de cette façon. Je pense que les gens devront offrir davantage de gestion-conseil et être formés en conséquence. C'est là ma préoccupation.

M. Béland: M. le Président, je pense que, là aussi, il y a des niveaux. On ne fait pas de planification financière sur une base régulière. Une fois qu'on a expliqué à un professionnel sa situation financière, les besoins de sa famille selon le nombre d'enfants, ses revenus, etc., et que celui-ci dise: Tu devrais investir tant dans l'épargne-chèque, tant dans l'épargne stable, tu devrais acheter des valeurs mobilières pour telle proportion etc., une fois qu'on a la planification, il reste qu'on retombe ensuite dans des opérations quotidiennes. On est très conscients dans le réseau qu'une fois que les gens ont fait leur planification globale, ils ont quand même besoin d'indications sur la nature des conseils, sur les différents produits, sur la façon qu'on place un dépôt à terme, sur les modalités se rattachant au REER dans notre institution. C'est clair qu'à ce point de vue, on fait des efforts considérables actuellement; c'est d'ailleurs l'une de nos priorités qui se lit comme suit: l'adaptation de nos ressources humaines. On est en train de renverser la vapeur, c'est-à-dire qu'on avait anciennement une majorité d'employés voués aux services courants et on va maintenant vivre l'inverse; on parle de pourcentages de 70-30 de gens qui seront maintenant affectés aux services-conseils.

Quand je parle de services-conseils, je ne parle pas de planification financière. Ce sont des conseillers maison, identifiés à Desjardins bien sûr, mais qui sont là pour conseiller sur la panoplie des services, sur les différentes modalités de ces services, des produits, pour les expliquer convenablement et d'une façon très compétente. Mais je pense qu'il y a une nuance entre le degré de celui qui est dans le service courant et celui qui va être dans le service-conseil, mais qui est clairement identifiée. Sa divulgation n'est pas difficile à faire. Il travaille chez Desjardins, derrière le comptoir Desjardins ou dans un bureau Desjardins. C'est clair que sa divulgation est évidente, et que son intérêt est de vendre des produits Desjardins. Mais, à l'autre niveau, et on parle alors de planification financière, on dit aux gens: Oui, venez et, si vous avez besoin de conseils quant à votre planification financière, on va la faire et on la reverra en temps et lieu. Tout cela dépend à quel niveau on se situe.

M. D'Amours est notre spécialiste là-dedans.

Le Président (M. Baril): Oui, mais j'aimerais que vous soyez bref cependant. Votre temps est écoulé.

M. D'Amours (Alban): En fait, toute institution financière qui, dans le cadre du décroissement

nement, voudra déployer ses activités en conformité avec cette orientation d'entreprise et gouvernementale devra mettre l'accent sur la formation de ses employés à l'égard du conseil, mais on ne pourra pas éviter la séparation de l'agent-conseil, cette séparation dont vient de parler M. Béland, entre l'effort de vente et l'effort de conseil qu'on fournit aux membres ou aux clients qui se présentent à l'institution ou à la caisse. Dans ce contexte, c'est une des raisons pour lesquelles on met beaucoup l'accent sur la responsabilité institutionnelle de cette formation, parce qu'elle est graduelle par rapport à la complexité des produits offerts aux membres. Il serait difficile pour une institution étrangère ou un corps étranger à l'institution financière en question de viser les créneaux de formation parfaitement adaptés aux besoins multiples et graduels que ressentira la caisse ou l'institution financière dans ce contexte de décloisonnement des services.

Le Président (M. Baril): Merci.

Le mot de la fin, M. le ministre.

M. Fortier: Je pense bien que votre contribution nous a apporté un éclairage additionnel sur les besoins de votre entreprise. On va continuer le dialogue parce que, en ce qui concerne la formation, en particulier, et la possibilité d'octroyer à la formation une institution, je pense bien qu'en principe, dans la mesure où cela satisfait aux exigences d'un conseil de l'assurance-vie ou à celles d'un conseil de l'assurance de dommages, il s'agirait d'une délégation que le conseil pourra évaluer à ce moment-là. De toute façon, on ne fermera pas de portes aujourd'hui, et on vous remercie de votre contribution.

Le Président (M. Baril): Merci. Le mot de la fin, M. le député de Lévis.

M. Garon: M. le président, j'avais une question à vous poser. Je n'ai pas eu à le faire puisque vous y avez répondu quand vous avez dit, qu'au fond, Desjardins n'est pas un mammoth financier, mais un groupement de près de 1400 caisses. Je pense qu'il y a au-delà de 800 municipalités au Québec qui n'ont pas d'autre institution financière qu'une caisse dans la municipalité. J'étais content d'entendre cela, parce que j'allais vous demander ce que c'était entre les deux. Le fait qu'on a dit que Desjardins pourrait devenir un mammoth sur le continent nord-américain a créé des problèmes. Je suis content de voir que le ministre commence à se dédouaner par rapport au terme "mammoth", une espèce disparue il y a des millions d'années, faute d'être capable de s'adapter au milieu environnant.

Je remarque aussi qu'on a dit que c'était important d'avoir des notions de fiscalité. Je vois que vous êtes accompagné de l'ancien sous-

ministre du Revenu. En planification financière, sans notions fiscales, je pense bien qu'il y aurait un gros problème.

Je remarque qu'en termes d'économie aussi, vous êtes un des seuls organismes à écrire sur les deux côtés des pages. Cela m'a frappé. Vous aviez sûrement le moyen d'écrire seulement sur un côté de la page. Cela m'a frappé. Tantôt même, je me suis dit, le texte ne se suit pas. Vous écrivez sur les deux côtés des pages, ce qui est un bon signe aussi, en termes d'économie. Cela prend deux fois moins de pages pour écrire la même chose.

Ce que je souhaite au fond - et je suis content de l'avoir entendu - ce que j'espère c'est que l'engagement du ministre aujourd'hui veut dire quelque chose. Il a dit: Vous pouvez compter sur l'Opposition pour insister là-dessus, à la fin d'avril, début mai. Aujourd'hui, il a dit: Avant le 15 juin. Je pense que vous avez un rôle à jouer pour qu'il le fasse, parce que la session doit ajourner au plus tard à la Saint-Jean-Baptiste et ne reprendra pas avant le mois d'octobre. On veut pouvoir faire des consultations aux mois d'août ou de septembre. Cela devait être au mois d'août; c'est rendu au mois de septembre. Je suppose qu'au mois d'août, cela va être le registre des entreprises.

M. Fortier: Au mois d'août, M. Béland ne sera pas là. Alors, on y sera au mois de septembre.

M. Garon: Je pense qu'il serait très sain, à cause de tous les débats qu'il y a eu jusqu'à maintenant, que la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit soit déposée. Quand on fera alors les études, avant même que cela revienne devant l'Assemblée nationale, si la Loi sur les intermédiaires financiers a été déposée, je pense qu'il y aura beaucoup moins d'ambiguïté, et les gens sauront sur quoi tout cela s'aligne, et il y aura beaucoup moins d'inquiétude aussi.

Le Président (M. Baril): Merci. M. Béland, je vous remercie.

M. Béland: Merci.

Le Président (M. Baril): Je remercie le Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins.

J'invite immédiatement la Bourse de Montréal à se présenter.

La commission va suspendre ses travaux deux minutes.

(Suspension de la séance à 16 h 38)

(Reprise à 16 h 41)

Le Président (M. Baril): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission reprend ses travaux. Mesdames, messieurs, on vous souhaite la bienvenue. Si vous voulez, s'il vous plaît, vous présenter et présenter vos invités.

Bourse de Montréal

Mme Parent-Johnson (Marie-Louise): Je suis Marie-Louise Parent-Johnson, première vice-présidente, affaires juridiques, et secrétaire générale de la Bourse de Montréal. À ma gauche, M. Richard Drapeau, un gouverneur membre de la Bourse. Il est président de R. Drapeau Capital inc, et il est aussi président du comité du parquet de la Bourse de Montréal et membre de divers comités pour la performance des spécialistes sur le parquet. À ma droite, M. Pierre David, gouverneur, représentant le public à la Bourse de Montréal. M. David est président du comité d'inspection des membres de la Bourse de Montréal.

Le Président (M. Baril): Mme Parent-Johnson, on vous souhaite la bienvenue, à vous et à votre groupe. Je tiens à vous dire que vous avez 20 minutes pour la présentation de votre mémoire.

Mme Parent-Johnson: Merci. Au nom du comité des gouverneurs de la Bourse, je tiens à remercier M. le ministre ainsi que le président de la commission parlementaire, les membres de la commission et le personnel, de nous donner cette occasion de nous prononcer sur un sujet qui nous est cher, le décloisonnement des intermédiaires, qui fait suite au décloisonnement des institutions financières. Vous avez reçu notre mémoire. Vous avez reçu le sommaire. Dès lors, étant donné que vous avez reçu ces documents, si vous insistez vraiment, je pourrai en faire la lecture des 38 pages, ligne après ligne, mais je procéderai plutôt en mettant en évidence un certain nombre d'éléments qui sont plus importants à nos yeux. Dans cet exercice, je tenterai d'éviter les redites sur la réforme des institutions financières.

Permettez-moi d'abord de vous expliquer ce qu'est la Bourse. La Bourse est un organisme d'autoréglementation qui, en vertu de sa constitution, par sa loi spéciale de 1874, a comme mission d'établir et de faciliter le développement de marchés de qualité. Elle a la responsabilité de réglementer et de discipliner ses membres et leurs représentants. Elle doit voir aussi à la surveillance du bon ordre des marchés des quelque 1200 titres des 755 entreprises qui ont déjà fait appel à l'épargne publique. Nos membres sont les courtiers en valeurs mobilières qui transigent sur le parquet. Certains d'entre eux ne sont membres d'aucun autre organisme ou association.

Ce que nous sommes et ce que nous faisons nous amènent à observer quotidiennement les mutations qui touchent le système financier. Nos

préoccupations sont triples. D'une part, nous croyons que la Bourse et les marchés financiers sont essentiels au développement économique du Québec. D'autre part, nous sommes préoccupés par la protection des consommateurs, le produit financier que sont les investisseurs. Je vous rappellerai que plus de 16 % de la population adulte possède des titres cotés en Bourse. Enfin, nous sommes préoccupés par la stabilité du système financier.

Ce que l'on voit, c'est d'abord la concurrence féroce entre ceux qui vendent des produits financiers aux consommateurs. Cette concurrence se traduit par une interpénétration des activités et des produits. Des banques qui font du courtage, des caisses d'épargne et de crédit qui font aussi de l'assurance, des assureurs qui vendent des immeubles, et des fiduciaires qui font des transactions boursières pour des clients. Ce que l'on voit nous amène à constater que cela a des effets. Du point de vue du consommateur, cela lui offre une vitrine où, de plus en plus, il va pouvoir faire un dépôt, transiger sur des valeurs mobilières, procéder à l'achat d'un immeuble et s'assurer sur la vie et contre les dommages. Ce que l'on constate pour les établissements ou institutions financières, c'est que cela leur permet de faire face à la concurrence, d'atteindre ou de conserver une clientèle en lui offrant plus de produits, en maximisant les économies d'échelle.

Le Québec, depuis plusieurs années, assume un leadership sur ce plan. D'ailleurs, le document du ministre s'inscrit dans cet élan. C'est là le contexte des principes qui nous apparaissent être les tendances lourdes. Il y a, cependant, des problèmes d'adaptation auxquels il faut savoir répondre parce qu'il y a le revers de la médaille.

En ce qui concerne l'industrie à laquelle nous appartenons, c'est-à-dire les valeurs mobilières, il y a lieu, d'abord, de définir ce que l'on entend par intermédiaires, avant de procéder carrément à la description de notre problématique. D'abord, distinguons l'intermédiaire financier et celui qui émet un titre de créance tiré sur lui-même, dont la valeur est certaine et dont le rendement est habituellement déterminé, par exemple, une police d'assurance émise par une institution, alors que l'intermédiaire de marché, à savoir, dans ce cas-ci, le courtier en valeurs mobilières ou le courtier d'assurances, effectue un appariement entre une demande du consommateur et un produit offert sur le marché des capitaux. Ce qu'il faut retenir, c'est que le titre de valeur mobilière coté en Bourse est un titre plus aléatoire, dont le rendement peut être très haut ou plus bas, et qui dépend des fluctuations du marché.

Nous, dans l'industrie des valeurs mobilières, sommes dans l'intermédiation de marchés. Dès que l'on parle de valeurs mobilières, qu'on soit bien conscient de la nature de ce qu'est un produit de valeurs mobilières réglementées. Voici

quelques produits variés dont la complexité diffère de l'un à l'autre. Par exemple: des actions de grandes entreprises ou d'entreprises en voie de développement, des certificats sur l'or, l'argent, le platine, les contrats à terme sur marchandise ou les contrats à terme sur acceptation bancaire, les options sur devises, les options sur bons du Trésor ou les options sur obligations, etc. C'est pour cela que nous pensons que la réglementation doit se faire par fonction ou champ d'activité plutôt que par institution. En faisant de la réglementation par fonction, on assure la cohérence, l'unicité, l'efficacité et donc, une meilleure protection du consommateur, une meilleure stabilité du système financier.

De façon spécifique, c'est pour ces raisons que nous retrouvons les recommandations de la Bourse de Montréal dans son sommaire, aux pages 7 et suivantes. Tout d'abord, les activités de valeurs mobilières, quel que soit le contexte d'organisation de la vitrine, doivent être vigoureusement soumises à la réglementation des valeurs mobilières comme telles, à l'unique intervention de surveillance de l'organisme traditionnel de surveillance, soit la Commission des valeurs mobilières, et à l'autoréglementation dont nous sommes un exemple, mais qui devrait aussi s'étendre à d'autres; que toute délégation à un organisme d'autoréglementation se fasse par le seul et même organisme, par le biais de la loi.

Quant au regroupement d'activités qui peuvent prendre des formes de réseaux, équipes, cabinets, quelle que soit la formule ou tout autre présentation de produits financiers au consommateur, il nous apparaît essentiel que les activités de valeurs mobilières fassent l'objet d'une identification claire et distincte sur le plan administratif, que la formation, le maintien, la compétence et les qualifications dans une industrie très complexe obéissent à des standards très élevés. Quant au cumul de permis, que les personnes qui exercent dans ce secteur remplissent des conditions et des exigences de compétence et de qualification de très hauts standards, et que ces postulats se reflètent dans les mesures qui seront envisagées et ce, dans le meilleur intérêt du consommateur, quelle que soit l'orientation que le ministre prendra quant à cet aspect de l'élargissement des champs de pratique.

Quant aux transactions liées, on considère qu'il devrait être interdit que les personnes, dans les regroupements, lient l'obtention d'un service à l'achat d'un autre, c'est-à-dire l'achat d'une maison en faisant prendre à cette personne de l'assurance nécessairement dans le même regroupement. Quant à la question des commissions partagées, la Bourse est d'avis qu'on ne pourrait défendre ce genre de rémunération entre les entités pour référence d'affaires. Il faut tenir compte du volume et de la valeur de l'affaire référée. Il faut donc permettre le partage de commissions. Il vaut donc mieux réglementer cette formule en obligeant la divulgation du

partage des commissions, qui devrait être effectué de firme à firme et que les politiques soient bien établies dans les firmes pour qu'il y ait un contrôle de ce partage des commissions. Les firmes devraient tenir un registre des commissions reçues ou payées qui devrait être tenu dans chaque institution en indiquant la provenance de la référence. Quant à l'aspect de divulgation, afin d'assurer la protection du consommateur, la Bourse recommande que tout intermédiaire financier ou de marché doive divulguer au consommateur ses liens ou ententes avec une institution financière ou un autre intermédiaire de marché. Il doit le faire dans une perspective qui puisse permettre aux organismes de supervision et d'autoréglementation d'en vérifier facilement l'authenticité. Il s'agit là de mesures appropriées pour éviter les situations de conflits d'intérêts et un principe fondamental dont devrait s'inspirer toute loi de cette nature.

C'est donc là, M. le Président, un tour d'horizon de la position de la Bourse de Montréal. Quant aux questions, les gouverneurs de la Bourse se feront un plaisir d'y répondre.

Le Président (M. Baril): Merci, madame. M. le ministre.

M. Fortier: Merci, M. le Président. Un premier mot bien sûr pour remercier la Bourse d'avoir préparé un mémoire et d'être venue le présenter, sachant pertinemment que les délais étaient très courts et que cela vous a imposé un travail accru à la dernière minute. Mais je suis sûr que le temps imparti vous a quand même donné les moyens de faire connaître votre point de vue. Vous dites et vous faites avec raison la distinction entre les intermédiaires financiers et les intermédiaires de marché. Quelquefois, on utilise l'un pour l'autre, mais il est évident que ce qu'on appelle l'intermédiation financière est la transformation d'une créance en une autre créance et que l'intermédiation de marché consiste à mettre une institution et un client ensemble pour leur permettre de faire une transaction. Mais n'est-il pas vrai, lorsqu'on parle de courtiers en valeurs mobilières, que très souvent les grandes maisons de courtage jouent sur les deux tableaux? Bien sûr, si je m'adresse à mon courtier, il va m'acheter des titres en Bourse, donc à ce moment-là il est intermédiaire de marché. Mais lorsqu'un courtier en valeurs mobilières fait un "bought deal", alors là on touche à la limite de l'intermédiation financière. Dans une certaine mesure, les grandes maisons de courtage en valeurs mobilières sont, à la limite, quasiment des intermédiaires financiers en plus d'être des intermédiaires de marché.

M. Drapeau (Richard): Est-ce que je peux répondre maintenant? Je ne serais pas prêt à faire cette affirmation parce que même dans le cas d'un "bought deal" ou dans le cas d'une émission où le courtier est preneur ferme, en

fait, il vous vend du papier de son inventaire. C'est sûr. Il a une partie, parce que c'était de ses biens qu'il vous vend, la créance ou le titre, c'est quand même le titre de quelqu'un d'autre. C'est-à-dire que si le courtier a pris en prise ferme 20 000 000 \$ d'actions de la Banque Nationale, il les a dans son inventaire pour un ou cinq jours et il les distribue par petites tranches. Bien sûr, il est la contrepartie de son client, mais le titre qui est transféré, la créance, n'est pas contre le courtier, mais contre la banque. Ce n'est pas comme une banque. Par coïncidence, dans le journal de ce matin, dans un article sur la commission parlementaire, il y a également une publicité du Mouvement Desjardins. J'essayais d'imaginer comment la caissière, au comptoir de la caisse populaire, expliquerait le produit à un client. C'est émis par Crédit industriel Desjardins, 29 000 000 \$, une débenture non garantie à taux fixe et flottant. Imaginez-vous au comptoir avec votre caissière préférée, dire: Qu'est-ce qui se passe? Dans ce cas, ce serait vrai que Desjardins serait à la fois l'émetteur, l'agent, le promoteur, il serait tout. Si le vendeur chez Lévesque Beaubien vous propose des actions de Lévesque Beaubien, à part ce cas particulier, le parallèle est difficile.

M. Fortier: Je ne voulais pas amener un gros débat là-dessus. Je voulais simplement indiquer que, en ce qui me concerne, dans le document de consultation, je parlais du décloisonnement des intermédiaires sur le marché et on a parlé de réunir des spécialistes de différents types d'intermédiation, l'agent d'assurance-vie, le courtier d'assurances - et au lieu de dire un courtier en valeurs mobilières, on devrait dire un représentant en valeurs mobilières - je pensais beaucoup plus à cette dimension qui est la vente plutôt qu'à l'émission d'actions, tout ce qui est beaucoup plus complexe.

Si on pense aux régions périphériques, certaines maisons ont de tout petits bureaux, par exemple, dans la Beauce, Geoffron Leclerc a un ou deux représentants. C'est sûr qu'un courtier en valeurs mobilières, s'il a un représentant en Abitibi ou un représentant dans la Beauce, ce n'est pas dans ce bureau qu'il va faire les émissions d'actions et les opérations les plus complexes. Très souvent, il ne s'agit que d'un bureau de vente. Donc, c'est assez limité comme activité. On pourrait parler, à la limite, de bureau multidisciplinaire dans la mesure où, dans ce bureau de Beauce ou d'Abitibi, le représentant en valeurs mobilières pourrait travailler de concert avec le courtier en assurances ou l'agent d'assurance-vie. Il y a cette dimension de bureau multidisciplinaire qui est très éloignée, par exemple, de Lévesque Beaubien à Montréal qui formerait un bureau multidisciplinaire à Montréal avec un autre. Mais, je me suis demandé si, en préparant votre mémoire, vous aviez pensé à ces deux niveaux de bureau multidisciplinaire, le petit bureau en région où le représentant local

se mettrait en participation communautaire avec d'autres intermédiaires plutôt qu'un gros courtier en valeurs mobilières au siège social de Montréal qui formerait un bureau multidisciplinaire.

M. Drapeau: Effectivement, on a fait ces raisonnements. Les discussions ont même porté un peu plus loin, jusqu'au concept de franchisation de personnes en régions où il y aurait différents professionnels qui pourraient gérer ensemble une espèce de lieu unique. Par contre, le concept est loin d'être passé à la Commission des valeurs mobilières. Mais si on pense à l'entreprise commerciale, en dehors des contraintes législatives, c'est certainement un concept plein de bon sens.

Premièrement, on est venus ici avec des idées très claires pour répondre à une question qui ne nous était peut-être pas adressée. En fait, je pense que cela vise surtout à associer des compagnies d'assurances, c'était là votre question. Mais notre intervention, en partie existe parce que quand vous allez parler des agents d'assurances qui auront le droit de travailler en régions, en fait, tout le monde sera en train d'exercer le métier de courtier: les banques, par le décloisonnement, le fonds, par l'entremise des filiales, ils ont acheté des compagnies, les agents d'assurances, vu que les caisses populaires vont vendre de l'assurance au comptoir, ils voudraient bien faire autre chose que typiquement vendre des valeurs mobilières. On sent un peu que notre métier est en train de se faire grignoter. On peut vivre avec cela aussi, mais on voudrait que le point de vue de l'État soit peut-être attiré sur un point. Toute la démarche de cette phase de déréglementation vise les personnes parce que les entreprises peuvent maintenant faire ce qu'elles veulent par voie de propriété. La vraie question sous-jacente, c'est le cumul des permis, ou en fait les cabinets multidisciplinaires, et là encore est inclus le cumul des permis. Du cumul des permis, ou d'une mesure semblable, on va arriver à ce que des personnes soient à temps partiel, c'est-à-dire que je serais agent assureur-vie le soir, je serais courtier en valeurs mobilières le matin et je ferais peut-être autre chose l'après-midi. On pense avoir la souplesse pour réaliser cela aussi si cela nous était imposé. (17 heures)

Mais par contre, c'est un changement majeur dans la culture des entreprises financières. Parce qu'on a quand même des habitudes au Québec. C'est un changement majeur et c'est un bouleversement qui ne serait pas adopté facilement. À la limite, on se penserait sur le USS Enterprise "to go where no man has gone before." Aucune des législations, les plus libérales soient-elles, de Californie ou d'ailleurs n'a quand même entraîné la matérialisation, en fait, de propositions qui vont aussi loin. Ce qu'on peut essayer de retrouver, c'est Merrill Lynch en Californie où les courtiers en valeurs mobilières ont aussi fait de l'assurance-vie pendant un

temps. C'est l'expérience la plus poussée qu'on a pu trouver, mais qui ne s'est pas matérialisée.

Alors deux pensées pour finir. Le cumul de permis conduit nécessairement à l'exercice d'une profession à temps partiel. Et l'autre voie qui est indiquée de cabinets multidisciplinaires ou d'équipes de personnes nous semble être dans le cheminement du décloisonnement qui a déjà été amorcé.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Garon: Vous pariez, dans votre mémoire, d'harmonisation entre les juridictions. Comment serait-il possible pour le Québec d'avoir une harmonisation complète et d'atteindre en même temps le niveau de décloisonnement qui est souhaité au Québec?

Mme Parent-Johnson: De toute façon, le Québec a été le premier à avancer les principes de décloisonnement et à les matérialiser par des mesures législatives et réglementaires. Mais nous voulons surtout préciser que nous avons vécu l'expérience en matière de valeurs mobilières, tout récemment, particulièrement le décloisonnement de la propriété des maisons de courtage. Et nous en faisons l'illustration dans notre mémoire.

En 1983, la Commission des valeurs mobilières a exigé qu'il n'y ait pas de restrictions quant à la prise de position ou renforcement de position dans les firmes de courtage par d'autres institutions financières. La Bourse de Montréal, en 1985, a élargi ses règles et a été la première à accepter, en plus de la propriété étrangère, des prises de position en renforcement de position par des institutions financières. Or, au-delà d'une certaine limite, ces mesures étaient interdites en Ontario. Toutes les entreprises d'envergure pancanadienne ou internationale, les firmes de courtage, si elles avaient dans leur charte, règles et règlements des dispositions à l'effet qu'elles acceptaient des prises de position, ne pouvaient pas oeuvrer dans d'autres provinces du Canada. Ce qui a fait que lorsque certaines firmes de courtage ont fait des émissions publiques de leurs titres, elles ont dû modifier leur charte, leurs règles et leurs règlements à cet effet.

Donc, si vous aviez une prise de position plus importante que la limite prévue en Ontario, vous ne pouviez pas faire affaire, comme firme de courtage, en Ontario et même ici puisque de toute façon ces entreprises qui voulaient faire affaire à l'extérieur du Québec ne profitaient pas de ces mesures plus permissives afin de se capitaliser. Dès lors, nous avons en quelque sorte forcé l'Ontario à bouger par la réforme sur la propriété des institutions financières. Et le reste du Canada, après l'Ontario, a abattu les cloisons de propriété, le 30 juin 1987. Eh bien, toutes les entreprises québécoises ont attendu le 30 juin 1987 pour pouvoir profiter de ces mesures plus

permissives.

C'est toute la question de coordination lorsqu'on veut faire affaire avec l'extérieur. Si à l'extérieur il y a des restrictions, vous ne pouvez pas faire affaire. Et lorsqu'on parle de décloisonnement, on parle de globalisation. Si on est constant dans les idées, il faut se rendre compte que, hors de nos frontières, il y a des effets à l'égard des mesures que l'on prend. Même si les mesures sont très permissives ici, les entreprises d'ici n'en profiteront pas parce qu'elles ne pourront pas sortir des frontières. Je dois dire que c'est le dilemme. Par ailleurs, nous encourageons le gouvernement du Québec à continuer à avoir des idées très progressistes. C'est tout à fait dans l'élan qui a été donné au Québec depuis de nombreuses années, mais il faut avoir aussi en tête le souci de la concertation. C'est un peu comme un souhait quand la Bourse dit cette chose-là dans son mémoire. C'est en fait une demande de concertation avec les autres juridictions. L'expérience a été vécue et tout récemment.

M. Garon: Si je vais un peu plus loin dans ce domaine, cela veut dire que, par rapport au débat qu'il y a eu entre le président de la Commission des valeurs mobilières et le ministre, sur le pouvoir de directive du ministre ou le pouvoir de la Commission des valeurs mobilières, est-ce que je tirerais la bonne conclusion...

Mme Parent-Johnson: Je crois que vous m'avez...

M. Garon: ...en disant, parce que c'était un des arguments qu'invoquait le président de la Commission des valeurs mobilières, les relations avec d'autres commissions des valeurs mobilières, pour pouvoir fonctionner...

Mme Parent-Johnson: Vous amenez la Bourse à répondre au rapport quinquennal sur la Loi sur les valeurs mobilières et certaines recommandations inscrites dans ce rapport.

M. Garon: Oui.

Mme Parent-Johnson: Effectivement, il y aura un élément de cette nature à traiter lorsque nous en serons rendus à répondre au ministre dans le rapport.

M. Fortier: J'aimerais préciser, concernant le rapport quinquennal, M. le député de Lévis, que la loi dit clairement qu'en deçà d'une période de six mois, je crois, il faut qu'il y ait une commission parlementaire et je vous ai déjà dit, en réponse à une question lors de l'étude des crédits, que je préférerais, comme vous l'avez souhaité ici même, que nous déposions les amendements à la loi et, qu'ensuite, on tienne une commission parlementaire. Donc, à ce moment-là, la Bourse...

M. Garon: Non, non, non. Je n'ai jamais dit cela.

M. Fortier: Donc, à ce moment-là, la Bourse...

M. Garon: Au contraire, j'ai demandé qu'on respecte la loi et qu'il y ait une commission parlementaire à la suite du rapport quinquennal et non pas sur des amendements.

M. Fortier: De toute façon, je voulais indiquer à Mme Johnson qu'il y aurait une commission parlementaire spécifiquement là-dessus et, à ce moment-là, la Bourse pourra se faire entendre.

Mme Parent-Johnson: Nous l'apprécions, M. le ministre. Merci.

Le Président (M. Baril): Excusez-moi, il faut qu'on s'entende. On s'éloigne de notre mandat.

M. Garon: Pas vraiment.

Le Président (M. Baril): Nous ne sommes pas dans le cadre de ce mandat-là aujourd'hui.

M. Garon: Oui, mais c'est tellement interlié tout cela que...

M. Fortier: C'était une préoccupation.

M. Garon: Je déduisais en fait, des propos de Mme Parent-Johnson, que pour l'autre débat ce devait être le même cadre. En tout cas, je n'insiste pas davantage. Je voulais simplement soulever le point. On a dit qu'il y aurait un autre débat éventuellement, mais j'aimerais qu'on suive la loi, par exemple, la loi qui dit que lorsque le rapport quinquennal est déposé, il doit y avoir une commission parlementaire portant sur le rapport lui-même et non pas sur des amendements. C'est la loi et personne est au-dessus de la loi.

M. Fortier: Mais voulez-vous la faire au mois de juillet? Moi, je vais être en vacances.

M. Garon: N'importe quand. Je suis disponible en tout temps.

Vous dites un peu plus loin que la planification financière devrait être sous le contrôle ou sous la surveillance de la Commission des valeurs mobilières du Québec. J'aimerais que vous expliquiez cela un peu plus pour nous et pour les fins du Journal des débats. Parce que la planification financière, c'est quelque chose de nouveau qui n'est pas vraiment réglementé. Cela a été mentionné à plusieurs reprises. Comment cela devrait-il être contrôlé? Est-ce que cela devrait être de l'autoréglementation? Quel devrait être le rôle de la Commission des valeurs mobilières ou de l'Inspecteur général des institutions finan-

cières dans ce domaine? Vous marquez un point en disant que la planification financière devrait être surveillée par la Commission des valeurs mobilières du Québec. Connaissant le fonctionnement avec la Bourse, les courtiers en valeurs mobilières et la Commission des valeurs mobilières, comment voyez-vous les relations à ce nouveau titre, à cette fonction?

Mme Parent-Johnson: M. David répondra à cette question.

M. David (Pierre): Il faut dire qu'une partie importante du travail qui est fait par un planificateur financier l'amène dans le domaine des valeurs mobilières. Pour cette raison, on pense que les plus familiers avec ce genre d'activités, ce sont les gens à la Commission des valeurs mobilières, quitte à ce que la Commission des valeurs mobilières délègue une partie de son travail à d'autres organismes qui seraient plus familiers avec d'autres fonctions et d'autres champs d'activité exercés par le planificateur financier. Cela pourrait être, par exemple, si on parle de fiscalité ou de droit, le Barreau ou la Chambre des notaires qui seraient appelés à exercer une partie de cette autoréglementation pour tenter de la centraliser quelque part, de laisser de la flexibilité pour que chacune des personnes compétentes soient surveillées par les mieux habilités pour y voir.

Le Président (M. Baril): Merci. M. le ministre.

M. Fortier: Pour rassurer la Bourse, dans notre livre blanc, on s'était donné des objectifs et, au troisième objectif du livre blanc publié en octobre dernier, on parle du respect de la juridiction du Québec avec un souci d'harmonisation avec les lois fédérales et celles des autres provinces. On est fort conscients du problème qui existe dans le secteur des valeurs mobilières en particulier. On a été obligés de négocier avec le gouvernement fédéral et on se rend bien compte qu'il peut y avoir des difficultés à être trop innovateurs, et vous nous dites: Faites attention, parce que cela pourrait avoir des impacts sur les courtiers en valeurs mobilières.

En ce qui concerne la planification financière, on a eu ici une présentation qui nous a impressionnés, celle de Lacaille & Ouellet inc. qui nous disait: Premièrement, c'est très difficile pour un planificateur financier de pratiquer seul. Bien sûr, un individu peut s'asseoir avec une personne pour faire son bilan, prendre des informations, et Lacaille & Ouellet le fait en référant ensuite l'information à un groupe multidisciplinaire dont font partie un avocat, un notaire, un agent d'assurance-vie, un spécialiste en immeubles et quelqu'un qui connaît les valeurs mobilières, mais aucune de ces personnes n'est exécutante. Elle prépare un rapport de planification financière qui est soumis au client et s'il

croit que cela correspond à ses objectifs, l'exécution est par la suite faite par les spécialistes; par exemple, si, selon le programme de planification financière, quelqu'un a beaucoup d'argent, une partie de cet argent devrait être investie dans un immeuble ou il devrait acheter de l'assurance-vie, des fonds mutuels ou des valeurs mobilières. La préparation de la planification financière comme telle, si elle est faite d'une façon professionnelle, ne devrait pas être faite par un seul spécialiste parce que, par définition même, c'est une planification multidimensionnelle. Mais, une fois le plan arrêté, l'exécution doit être faite par des spécialistes. Donc, s'il s'agit d'acheter un immeuble ou d'une participation dans un immeuble, s'il s'agit d'acheter des valeurs mobilières, bien sûr ce sera fait par un courtier en valeurs mobilières.

Il y a donc un certain danger à mettre cela entre les mains du spécialiste alors que, par définition, la planification financière ne devrait pas être faite par un spécialiste, mais par une équipe multidisciplinaire. Dans cette mesure, c'est un degré supérieur à chacune des spécialités comme telles et c'est la raison pour laquelle, d'ailleurs, la Commission des valeurs mobilières qui avait étudié le dossier avait recommandé qu'il y ait une loi spéciale pour reconnaître une nouvelle profession. Nous nous demandons si cela devrait être une nouvelle profession, mais en fin de compte le concept était qu'il s'agissait réellement d'une profession plutôt particulière qui allait au-delà des différentes spécialités qui existent actuellement. C'est pourquoi, en vous écoutant, je me demandais pourquoi vous vouliez que ça soit sous l'égide de la commission ou de l'inspecteur. Enfin, il faudra bien que cela se rapporte quelque part dans l'organisation gouvernementale, mais vous avez dit que c'étaient, en grande majorité, des valeurs mobilières. Si la planification financière est bien faite et surtout si les gens veulent avoir des investissements équilibrés, cela ne devrait pas être en majorité des valeurs mobilières. Cela pourrait être autre chose, telle une participation dans un immeuble, une assurance-vie, n'importe quoi.

(17 h 15)

M. Drapeau: Ce que Lacaille & Ouellet a présenté, c'est la théorie qu'elle essaie de mettre en pratique. En pratique, c'est un peu plus dur que cela à faire.

Quand un planificateur financier qui.. À toutes fins utiles, c'est en train de devenir une formation parce que les courtiers en valeurs mobilières n'ont pas bien fait notre job. C'est nous qui sommes supposés faire parler notre client et on est supposé le faire parler de son hypothèque, etc. Alors ils existent et remplissent un besoin. Quand un planificateur financier parle à quelqu'un, en principe, cette personne a des économies, des épargnes. Bien qu'un planificateur financier ou un courtier puisse dire: D'accord, on va faire différents paniers ici pour les oeufs. On va mettre quelques affaires qui sont de la brique

et du mortier. Le client va penser immeuble. Le planificateur financier va penser immeuble. Mais s'il n'achète pas la bâtisse au complet, c'est-à-dire s'il achète la bâtisse avec d'autres personnes par l'entremise d'une société en commandite ou que cela devient une part indivise dans un bien, la loi va traiter ce papier comme une valeur mobilière parce que ce n'est pas le titre sur la brique, mais une propriété sur le titre qui a la brique. C'est traité comme une valeur mobilière.

Le planificateur financier, quand il suggérera des investissements, de prendre des parts d'une société en commandite qui possède un centre commercial, selon la loi, il sera réputé avoir fait le commerce des valeurs mobilières. Par exemple, quand il lui dira d'acheter des obligations municipales ou des obligations de débentures d'une corporation de crédit industriel Desjardins, il sera réputé avoir fait le commerce d'une valeur mobilière aussi. Dans l'éventail où on dit un bout en immeuble, un bout en papiers sûrs, ensuite des actions à rendement, Bell Canada, Alcan, finalement, les mines à Vancouver, tout le monde va être sûr que ce sont des valeurs mobilières, très mobilières même, qu'est-ce qui reste qui n'est pas compris dans la loi comme valeurs mobilières? Qu'est-ce que le planificateur financier fait? Quant aux autres aspects du planificateur financier, il va s'assurer que la personne a un testament. Alors, c'est bien sûr que ce ne sont pas des valeurs mobilières. Et il va faire de l'assurance-vie. Je ne pense pas que l'assurance-vie soit incluse comme valeur mobilière. Le métier est un peu plus grand que cela. Je ne veux pas faire de caricature non plus. Quand l'argent va changer de place, pas en échange d'un service, mais en échange d'un autre bien ou d'un morceau de papier, dans presque tous les cas, cela va être considéré comme une valeur mobilière. À ce moment, l'organisme le plus naturel pour contrôler les valeurs mobilières, c'est la Commission des valeurs mobilières.

M. Fortier: Oui. Mais...

M. Drapeau: C'est un peu notre raisonnement.

M. Fortier: Enfin, vous défendez votre point de vue. Je l'accepte.

Mme Parent-Johnson: De toute façon, ce qui est indiqué dans notre mémoire, c'est qu'on recommande une loi-cadre créant un organisme d'autoréglementation qui verrait aux critères, à la formation, au Code de déontologie et que, par ailleurs, la surveillance de l'application en ce qui concerne les valeurs mobilières serait déléguée à la Commission des valeurs mobilières, toujours dans le même principe de la réglementation par fonction. C'est une cohérence que nous avons dans notre mémoire à cet effet.

M. Fortier: Oui. Dans votre mémoire, vous insistez avec raison sur la réglementation par fonction. Si je comprends bien ce que vous voulez dire, c'est que même s'il y a un cabinet multidisciplinaire et qu'il y a un courtier ou un représentant en valeurs mobilières à l'intérieur de ce cabinet, cette personne devrait être sous l'autorité de la commission. C'est exactement ce que nous avons dit dans notre document et vous n'y aviez pas vu de contradictions à cet effet.

Mme Parent-Johnson: Nous n'avons pas vu de contradictions. Par ailleurs, on traite fort peu, dans le document, du milieu des valeurs mobilières. On traite surtout du milieu de l'assurance.

M. Fortier: C'est vrai.

Mme Parent-Johnson: Et de toute façon, vous énoncez je ne sais plus à quelle page qu'on reviendra sur la question des valeurs mobilières.

M. Fortier: D'accord. On aurait voulu avoir davantage, mais on n'en a pas eu davantage que ce qui est là.

La Bourse, vous présentez un mémoire aujourd'hui. La Bourse appartient aux courtiers. Donc, elle a une fonction déléguée. D'ailleurs, c'est un bel exemple de délégation d'une responsabilité qui appartient à la Commission des valeurs mobilières du Québec. L'ACCOVAM nous a présenté un mémoire et cela m'amène à vous poser la question suivante. La Bourse appartient aux courtiers et l'ACCOVAM représente les courtiers. Nous avons eu des représentations de l'ACCOVAM au nom des courtiers et la Bourse nous présente un mémoire au nom des courtiers. Quelle est la différence entre la Bourse et l'ACCOVAM, dans la mesure où vos représentations peuvent être différentes?

Mme Parent-Johnson: Écoutez, je ne sais pas jusqu'à quel point nos représentations sont très différentes. Mais j'aimerais revenir sur le statut de la Bourse de Montréal. La Bourse de Montréal est un organisme sans but lucratif, qui est un organisme d'autoréglementation, qui a été créé en 1874 par une loi spéciale. Elle n'a pas reçu ses pouvoirs de la Commission des valeurs mobilières, n'est-ce pas? C'est un des premiers organismes qui s'est autodiscipliné, autoréglementé et elle a été créée il y a un siècle, alors que la Commission des valeurs mobilières a vu le jour dans les années cinquante. C'est un organisme qui voyait, comme mission principale, à l'organisation d'un marché. La Bourse fait le marché; la Bourse pratique le marché. Elle appartient à ses membres, mais étant donné qu'elle a une situation essentielle dans le secteur financier, étant donné qu'elle s'autoréglemente, c'est un organisme privé, sans but lucratif, mais d'une nature particulière. On pourrait dire qu'elle est quasi publique compte tenu de sa visibilité et

de sa responsabilité quant à la protection du consommateur, quant à la stabilité du marché financier.

Elle a comme mission essentielle de voir à ce qu'il y ait des marchés intègres et de qualité. Si elle n'atteint pas ce but, elle n'aura pas de marché. Le consommateur va la délaisser. La Bourse, d'autre part, représente de nombreux courtiers qui ne sont pas membres de l'ACCOVAM. Je voudrais répéter une chose que sans doute les gens savent ici. L'ACCOVAM n'est pas un organisme reconnu par la Commission des valeurs mobilières du Québec. Elle est reconnue sous certains aspects par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. L'ACCOVAM a toujours refusé d'être reconnue par le Québec. Or, pour une question de clarté, d'unicité, de cohérence, d'harmonie dans l'attitude à prendre, les comportements, les règles de déontologie et la surveillance des marchés, nous croyons qu'il doit n'y avoir qu'un seul organisme de surveillance, celui que nous avons actuellement: la Commission des valeurs mobilières du Québec. C'est un peu dans cette problématique aussi que la Bourse a fait état de certaines recommandations dans son mémoire.

M. Fortier: Je vous remercie.

Le Président (M. Gobé): Merci, madame. Je vais maintenant céder la parole à M. le député de Bertrand. Vous avez la parole.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. Avec tout ce qui est en train de se passer, le décloisonnement des intermédiaires, le décloisonnement des institutions, je pense qu'on s'en va et qu'on arrive, pour ne pas dire qu'on est déjà arrivé, dans un monde fort complexe. Dans cet esprit, moi, ma préoccupation c'est de dire: Au bout, le consommateur, le citoyen ordinaire comment va-t-il se retrouver, comment va-t-il être conseillé? Toute cette préoccupation - comme je le demandais aussi aux gens de l'Université Laval tantôt, aux gens du Mouvement Desjardins, je vous le demande à vous en tant que représentante de la Bourse, qui est un organisme, comme vous l'avez si bien décrit, autoréglementé - toute cette préoccupation donc, c'est de savoir comment, dans ce monde complexe, avec le décloisonnement des intermédiaires et tout cela, on va être capables d'avoir des gens qualifiés qui pourront servir la clientèle au bout. Cela me préoccupe beaucoup.

Dans votre mémoire, à la page 37, à la quatrième recommandation, vous êtes clairs. Vous dites: "Quelle que soit l'orientation prise quant au cumul des permis par le représentant, la Bourse recommande fortement que les exigences de compétence et de qualification relèvent des plus hauts standards et que ces postulats se reflètent dans les mesures qui seront envisagées, et ce, dans le meilleur intérêt du consommateur." Je pense que c'est excellent que ce soit parmi

vos préoccupations et vos recommandations.

Mais vous qui vivez, finalement, dans tout ce milieu fort complexe, j'aimerais que vous nous disiez vers quel genre de complexité on s'en va. Il y avait peut-être un bref exemple qui était donné tantôt, d'un citoyen qui va se ramasser devant une caissière pour se faire expliquer certaines choses et je regardais votre annexe 4 où on retrouve quelques exemples fort complexes de produits et toute la gamme - là, on a une partie de la gamme - des produits.

Premièrement, peut-être que vous pourriez nous dire puisque le temps d'intervention est limité de mon côté - et nous démontrer un peu toute cette complexité et ce danger; deuxièmement, à l'intérieur de la foulée de votre quatrième recommandation, à la page 37, comment, de façon concrète... J'aimerais que vous explicitiez un peu plus ce que vous entendez par les plus hauts standards au plan de la qualification des personnes. Qu'est-ce que c'est dans votre esprit? Jusqu'à quel niveau devrait-on aller pour être sûr que, dans l'esprit de la protection du consommateur, on ait vraiment des gens avec ce professionnalisme qui seront capables, finalement, de répondre à ces besoins-là? Ce sont ces deux volets.

Mme Parent-Johnson: M. Drapeau vous répondra.

M. Parent (Bertrand): Merci, madame.

M. Drapeau: D'accord. Sur le premier volet, la complexité des produits, disons qu'au départ, tous les produits ne sont pas nécessairement très complexes. Comme dans tous les métiers, le métier de courtier en valeurs mobilières a certaines apparences qui sont faciles. Ainsi, par exemple, je peux changer une bougie sur mon auto sans être mécanicien, mais je ne serais pas capable de toute la réparer ou un diabétique se fait une injection, mais il n'est pas médecin pour cela. Dans le commerce des valeurs mobilières, on exécute des choses de façon ordinaire: Achète-moi 100 parts d'Alcan. Le client te dit cela, tu ne lui as même pas téléphoné, c'est lui qui t'a appelé. C'est l'ordinaire, c'est comme mettre un "plasteur".

Cette activité, qui est assez bien payée, je dois vous l'avouer, permet de soutenir les produits qui sont plus complexes quand le monde a un bobo particulier. Alors, au-delà du "achète-moi 2000 \$ de REQ" et ce type de choses, les revenus qui sont produits là servent à supporter souvent des équipes de recherche, recherche sur la valeur fondamentale des différents titres, mais aussi identification des moyens de résoudre les problèmes qui sont reliés aux individus et aux entreprises. Il ne faut pas oublier que nos services s'appliquent aussi à des entreprises. Par exemple, maintenant, on a un produit qui s'appelle "options sur obligations", qui est d'abord utilisé par les institutions financières, mais qui,

à sa création, était destiné au public. C'est un exemple d'un produit qui se transige par tranches de 25 000 \$ et qui peut servir à un individu pour assurer son taux d'hypothèque au renouvellement. Dans sa conception, le produit permettait à un investisseur, pour quelques centaines de dollars ou, des fois, moins de 100 \$, de se garantir un certain taux d'intérêt à trois, six ou neuf mois. Alors, c'est un produit qui n'est pas nécessairement... Tu ne te lèves pas un matin avec l'idée; cela a été assez mâchouillé comme pensée. C'est un produit qui était destiné à la population, dont certaines personnes se servent; cela a eu l'effet, par contre, que le produit existe maintenant et qu'il y a un marché important. D'ailleurs, au Canada, dans ce marché-là, c'est Montréal qui est la vedette. Il y a un marché important à Montréal qui regroupe les institutions financières et qui laisse, du même coup, un marché très vivant, très liquide, très efficace pour des personnes ou de petites entreprises qui veulent se protéger pour un renouvellement d'hypothèque par tranches de 25 000 \$, 50 000 \$, 75 000 \$ ou pour une industrie, de 300 000 \$.

Ce produit, d'en avoir une espèce de compréhension, de l'avoir à l'esprit quand je m'adresse à quelqu'un et de lui dire: Tiens, on a, dans le catalogue, quelque chose qui serait bien pour toi, je pense que, la caissière à la caisse pop, je ne suis pas sûr qu'elle va l'avoir. Je vais vous garantir une affaire, si cela lui tente de faire cela, je vais venir vous demander: Est-ce que je peux mettre un comptoir? Parce que je vais trouver une fille qui ne fait que ramasser les "bills" et les mettre dans les tiroirs en échange d'un papier. Ce bout-là facile de leur métier que je vois, je pense être capable de le faire aussi.

(17 h 30)

Dans le commerce des valeurs mobilières, les produits qui s'adressent à des personnes, à des groupes de personnes, à des entreprises commerciales... Il ne faut pas oublier qu'avant, les banques, les trusts, les compagnies d'assurances, c'étaient nos clients; on sait comment les servir et on sait aussi quels sont leurs besoins. Alors, typiquement, dans les contrats à terme sur obligations bancaires, c'est bien sûr que ce n'est pas tout le monde - moi personnellement je n'en fais pas de cela - mais c'est évident que c'est un produit destiné à être utilisé par tous les secrétaires ou tous les trésoriers, en fait, d'entreprises qui ont des sauts dans leurs liquidités. Le soir, le gars ne dort pas: Qu'est-ce que je fais avec mon "cash"? Si je le place tout de suite et qu'il est au change, mon boss va me chicaner et si je ne le place pas, je vais me faire chicaner encore. On a un produit qu'on peut lui offrir: Tenez, monsieur, cela va vous coûter tant pour vous garantir un taux sur les trois prochains mois ou jusqu'à deux ans dans l'avenir - cela porte sur le taux directement. On a un produit qu'on peut vous offrir. Vous allez pouvoir dormir le soir. Pour vous, désormais,

c'est invariable, les taux d'intérêt; dans six mois, ils seront encore cela. Là, c'est un produit qui ne s'adresse pas nécessairement à chaque personne du public, mais c'est un produit spécialisé qui fait un ensemble de tout - vous voyez, c'est tout notre catalogue qu'on peut offrir, en fait - et, dans une mesure, qui est subventionné par: Achète-moi 2000 parts de REAQ. On a peur un brin que, vu que tout le monde peut faire la première partie, si je n'en fais plus des "achète-moi 100 parts de Bell" ou "achète-moi 2000 parts de REAQ", j'ai un peu peur que je ne sois plus capable d'avoir mes moutons à cinq pattes dans mon catalogue.

Les planificateurs financiers, dans leur théorie d'application, bien que ce soit très louable ce qu'ils font, il y a un petit problème et il ne vient pas d'eux, il vient de leurs clients. Quand je vais voir un planificateur financier et que je me vide le coeur, je lui dis c'est quoi mon hypothèque ou bien c'est quoi mon allocation...

Le Président (M. Gobé): M. Drapeau, s'il vous plaît, je m'excuse, mais le temps est presque écoulé. Si vous voulez conclure, pour respecter l'horaire.

M. Drapeau: Peut-on se consulter deux secondes avant de conclure?

Le Président (M. Gobé): Allez-y, je vous en prie.

M. Drapeau: Bref, la nouvelle démarche, si elle était matérialisée, pourrait se traduire par le cumul des permis qui est l'opération à temps partiel et l'opération à temps partiel comme courtier en valeurs mobilières, je pense qu'on ne pourra pas vivre cela. En fait de conclusion, c'est à peu près cela.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, M. Drapeau. Peut-être que M. le ministre a le mot de la fin ou une conclusion?

M. Fortier: Oui. Je crois que la conclusion à laquelle vous êtes arrivés m'amène à dire que, d'une part, des permis partiels, il en existe déjà. Les agents d'assurance-vie peuvent obtenir de la Commission des valeurs mobilières certains permis restreints pour certaines opérations. Vous avez raison de dire que différentes institutions financières ou différents intermédiaires ont obtenu, au cours des dernières années, des permis qui grugent un peu votre marché. La difficulté à laquelle vous faites face, c'est la même discussion que nous avons eue avec les courtiers d'assurances qui nous disaient: Mais, nous allons perdre. Il est vrai que ce qu'on appelle des polices d'assurance plus simples pourraient être faites par d'autres, mais cela nous ferait perdre notre "bread and butter".

J'ai l'impression que l'évolution s'en va

dans cette direction-là, mais que dans une certaine mesure vous l'acceptez sans l'accepter. Je ne vois pas votre stratégie d'adaptation. Dans ce sens, vous semblez refuser l'évolution qui va nécessairement se faire. Alors que les autres institutions financières s'ajustent, vous semblez un peu, je dirais, paniques face à ce déploiement qui va arriver. Je pense bien que le législateur doit prendre cela en considération pour ne pas créer des problèmes trop considérables d'une façon irréfléchie, mais l'évolution va aller dans cette direction et l'impression que j'ai en parlant aux courtiers en valeurs mobilières, c'est qu'ils n'ont pas défini une stratégie semblable à d'autres institutions financières qui ont cru avoir le besoin de s'ajuster face à ce qui se passait.

Mme Parent-Johnson: M. le ministre, quant à...

Le Président (M. Gobé): Je m'excuse, Mme Parent-Johnson, mais c'était le mot de conclusion de M. le ministre.

M. Fortier: Étant donné que j'ai provoqué Mme Parent-Johnson...

Le Président (M. Gobé): C'est parce que, voyez-vous, M. le ministre, nous devons, à moins qu'il n'y ait un consentement des deux parties pour que madame puisse encore...

M. Fortier: Bien, une minute. On peut bien lui en donner deux.

Le Président (M. Gobé): Il y a consentement, Mme Parent-Johnson, vous pouvez parler maintenant.

Mme Parent-Johnson: Je vous remercie. Ce que je dois dire, c'est que les courtiers en valeurs mobilières ont été les premiers à décroquer, sur le plan des institutions financières, quant à la propriété. La Bourse tente de démontrer dans son mémoire que l'acte professionnel, à la suite du décroquement - cela va pour la capitalisation des entreprises - doit relever des plus hauts standards et je ne pense pas qu'on puisse s'improviser courtier en valeurs mobilières ou représentant en valeurs mobilières. De toute façon, si on doit avoir un acte professionnel de très haute qualité pour la protection du consommateur, je pense que l'éthique professionnelle que devront surveiller les organismes de surveillance sera facilitée.

M. Fortier: Je suis d'accord avec cette conception.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, Mme Parent-Johnson.

Mme Parent-Johnson: Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Gobé): Maintenant, M. le député de Lévis, brièvement, si vous avez quelques commentaires à formuler, mais sans provocation comme M. le ministre.

M. Garon: Ce que j'ai aimé dans le mémoire... Il est assez volumineux, les points sont expliqués clairement. Je veux en relever deux particulièrement, si j'avais eu le temps, j'aurais posé une autre question concernant les mémoires qu'on a entendus hier. Par exemple - je pourrais le mentionner juste parce que c'est une idée différente - la Mutuelle des Fonctionnaires propose d'élargir le rôle du représentant et du courtier en épargne collective pour qu'il puisse distribuer les titres REAQ. Vous voyez que c'était une proposition de la Mutuelle des fonctionnaires et du Groupe La Capitale qui proposaient une chose comme celle-là. Je pense que c'est très important. J'ai remarqué que tous les gens qui viennent du milieu des valeurs mobilières, qu'il s'agisse de l'ACCOVAM, de la commission ou de la Bourse, ont une approche à peu près identique à cause du secteur un peu plus compliqué et beaucoup plus réglementé. Vous mentionnez de bonnes raisons pour cela, au point de départ, c'est-à-dire que ce n'est pas fixe, c'est un produit qui évolue et qui fluctue, sur un marché complètement différent.

J'ai bien aimé votre mémoire parce qu'il est précis et volumineux et qu'il nous permet de faire le point, avec la vision de la Bourse, sur l'ensemble des questions qui étaient posées dans le mémoire du ministre. Je vous remercie.

Le Président (M. Gobé): Merci, M. le député de Lévis. Mme Parent-Johnson, M. David, M. Drapeau, au nom de la commission, je vous remercie d'être venus témoigner cet après-midi.

Nous allons maintenant appeler la délégation suivante, soit la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Monsieur, je vous demanderais de vous identifier et de présenter les personnes qui vous accompagnent.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

M. Décarý (Michel): Merci. Je m'appelle Michel Décarý, directeur général, pour le Québec, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Je suis accompagné de M. Michel Moreau, membre de notre bureau des gouverneurs. Il est également un homme d'affaires bien connu de la région de Québec; il est propriétaire, entre autres, du restaurant La Tyrolienne, à Sainte-Foy, plus particulièrement.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, M. Décarý et je vous salue encore. Je vous rappellerai que vous avez 20 minutes pour faire l'exposé de votre mémoire. Étant donné l'heure qu'il est maintenant, je crois que le débat de 40

minutes devra se faire lors de la reprise, à 20 heures. Je tenais à vous en aviser avant. Si vous voulez procéder, vous avez la parole, M. Décarý.

M. Décarý: D'accord. Notre fédération est un regroupement de PME qui représentent 16 000 entreprises membres au Québec. C'est le seul organisme au Québec qui, à la fois, représente exclusivement les PME, couvre tout le Québec et touche l'ensemble des différents secteurs d'activité économique. Notre fédération représente vraiment la petite entreprise puisque 43 % de nos entreprises membres ont 4 employés ou moins et que seulement 5 % d'entre elles ont 50 employés ou plus. Évidemment, il ne s'agit pas de monstres financiers.

La FCEI présente ses commentaires aujourd'hui uniquement à titre de représentant d'un important groupe de consommateurs des services offerts par les entités qui seront touchées par la mise en place de cette nouvelle politique de décloisonnement. Lors de l'étude de la réforme proposée, la fédération s'est efforcée de déterminer si celle-ci était susceptible d'aider ou de nuire à l'épanouissement des PME. Il s'agit en effet d'une considération importante dans le contexte québécois, alors que plus de 80 % des nouveaux emplois sont générés par les PME. Il nous semble clair que toute mesure nuisible à ce secteur affectera, à moyen terme, l'ensemble du Québec.

Nous comprenons la volonté du gouvernement de procéder au décloisonnement des intermédiaires. Compte tenu de la vigueur qui se manifeste dans les différents secteurs financiers, nous réalisons qu'il serait politiquement difficile pour les députés de refuser ce que beaucoup d'acteurs attendent avec impatience, soit la chance de relever de nouveaux défis.

Le document de consultation a bien décrit le contexte québécois et notre fédération reconnaît que le Québec pourrait être susceptible de bénéficier de ces réformes.

Nous sommes particulièrement heureux de constater que le ministre fait une nette distinction entre décloisonnement et déréglementation. Notre fédération a fait maintes représentations en faveur de la déréglementation de différents secteurs économiques, mais elle n'est cependant pas intervenue en faveur d'une telle déréglementation dans le secteur des institutions financières, parce que nous croyons que cette déréglementation est de nature à mettre en péril la protection des consommateurs.

Nous trouvons intéressante l'idée d'inclure les conseillers en planification financière dans la nouvelle réglementation et nous allons effectuer un sondage auprès de nos membres pour connaître leur opinion précise sur cet élément de la réforme.

Nous nous réjouissons de voir, dans la réforme proposée, une volonté clairement exprimée de favoriser les petites entreprises de

services oeuvrant hors des grands centres. Nous partageons vivement cette préoccupation. Comme le ministre, nous constatons que les différentes régions du Québec sont parsemées d'un grand nombre de firmes de services, souvent de très petite taille, mais qui ont su répondre aux besoins de leur clientèle. Elles ont démontré un dynamisme et un savoir-faire leur permettant d'offrir une gamme élargie de produits et de services et elles respectent les normes de qualification établies pour l'obtention des différents permis. Elles pourront certainement prospérer si l'on tient compte de leurs intérêts lors de l'élaboration du nouveau cadre réglementaire.

Comme je le mentionnais au début, la FCEI a procédé à l'étude de cette réforme afin de déterminer si celle-ci était susceptible d'aider ou de nuire à l'épanouissement des PME. Nous en sommes arrivés à la conclusion que cette réforme est nécessaire, mais que l'on doit s'assurer de la protection des plus petits intervenants et du bien-être des multiples PME actives au Québec.

Nous croyons absolument essentiel qu'on prévienne la possibilité de ventes forcées. Nous sommes convaincus que nos membres seront aux prises avec ce problème advenant que les institutions prêteuses soient impliquées dans la vente directe d'assurances. Le ministre semble penser qu'il est possible d'empêcher les ventes forcées en établissant des règles précises qui permettraient aux clients d'obtenir l'annulation de la police d'assurance sans que cela n'entraîne le rappel d'un prêt consenti. Il s'agirait d'une protection semblable à celle stipulée dans la Loi sur la protection du consommateur en ce qui a trait aux vendeurs itinérants.

L'expérience vécue nous persuade que cette protection ne sera que théorique. Une institution prêteuse n'a rien du commerçant itinérant. La PME qui s'adresse à une banque ou à une caisse populaire est vulnérable quand elle sollicite un prêt. Ces consommateurs ont peur de ce qui pourrait leur arriver s'ils décidaient de s'imposer pour faire respecter leurs droits.

Notre fédération a récemment publié les résultats de son enquête sur les frais de service exigés par les institutions prêteuses. Cette enquête n'a pas été faite par simple curiosité intellectuelle. Nos membres se plaignaient de plus en plus fréquemment des augmentations de frais de service ainsi que de l'augmentation constante du nombre de services pour lesquels des frais devenaient exigibles. Nos entreprises membres nous ont fortement encouragés à faire connaître vigoureusement leurs récriminations. Une fois les résultats connus, nous avons alors demandé à certains membres d'assister à notre conférence de presse. Après plus de 60 appels téléphoniques, un seul membre s'était déclaré disposé à s'adresser à la presse écrite, mais pas à la presse électronique. Nous n'avons jamais trouvé un seul membre qui veuille assister à la conférence de presse. Je pense que cela démontre bien que de

telles institutions occupent une position dominante qui leur permet d'agir en toute impunité. Nous croyons que le même problème est susceptible de se produire lorsqu'il s'agira de proscrire les ventes forcées.

Notre enquête a aussi démontré que les caisses populaires sont tout aussi mercenaires et mercantiles que les banques, car 65 % de nos membres étaient insatisfaits de la valeur qu'ils avaient pour leur argent, de la part des caisses Desjardins, en matière de frais de service.

Nous sommes convaincus que les institutions prêteuses québécoises n'ont pas besoin de la vente des assurances dans leurs succursales pour prospérer dans leur environnement et relever les nouveaux défis créés par le décloisonnement. Les nouveaux défis ne devraient cependant pas inclure la vente d'assurances dans un cadre pouvant résulter en ventes forcées.

(17 h 45)

Toutes les institutions qui reçoivent les dépôts des épargnants se doivent d'être vigoureusement contrôlées à cet égard. Les ventes forcées sont l'excès peut-être le plus évident et prévisible de la jonction de la fonction de crédit et d'assurances au sein d'une même institution, mais ce n'est pas le seul excès possible. Les institutions seront susceptibles d'utiliser leur banque d'informations sur leurs épargnants et débiteurs afin de les solliciter, par exemple, soit à l'expiration de leur certificat de dépôt, soit aux dates de renouvellement de leur hypothèque ou lors de l'envoi des comptes de cartes de crédit.

À ceux qui nous diraient qu'une telle pratique est peu probable, j'aimerais vous lire un texte assez intéressant. Il s'agit d'un mémo interne des caisses populaires Desjardins. C'est signé par M. Yoland Chalifoux, directeur, service du marketing. C'est adressé à tous les directeurs et directrices des caisses populaires affiliées. Je vais vous faire grâce de la lecture de tout le texte, mais on peut y lire, entre autres, ceci: "Il vous est possible d'obtenir des listes d'information de l'ensemble de vos membres détenant des prêts hypothécaires et automobiles à la caisse. Si de plus amples informations étaient nécessaires, n'hésitez pas à communiquer avec M. Michel Verreault, analyste-conseil au service du marketing." Je dirais que, contrairement à M. Bernier qui, la semaine dernière, a fait une gaffe assez remarquée, que M. Béland a corrigée immédiatement après, dans ce cas-ci la personne qui a envoyé ce mémo a obtenu une promotion depuis ce temps et est maintenant vice-présidente, communication, opérations et marketing, à la Fédération des caisses populaires de l'Estrie. C'est peut-être pour cela qu'on a pris avec un petit sourire les assurances - excusez le choix de mot - de M. Béland à savoir qu'il n'y avait pas de pression, qu'on attendait simplement que le téléphone sonne ou que les gens se présentent aux caisses. Ce n'est certainement pas le cas.

Notre expérience avec les institutions

prêteuses nous fait également craindre une augmentation plutôt qu'une diminution des coûts afférents aux assurances de nos membres. Leurs frais de vente réels pourront facilement être appliqués à divers autres postes comptables. Nous craignons, de plus, la création d'une multitude de frais de services afférents aux polices d'assurance de nos membres et des consommateurs en général. Une police d'assurance doit être modifiée et adaptée aux besoins du client au cours d'une année: mentionnons, entre autres, les changements d'adresse, substitutions de véhicule, ajouts d'assurés, modifications des protections, etc. Plusieurs de ces demandes de services ne procurent actuellement aucun revenu supplémentaire au courtier. Le gouvernement doit s'assurer que l'arrivée des institutions financières dans ce champ d'activité ne résultera pas en l'apparition de nouveaux frais de services pour les consommateurs.

L'interdiction des ventes forcées, en plus d'offrir aux consommateurs une vraie protection, aurait l'avantage de reconnaître d'une façon tangible le rôle des PME au Québec. Il est difficile de trouver un secteur qui soit plus à l'image de la PME que celui des courtiers d'assurances. La moyenne d'emplois par bureau étant inférieure à cinq, il est évident qu'il s'agit de petites ou de très petites entreprises.

Les chiffres publiés par le ministre délégué aux PME, M. André Vallerand, dans son rapport sur l'état de la situation de la PME au Québec, démontrent que 99,3 % des entreprises de chez nous sont des PME. Nous constatons cependant que, dans les domaines où le contact entre le consommateur et le public est très fréquent, la concentration des entreprises est de plus en plus forte. Nous croyons que le gouvernement ne doit pas contribuer à accélérer le phénomène de concentration des entreprises en présentant des éléments de réforme qui font abstraction de la protection des consommateurs et des PME, comme cela pourrait être le cas avec les ventes forcées.

On a beaucoup parlé de la PME depuis quelques années. Tous les intervenants reconnaissent son apport à notre société et souhaitent son épanouissement. Nous applaudissons à ces énoncés d'intention, mais nous constatons que l'action gouvernementale ne semble pas toujours correspondre à son discours. La démarche proposée a pour but avoué d'assurer l'essor de la grande entreprise. Elle a été pensée en fonction des quelques grands conglomerats financiers que le Québec compte, et ce, sans se soucier des effets sur la PME. Nous croyons que cette réforme des institutions financières et des intermédiaires financiers doit tenir compte des intérêts de l'ensemble des entreprises québécoises.

Dans ce contexte, nous recommandons:

- l'interdiction de toute vente forcée de produits d'assurance avec le crédit ou l'épargne, y compris la prohibition de la vente d'assurance dans des locaux utilisés à des fins de crédit par

toute institution financière;

- la création d'un mécanisme de surveillance des institutions financières qui s'impliqueraient dans la vente directe de l'assurance afin de s'assurer que les représentations afférentes à leurs frais de mise en marché et de services soient conformes à la réalité;

- l'obligation pour toute personne agissant comme intermédiaire financier de détenir une accréditation ou un permis spécifique à chacun des domaines d'expertise afférents aux conseils qu'elle donnera à des clients ou aux produits dont elle recommandera l'achat.

De plus, nous croyons que la commission devrait s'interroger sur la possibilité de protéger les informations contenues aux dossiers d'assurance, de crédit et d'épargne en réglementant l'utilisation de ces informations. Une telle utilisation devrait se limiter aux fins pour lesquelles elles avaient été initialement transmises aux institutions financières.

La réforme proposée au document de consultation est intéressante. Notre préoccupation principale est cependant que l'on ne sacrifie pas les intérêts des PME québécoises sur l'autel du décloisonnement.

Je vous remercie de votre attention, surtout un vendredi après 17 heures.

Le Président (M. Gobé): Merci, M. Décar. M. le ministre, est-ce que malgré l'heure...

M. Fortier: On continue.

Le Président (M. Gobé): Vous voulez continuer. M. le député de Lévis?

M. Fortier: Bien oui. Jusqu'à 18 heures.

Le Président (M. Gobé): Jusqu'à 18 heures?

M. Garon: Oui, oui.

Le Président (M. Gobé): M. le ministre, vous avez la parole.

M. Fortier: D'ailleurs, qu'il soit tard dans l'après-midi ou non, nous avons entendu, je pense que c'est mercredi soir ou mardi soir, des gens très intéressants à 23 heures, le président d'Investors. Alors, l'heure n'a rien à voir avec la contribution. Au contraire. Il me fait plaisir que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante vienne nous donner son point de vue.

Bien sûr, je suis d'accord avec l'opinion générale que vous émettiez selon laquelle il faudrait agir dans l'intérêt public. Là où je suis en désaccord, c'est que vous démontrez une agressivité qui, à mon avis, ne représente pas tout à fait la situation réelle. De fait, l'opinion que vous exprimez était celle exprimée par les courtiers d'assurances il y a six mois. Si vous étiez présents cette semaine, vous avez vu que et le Regroupement des courtiers d'assurances et

l'Association des courtiers d'assurances ont eu un dialogue avec nous beaucoup plus posé et serein que les arguments que vous invoquez.

Vous parlez de la défense des PME. Tout à l'heure, on avait ici même M. Béland qui nous rappelait que les caisses populaires, dans le fond, sont des PME. J'ai demandé à mes chercheurs de sortir les statistiques ici. Si je prends la définition des PME selon le ministre André Vallerand, on s'aperçoit que si on inclut selon le nombre d'employés, de 50 employés ou moins, au Québec, sur 158 765 PME, 95 % ont moins de 50 employés, et chez les caisses populaires Desjardins, 96 %. Si vous allez maintenant selon le revenu brut au Québec, en bas de 1 000 000 \$ de revenu brut, dans tout le Québec 70 % des PME ont un chiffre d'affaires de moins de 1 000 000 \$ et parmi les caisses Desjardins, c'est 74 %. Je donne cela à titre d'exemple parce que je crois que c'est amener le débat dans la mauvaise direction que de tenter de susciter une guérilla entre un groupe de PME qui sont très bien organisées, contre un autre groupe de PME. Je crois qu'il faudrait regarder les vrais problèmes. C'est ce qu'on a essayé de faire ici. Je pense bien que, d'un côté comme de l'autre de la Chambre, on essaie de poser des questions, on essaie de cerner les problèmes et voir de quelle façon ils pourraient être résolus.

Vous avez parlé avec raison des ventes forcées. On en a parlé ce matin et cet après-midi. À ce sujet, je vous dirais que dans la défense des consommateurs, nous avons entendu l'Association des consommateurs du Québec. Ils sont venus nous dire - mon Dieu, c'est vendredi aujourd'hui - mercredi je crois, qu'en définitive, ils ne s'opposaient pas au décloisonnement malgré les problèmes et certains conflits d'intérêts que cela pourrait apporter parce qu'ils croyaient que cela apporterait un bénéfice pour les consommateurs. Ils sont allés jusqu'à dire, et c'est l'Association des consommateurs qui parle, qu'ils ne s'opposaient pas à la vente d'assurance dans des établissements bancaires si on faisait en sorte de donner une protection semblable à celle qu'on a suggérée dans notre document, et même faire davantage dans ce sens.

Je dois admettre que lorsque j'écoute l'Association des consommateurs du Québec qui prend la défense des consommateurs, eux me disent qu'ils acceptent cette chose-là à la condition qu'il y ait une certaine protection. Je pense que cela rejoint notre langage, et c'est la raison pour laquelle j'ai de la difficulté à vous suivre totalement dans la présentation que vous faites, quoique j'imagine et je sais que votre association consulte ses membres. J'imagine que les statistiques que vous nous avez données proviennent des sondages que vous faites de temps à autre, entre autres, sur la tarification.

À ce sujet-là, j'aimerais vous donner... Je n'ai pas les statistiques, peut-être pourriez-vous nous en donner davantage tout à l'heure, mais quand je regarde le prêt aux entreprises au

Québec, on s'aperçoit que de 1981 à 1986, les caisses d'épargne et de crédit sont passées de 5 % des prêts aux entreprises à 22 % en 1986; au Québec, les banques à charte sont passées de 94 % à 75 %. Si les caisses populaires, pour prendre un exemple, ont réussi à aller chercher une part importante des prêts aux entreprises - j'imagine que plusieurs de ces entreprises étaient des petites et moyennes entreprises - c'est qu'elles ont dû offrir un service qui permettait à ces entreprises d'avoir un meilleur service. Sinon, je ne vois pas pourquoi les caisses populaires auraient pu aller chercher une part de marché très importante par rapport aux banques. Il est vrai qu'avant 1981, les caisses populaires n'offraient pas ce service aux entreprises comme telles. Alors, c'est pour cela que j'accepte vos représentations. Dans le fond, vous dites: Faites attention, il faudrait bien que la réforme serve tous et chacun, ainsi que la petite et la moyenne entreprise, et il est vrai que les courtiers d'assurances représentent des petites et des moyennes entreprises importantes - là-dessus, je pense que je vous rejoins - pour s'assurer qu'ils puissent donner des réseaux, qu'ils puissent se décloisonner, qu'ils puissent former des cabinets multidisciplinaires. Et quand on pense aux courtiers d'assurances en régions, je pense bien qu'à ce moment-là, si on leur permet de réaliser - d'ailleurs, ils sont venus nous dire qu'ils étaient d'accord avec le décloisonnement et qu'ils étaient prêts à relever le défi - on va aller dans cette direction pour s'assurer qu'ils puissent affronter cette concurrence... Je sais qu'on doit ajourner, M. le Président...

(18 heures)

Le Président (M. Gobé): Oui.

M. Fortier: ...et je reviendrai à 20 heures puisque je crois que le député de Lévis préférerait qu'on revienne à 20 heures au lieu de continuer.

Le Président (M. Gobé): De toute façon, nous avons un ordre de la Chambre d'arrêter de siéger à 18 heures. Mais en vertu de l'article 144 de notre règlement, nous pouvons changer cette réglementation et prolonger notre temps. Mais cela prend le consentement unanime des membres de cette commission. Si j'ai le consentement...

M. Fortier: Je serais prêt à continuer.

M. Garon: D'accord.

Le Président (M. Gobé): Si nous avons le consentement, nous allons continuer. M. le ministre, il vous reste...

M. Garon: Préférez-vous continuer ou revenir à 20 heures?

M. Décary: J'aimerais continuer.

M. Fortier: C'est pour cela que dans cette dynamique-là, je comprends votre appréhension et je suis tout à fait d'accord qu'il faut donner... D'ailleurs j'ai dit dans mon allocution d'ouverture qu'il faut absolument que les courtiers d'assurances puissent avoir les moyens d'affronter la concurrence, et que je regrette qu'on n'ait pas pu procéder avant aujourd'hui... Mais tout cela pour m'amener, vous qui connaissez les PME, les propositions qu'on met sur la table. Si on modifie la Loi sur les courtiers d'assurances pour leur permettre de faire des choses qu'ils n'ont pas le droit de faire présentement, ne croyez-vous pas que dans plusieurs régions du Québec les courtiers d'assurances, qui sont des PME, j'en conviens, vont pouvoir affronter la concurrence beaucoup mieux qu'ils ne peuvent le faire dans le moment, et qu'il va certainement y avoir un équilibre qui va se rétablir parce qu'on sait que les courtiers d'assurances ont une chaleur humaine, ils ont une relation avec leur clientèle, ils connaissent bien leur clientèle, ils se déplacent pour les rencontrer et j'accepte le fait que dans le service personnel, être petit n'est pas nécessairement un désavantage parce que dans le service personnel, c'est la qualité du service, il y a la chaleur du service et l'intervention directe. Ne croyez-vous pas que cette dimension, avec le décloisonnement, permettrait aux PME que sont les courtiers d'assurances de pouvoir affronter la concurrence qui, de toute façon, est présente parmi nous?

M. Décaray: Mon premier commentaire est de dire que je trouve un peu curieux qu'on dise que mes propos n'étaient pas sereins. Dans l'ensemble, j'ai dit que la réforme était intéressante. Le seul point, c'est de surveiller les abus qui pourraient provenir des ventes forcées. Ce n'est pas tellement agressif. Un point que j'ai peut-être dit avec vigueur, mais c'est parce qu'on a l'expérience avec les banques et l'ensemble des institutions financières de se faire brûler avec les frais de services. On a des cas qu'on a rendus publics au mois d'avril. Cela a reçu une couverture assez large dans les médias. C'est pour cela qu'on est très précis et très clairs sur ce point. D'ailleurs, je pense qu'à l'Assemblée nationale, surtout avec M. Garon devant vous, vous devez entendre des propos assez vigoureux de temps en temps. Alors, je ne pense pas que les miens soient trop déplacés.

M. Fortier: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Gobé): Je vous rappelle que vous...

M. Garon: ...ministre encore.

Le Président (M. Gobé): M. Décaray, je vous rappelle que vous devez appeler le membre de la commission par le titre de député: M. le député de Lévis et non M. Garon.

M. Décaray: D'accord.

Le Président (M. Gobé): S'il vous plaît!

M. Garon: Lui, il peut.

M. Fortier: Lui, il n'est pas député.

Le Président (M. Gobé): Il peut?

M. Garon: Il n'est pas député, il le peut.

M. Fortier: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Gobé): Alors, vous pouvez l'appeler M. Garon, je vous en prie.

M. Décaray: Merci.

Le Président (M. Gobé): Pour finir, il reste 30 secondes de votre temps.

M. Décaray: D'accord. En plus de cela, je trouve un peu curieux qu'on parle de Desjardins comme d'une PME. Je pense que M. Béland en a parlé. J'ai trouvé cela également amusant. Vous avez fini vos propos en disant que, si je comprends bien: L'apport du marché des caisses d'épargne et de crédit a monté à 22 %. Ce ne sont pas des PME. Il peut avoir des structures et des conseils d'administration pour chaque caisse populaire locale, mais le Mouvement Desjardins est un mammoth, pour choisir vos mots, ou du moins un éléphant en voie de devenir mammoth, pour éventuellement disparaître. Desjardins, c'est la grande entreprise en ce qui me concerne. Pour les autres éléments du plan, c'est sûr que tous les intervenants peuvent trouver des éléments intéressants dans la réforme. Je l'ai mentionné à quelques reprises avec des mots positifs. J'ai même dit à un moment donné que le décloisonnement était nécessaire. Tout ce que je dis, c'est qu'il faut surveiller la question des ventes forcées. Il faut dire que c'est probable que les ventes forcées aient lieu si on donne ces permissions aux institutions de crédit. Je donne l'exemple de l'état de préparation qui existe présentement avec le mémo interne dont j'ai lu des extraits dernièrement. Je peux vous en donner une copie, si vous voulez.

Le Président (M. Gobé): M. Décaray, la période de temps impartie au ministre est maintenant terminée et je dois, en vertu de notre règlement, céder la parole au député de Lévis.

M. Garon: M. le Président, j'ai beaucoup aimé les termes qu'emploie le représentant, M. Décaray. Contrairement au document, il ne parle pas de ventes "liées", mais il parle de ventes "forcées".

M. Fortier:...

M. Garon: Oui, mais dans les explications qu'il donne actuellement...

Le Président (M. Gobé): M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Décaray: Le ministre n'est pas le seul à avoir le droit de changer de vocabulaire.

Le Président (M. Gobé): M. Décaray, vous devez vous adresser à la présidence et non directement aux membres de la commission.

M. Garon: Dans tout le débat qu'il y a eu ici, au fond, on a évolué vers les termes "ventes forcées".

M. Fortier: Tout le monde a évolué.

M. Garon: Ce matin, par exemple, quelqu'un a dit que des ventes liées pouvaient être avantageuses, mais qu'il fallait empêcher des ventes forcées. On voit, par exemple, des compagnies d'aviation qui annoncent des voyages; avec l'automobile et la chambre d'hôtel, c'est ce qui va coûter le plus cher si vous achetez le voyage. L'automobile seule va coûter plus cher et l'hôtel va coûter plus cher. Les trois créent un volume qui permet à l'entreprise de négocier des tarifs plus bas. C'est le "package" ou le mélange de cela qui peut être intéressant. Le fait que, dans la commission parlementaire, on soit arrivés à ces distinctions est très intéressant parce que, dans le fond, souvent quand on commence à étudier quelque chose, on a une notion de ce qu'on vise, mais ce n'est pas encore très précis. Je suis content de voir que dans vos propos verbaux, vous employez l'expression "vente forcée", et je pense qu'aujourd'hui, si le ministre écrivait son papier, je ne suis pas certain qu'il parlerait de ventes liées; j'ai l'impression qu'il appellerait plutôt cela des ventes forcées ou des ventes liées sous pression. Je pense que c'est intéressant.

Deuxièmement, il y a une façon de voir les choses. Vous voyez Desjardins comme un mam-mouth. J'allais poser une question au président tantôt, il a dit: Nous sommes plutôt le regroupement des 365 caisses populaires qui, localement, ont un caractère d'autonomie très grand. Je pense, par exemple, à Provigo. On peut voir Provigo comme une chaîne, mais on peut aussi la voir comme des centaines d'épiciers indépendants qui se sont donné un pouvoir d'achat en gros. Il y a des endroits au Québec où il y a une grande concentration d'épiciers et, en même temps, à mon avis, c'est le système le plus efficace au monde. Aux États-Unis, 70 % des ventes se font par des entreprises capitalistes qui possèdent des succursales. Dans chaque succursale, il y a un gérant.

M. Fortier: C'est pour cela que Steinberg est en difficulté.

M. Garon: Nous avons eu ici le génie d'avoir un épicier local qui est propriétaire, tout en ayant le volume, au plan des achats, qui permet à ces épiciers locaux d'être concurrentiels avec les grandes entreprises corporatives qui ont des gérants au lieu d'avoir des propriétaires localement.

Je regarde la pensée de la petite et la moyenne entreprise... Dans certains cas, la petite et la moyenne entreprise ne peut pas survivre si elle ne peut pas faire cela. Je suis convaincu que la plupart des épiciers locaux auraient disparu au Québec s'ils ne s'étaient pas regroupés pour faire leurs achats, pour avoir des escomptes de volume. Aujourd'hui, on a sans doute le système le plus efficace au monde, dans mon esprit, où on a un propriétaire au niveau local, propriétaire de son épicerie, qui a réussi à s'unir avec d'autres pour faire des achats et avoir la même efficacité que la grande entreprise avec escomptes de volume, mais encore la plus grande efficacité sur le plan local parce que c'est un propriétaire qui, un peu comme les députés, continue à 17 heures.

Je pense que c'est un peu le génie québécois. Quand j'étais professeur à l'université, une annonce me frappait toujours dans le **Financial Times**. C'était une annonce dans l'État de l'État de New York qui disait: Si vous avez l'intention d'investir, vous allez peut-être nous oublier parce que vous pensez que tout est gros dans l'État de New York, mais n'oubliez pas que 90 % ou 95 % de nos entreprises ont moins de 30 employés. À New York, on voit les buildings et tout cela. On a l'impression d'être écrasés, mais ce n'est pas vrai. C'est encore la petite entreprise qui est dominante dans l'État de New York et de loin. Je pense que si on regarde le temps évoluer actuellement, ce n'est pas la grande entreprise qui prend de la place, c'est la petite entreprise qui prend de plus en plus de place.

Il y a quelques années, on disait, par exemple: L'ordinateur, c'est final. Cela va être juste IBM qu'il va y avoir dans ce secteur-là. On se rend compte que ce n'est pas vrai. Dans mon comté, à Lévis, j'ai une petite entreprise, Becterm, où les Japonais ont déterminé, il y a quelques années, alors qu'ils venaient de donner un contrat d'environ 300 000 000 \$ pour l'informatisation des municipalités, l'équivalent des commissions scolaires, dans tout le Japon et que celle qui avait eu le contrat c'était la troisième plus grande compagnie au Japon dans le domaine des ordinateurs... Il y avait là une exposition du Québec, à ce moment, et ils ont signé une entente avec Becterm en disant que, dans ce secteur-là, l'entreprise la plus avancée au monde dans leur esprit était Becterm, une entreprise de Lévis qui est là parce que M. Gareau a marié une fille de Lévis.

C'est pour dire que la vie... Quand on regarde Métivier à Saint-Damien, dans le domaine du plastique. Il n'y a rien qui disait qu'à un

moment donné, la capitale du plastique au Québec, peut-être même au Canada, serait à Saint-Damien. M. Métivier est venu au monde là. Il aime sa place et il a décidé de bâtir son entreprise là.

J'ai l'impression que la vie économique évolue comme un ruisseau imprévisible, parce que la vie est imprévisible. Et vous avez parfaitement raison quand vous dites que les mammoths... Les mammoths sont disparus parce qu'ils n'ont pas été capables de s'adapter à leur milieu. Je ne pense pas que les mammoths aient une longue vie dans le domaine financier. C'est pour cela que j'aimerais vous poser une question qui me paraît la question principale. C'est que, à mon avis, dans votre mémoire, vous exprimez votre appréhension, à savoir que le marché financier soit contrôlé par des mammoths et l'expérience de la petite et de la moyenne entreprise... J'aimerais vous demander, comme association, est-ce parce que vous craignez que l'accès au capital pourrait être plus difficile pour vous si le marché était financé par des grandes entreprises ou des mammoths, plutôt que par des entreprises qui sont plus proches, plus petites?

M. Moreau (Michel): M. le député, votre dernière question est pertinente et je vous rappelle... Moi aussi je suis allé à l'université et j'avais un de mes professeurs de finance qui me disait: Ne soyez jamais victime d'une seule institution bancaire. J'ai appliqué ce principe pour mes différentes entreprises et c'est vrai que, si je n'avais pas respecté ce principe-là, à un moment donné, je me serais fait rappeler mes marges de crédit dans les périodes difficiles, etc. Donc, j'ai toujours fait affaire avec plusieurs institutions bancaires.

Et, M. le ministre, tantôt quand on parlait des caisses populaires, ce n'est pas qu'on voulait faire le procès des caisses populaires, on pensait aux autres institutions bancaires aussi et on parlait au nom du petit entrepreneur qui a sa marge de crédit dans l'institution bancaire. Il a son REER là souvent. S'il y prend son hypothèque et qu'en plus de cela, on lui demande de prendre son assurance là, etc. C'est le danger devant lequel on voulait vous placer, parce que le décloisonnement va être là. C'est de prendre les mesures, justement, pour éviter ces choses forcées là. Parce que vous voyez, pour un petit entrepreneur, si son entreprise va mal à un moment donné, ils vont lui dire: Sors ton REER pour payer l'hypothèque et paye-nous, et s'il manque encore de l'argent, bien: Sors-en encore de ton REER pour payer tes assurances sur ta bâtisse, etc. Alors voilà le danger d'un décloisonnement qui fait que le petit entrepreneur est captif dans ce décloisonnement. Il se fait gober toutes ses économies et tous ses services financiers. C'est dangereux pour lui. La grande entreprise... Moi, aujourd'hui, avec les immeubles, les différents domaines dans lesquels j'opère, je suis très flexible. Je fais affaire avec les caisses.

Je fais affaire avec quelques banques, des compagnies de fiducie, etc. Je suis polyvalent. Je ne suis pas victime d'une institution bancaire. Alors cela peut être le danger pour la PME qui est quand même la créatrice no 1 des emplois au Québec. C'est dans ce sens-là qu'on parlait vis-à-vis du danger du décloisonnement. Il faut éviter le plus possible qu'on force la vente de produits. C'est dans ce sens-là surtout qu'était notre intervention.

(18 h 15)

Le Président (M. Gobé): Il vous reste une minute, M. le député de Lévis, vous pouvez...

M. Garon: Juste une minute.

Le Président (M. Gobé): M. Décary, vous avez demandé la parole?

M. Décary: Je veux simplement ajouter, M. le Président, que j'ai trouvé beaucoup de sagesse dans les propos du député de Lévis. C'est sûr que Desjardins et Provigo sont une source de fierté pour les Québécois. Personnellement, j'en suis très fier. Toutes les réussites québécoises me plaisent beaucoup. Cela dit, il faut faire attention aux excès qui peuvent arriver quand les gens ont trop de pouvoir ou quand le pouvoir est concentré. On a vécu ces expériences avec des grandes entités dans le passé et on a nos craintes, mais cela n'enlève pas notre fierté devant nos institutions.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie. Une dernière question. M. le ministre, vous avez le consentement pour qu'on dépasse le temps?

M. Garon: Je voudrais vous faire remarquer que le débat... C'est très intéressant ce que vous soulevez et je pense qu'on n'en avait pas discuté jusqu'à maintenant pour une raison, c'est que vous êtes les seuls, à mon avis, représentants du secteur des affaires à être venus ici. Je n'en ai pas vu d'autres jusqu'à présent. On a vu des gens des institutions financières, on a eu les consommateurs, mais vous êtes les seuls de votre catégorie. Je partage votre appréhension et je vais vous dire pourquoi. Quand vous êtes une très grosse entreprise, vous ne pouvez pas être mis en faillite. Vous allez faire trop de dommages aux banques. Je ne parle pas du Mouvement Desjardins; ils ne sont pas dans le domaine des prêts d'affaires. Dôme Pétroleum a pu se permettre d'être dans le trou à la planche. Il n'y a pas une banque qui aurait osé mettre Dôme Pétroleum en faillite. Les dommages causés à la banque auraient été tellement grands que la banque ne voulait pas la mettre en faillite. Mais j'ai vu, à la faveur de la crise, comme ministre de l'Agriculture, en 1981, 1982 et 1983, des banques mettre en faillite des entreprises qui n'auraient jamais dû être mises en faillite, jamais, et qui, pour les raisons qu'a mentionnées M. Moreau... Je suis content qu'il l'ait mentionné

parce qu'on a tellement parlé d'autres choses qu'on a oublié ce secteur, je pense, pendant la commission. La petite entreprise, quand la banque panique, elle peut la mettre dans le trou. Elle peut mettre quelqu'un en faillite immédiatement et laver, dans le temps de le dire, l'entreprise qui n'aurait jamais dû l'être. Je pourrais donner des exemples. Oui! Je pourrais en donner des exemples. Le comportement des banques durant les périodes difficiles des entreprises est un comportement souvent sauvage. Si on faisait, un jour, une commission parlementaire là-dessus, je pense que j'irais comme témoin et on verrait tout ce que j'ai vu en 1981, 1982 et 1983 où j'ai passé les trois quarts de mon temps à sauver des entreprises qui étaient serrées financièrement, parce qu'il y avait une crise économique, pendant laquelle les banques ne leur ont pas toujours donné beaucoup de chances. On pourrait mettre des noms même. Il y en a qui étaient plus voraces que d'autres. Je pense qu'à ce point de vue, c'est très important ce que vient de dire M. Moreau parce que personne n'a tenu compte de cet aspect jusqu'à maintenant. Je pense que c'est une lacune. Les gens d'affaires, le Conseil du patronat, comment se fait-il qu'on ne l'a pas vu ici pour représenter les gens qui sont dans le domaine industriel ou commercial? On ne l'a pas vu. Les seuls qu'on vient de voir, ce sont les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Je vous félicite d'avoir l'oeil ouvert. Il y en a beaucoup d'autres qu'on aurait dû voir ici et qu'on n'a pas vus du tout.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, M. le député de Lévis.

Je dois maintenant donner la parole à M. le ministre délégué à la Privatisation. M. le ministre, vous avez la parole.

M. Fortier: Le dialogue est intéressant parce qu'on s'achemine vers un équilibre. On peut regarder cela - et c'est normal qu'on le regarde ainsi - sous l'angle québécois. Évidemment, quand on touche aux institutions financières, il s'agit de lire des articles dans différentes revues spécialisées pour s'apercevoir que - c'est pour cela que M. le député de Lévis a raison de dire qu'on fait un peu d'inflation verbale au Québec quand on parle de mammoths - nos mammoths, à l'échelle internationale, ne sont pas tellement gros. Donc, il y a un équilibre à développer parce que ceux qui suivent la conjoncture actuelle nous disent qu'il faudrait faire attention aux Japonais qui, de la même façon, il y a dix ans, sont arrivés en Amérique du Nord avec leur industrie manufacturière dans le secteur des voitures automobiles, en particulier, et ont débalancé complètement la production des voitures américaines, alors que les Américains continuaient à faire des voitures mal foutues, qui fermaient mal et de mauvaise qualité, etc. Les Japonais sont arrivés, il y a dix ans, avec des voitures dont les portes fermaient

bien; la qualité y était, le coût était moindre, etc. Plusieurs nous disent - un livre a été écrit là-dessus, *The second wave*, entre autres, par un professeur de McGill - que, très bientôt, les grandes institutions japonaises, qui ont des milliards et des millions de dollars, vont arriver en force en Amérique du Nord et ce sera vraiment un choc. Ce sera un choc aussi terrible que celui qu'on a vécu en ce qui concerne le secteur manufacturier.

C'est une préoccupation et l'analyse que plusieurs en font... Je lisais une analyse dans la revue *The Economist*, une revue britannique sur les États-Unis en particulier, et je pense qu'on se rejoint dans une certaine mesure, car leur analyse va dans le sens qu'aux États-Unis, les institutions financières qui seront les plus capables d'affronter cette concurrence japonaise, ce ne sont pas les grandes banques américaines qu'on connaît, Citicorp et tout cela, ce sont plutôt des banques régionales ayant une part importante du marché, qui ne sont pas présentes dans les quelque 50 États américains. Ce sont plutôt des institutions financières de l'État de la Californie ou des institutions financières qui sont dans le nord-est des États-Unis, des institutions financières qui sont au centre des États-Unis. Ce sont des institutions financières qui, si on les compare aux grandes banques américaines, ne sont pas parmi les cinq ou six premières, mais ce sont des banques régionales importantes. Si on regarde le Québec sous l'angle nord-américain, on s'aperçoit qu'on a quelques institutions financières qui, à l'échelle mondiale, ne sont pas les plus importantes, qui, même à l'échelle américaine, ne sont pas nécessairement importantes, il y a quelques institutions financières comme La Laurentienne, l'Industrielle-Alliance, Les Coopérants qui s'en vient... Nous avons beaucoup favorisé - on devrait en parler davantage - la fusion des caisses d'entraide économique et des Coopérants justement parce que c'est un autre groupe financier qui va donner un service en régions, qui est très présent et qui, transformé en société de prêt par la nouvelle loi, va permettre au groupe des Coopérants, avec les caisses d'entraide et les caisses d'établissement, de donner un très bon service en régions, en concurrence avec les caisses populaires et en concurrence avec le reste.

S'il est vrai - selon le message que vous vouliez nous passer - qu'il faut favoriser le regroupement de certaines entreprises québécoises... Peut-être qu'on parle trop de Desjardins; on devrait parler davantage de ce qu'on fait pour Les Coopérants, les caisses d'entraide, les caisses d'établissement et les autres. Il est vrai que votre message dit: Faites attention aux conditions, surtout pour les ventes forcées, qui vont mettre la TTE en difficulté par rapport à ces groupes qui ne sont pas nécessairement des géants à l'échelle nord-américaine, mais qui, localement, apparaissent comme des géants.

À ce sujet, j'aimerais vous livrer un secret, parce que dans la prochaine loi que je vais déposer - je sais que le député de Lévis est très impatient de la lire - nous avons obtenu une chose que le Mouvement Desjardins ne voulait pas nous donner. L'autonomie financière qui sera donnée à Desjardins sera au niveau des fédérations. Autrement dit, chacune des fédérations sera surveillée par l'Inspecteur des institutions financières, comme étant une institution financière autonome sur le plan de la santé financière. C'est pour cela, je crois que c'est un leurre de regarder tout le Mouvement Desjardins comme une institution financière alors que dans les faits, sur le plan des politiques, des contrôles financiers, chaque fédération sera examinée comme étant une institution financière propre... La plus grosse d'entre elles, bien sûr, est la fédération de Montréal. C'est vrai que cette fédération est peut-être grosse, 12 000 000 000 \$ d'actifs, mais dans la région de Montréal en particulier, la fédération de Montréal par rapport aux banques, les banques... Il est vrai que dans certaines régions - et c'est là qu'est votre message, je pense bien - il y a beaucoup de caisses populaires qui sont présentes. Si vous examinez la situation, vous allez vous rendre compte que... M. Béland m'expliquait à un moment donné que, dans certaines régions, se rendant compte qu'une caisse populaire n'était pas aussi rentable qu'elle devait l'être, il suggérait aux coopérateurs de liquider leur caisse parce qu'il disait: Votre caisse n'est pas assez rentable, si on la compare aux lois du marché, à Saint-Glinglin, dans une région éloignée, et ce sont les coopérateurs eux-mêmes qui acceptaient de payer leur prêt un peu plus cher que le niveau normal du marché, justement, pour se garder une institution financière dans une région éloignée.

C'est pour cela qu'il y a un équilibre et je pense bien que votre message était: Faites attention à l'équilibre qu'il faut préserver entre les regroupements, et je pense que le député de Lévis l'a très bien signalé par son exemple avec Provigo. On pourrait aussi prendre le Groupe Ro-Na qui est un autre exemple. Quand j'étais petit, chaque ferronnerie, dans tous les coins de la province, était indépendante. Maintenant, elles sont regroupées avec Ro-Na et elles ont des services d'achat. C'est la raison pour laquelle, dans notre politique de décloisonnement des Intermédiaires, on espère que les courtiers d'assurances vont s'organiser en groupement; c'est cela qu'on veut encourager. Et j'ose espérer que si les courtiers d'assurances s'organisent en groupement au Lac Saint-Jean, en Abitibi, dans la Beauce, étant regroupés, ils vont avoir un pouvoir d'achat plus important vis-à-vis des compagnies d'assurances pour pouvoir négocier de meilleurs taux. Ils vont avoir de meilleurs pouvoirs de publicité parce qu'on va leur permettre de se faire de la publicité dans une région donnée. Ils devraient donc se donner de meilleurs moyens de mercatique et de vente,

même par rapport au Mouvement Desjardins, pour pouvoir fonctionner en groupe. Autrement dit, l'exemple de Provigo, l'exemple de Ro-Na sont de très bons exemples qui pourraient s'appliquer. Notre politique va permettre justement aux TTE, aux petites, petites entreprises que sont les courtiers, de se regrouper et de se donner les mêmes moyens.

Le Président (M. Gobé): Votre temps est maintenant expiré et...

M. Fortier: Alors, là-dessus, je vais tout simplement conclure pour dire que le message a été entendu. Je sais qu'il y a beaucoup de craintes, mais en définitive, nous allons tout faire pour réglementer les ventes forcées parce que, là, je pense bien que c'est ce dont il s'agit. J'aimerais vous rassurer là-dessus - j'aurai l'occasion d'y revenir - parce que nous allons, entre autres, dans la loi Desjardins, imposer au Mouvement Desjardins - et ce n'est pas une de ses demandes contrairement à ce que M. Bernier peut prétendre... À la suite des critiques, d'ailleurs, des courtiers d'assurances, j'ai demandé à l'inspecteur de mettre dans la loi Desjardins, l'obligation d'avoir un comité de déontologie au niveau de la confédération et au niveau des caisses, pour chacune des fédérations, avec des exigences très précises de rapport en fin d'année à l'inspecteur des institutions financières et avec des pénalités importantes si le Mouvement Desjardins ne suivait pas la réglementation qui va être imposée.

Tout cela pour dire que je comprends très bien que vous ayez quelques suspicions sur la façon dont cela va être mis en pratique et, tout simplement, ce que je veux vous dire c'est que votre crainte est partagée, et, dans la mesure où elle est partagée, je crois qu'on va mettre au point des mécanismes de contrôle...

Le Président (M. Gobé): M. le ministre, malheureusement...

M. Fortier: ...et d'intervention qui vont nous permettre de sauver et d'atteindre votre objectif.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, M. le ministre.

M. Garon: Je suis à la veille de vous demander de faire asseoir le ministre à la table qui est là, parce qu'on a l'impression que c'est lui qu'on consulte.

Le Président (M. Gobé): Mais voyez-vous, M. le député de Lévis, je vous remercie de ce genre de recommandation et je comprends très bien votre impatience, mais étant donné qu'on avait consenti à ce que nos invités puissent faire valoir leur point de vue et qu'ils ont attendu aussi tard, je croyais que le message du ministre

était suffisamment important pour qu'il le leur transmette. Je vais maintenant vous passer la parole, si vous voulez dire quelques mots en conclusion.

M. Garon: Je remercie les intervenants, M. Moreau et M. Décarý. Mais plutôt que de parler je vais leur donner tout mon temps de parole pour faire valoir, en conclusion, les différents arguments qui... Vous êtes restés. Je vous ai vus, ici, cet après-midi... Les points majeurs d'appréhension par rapport à la philosophie... M. Décarý a dit qu'il était d'accord, mais qu'il avait des restrictions. J'aimerais lui donner tout le temps qu'il faut pour dire que...

Le Président (M. Gobé): Alors M. Décarý vous avez la parole. En conclusion, brièvement, s'il vous plaît.

M. Décarý: Brièvement, d'accord. Merci, M. le Président. Je suis heureux de voir que le ministre est bien conscient du besoin de réglementer les ventes forcées, en particulier. C'est déjà un bon pas, mais un pas qui était déjà largement amorcé dans le document de réflexion où on faisait déjà allusion à cette possibilité. Cela n'enlève pas complètement nos craintes. On voit que le ministre est de plus en plus conscient parce que le message est passé. Mais nos craintes ne disparaissent pas parce que le problème avec les consommateurs, y compris les petites entreprises, c'est qu'ils sont dans une position de faiblesse quand ils font affaire avec une maison de crédit, une institution prêteuse, pas juste les caisses Desjardins, mais toutes les institutions prêteuses. Ils ont peur de s'affirmer parce qu'ils ont peur des conséquences. Les prêts peuvent être rappelés ou refusés. On a vu, comme je vous l'ai dit, dans le passé... Cela fait au moins depuis 1980 qu'on fait des sondages sur les institutions bancaires, les institutions prêteuses en général et les résultats sont toujours très clairs à cet effet-là. Alors, est-ce qu'on doit réglementer ou empêcher? C'est là la question pour nous et on pense qu'il faut plutôt empêcher les ventes forcées. Cela ne change pas énormément les intentions du gouvernement telles qu'exprimées dans le document de consultation. C'est un changement, mais même l'abolition complète des possibilités de ventes forcées vous permet de faire pas mal tout ce que vous voulez. Ce n'est pas un changement qui détruit votre réforme, mais qui est, comme je l'ai dit plusieurs fois, intéressante et même nécessaire. Merci.

Le Président (M. Gobé): Je vous remercie, M. Décarý, ainsi que M. Moreau.
J'annonce que la commission va suspendre ses travaux jusqu'à ce soir, 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 31)

(Reprise à 20 h 22)

Le Président (M. Richard): Mesdames, messieurs, la commission va commencer ses travaux. Je vous rappelle son mandat, poursuivre la consultation générale sur le document intitulé "Décloisonnement des intermédiaires". Nous entendrons le Centre de services financiers et professionnels de la région 04, - une des belles régions, au coeur du Québec, dont je fais partie, M. le ministre, et avec plaisir - représenté par M. Réjean Côté qui est président du Carrefour financier. M. Côté, si vous voulez vous avancer avec vos gens, s'il vous plaît.

Je vous demanderais, s'il vous plaît, de présenter les gens qui vous accompagnent pour les fins de la transcription du débat. Je vous rappelle que vous avez environ 20 minutes pour faire votre exposé. Je vous rappelle aussi que vous n'êtes pas obligé de les prendre. Ne vous forcez pas pour prendre 20 minutes.

M. Fortier: Le dialogue est encore mieux.

Le Président (M. Richard): Si vous voulez le faire en 10 minutes, vous avez tout à fait le droit.

M. Fortier: Le dialogue a bien meilleur goût.

Le Président (M. Richard): Je pense que, autant le porte-parole de l'Opposition, M. Garon, que M. le ministre Fortier préfèrent de beaucoup faire un questionnement, vous interroger sur le mémoire que vous avez présenté. Alors, à vous la parole.

M. Garon: Si j'ai bien compris ce que vous avez dit, le ministre fait des questionnements, il ne fait pas des discours.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Fortier: Moi qui me fais accuser de ne pas pouvoir parler facilement en public.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Richard): Vous avez la parole.

Centre de services financiers et professionnels 04

M. Côté (Réjean): Je me présente, Réjean Côté, assureur-vie depuis 20 ans.

Le Président (M. Richard): Vous pouvez vous asseoir M. Côté, il n'y a aucun problème.

M. Côté (Réjean): Mes confrères: MM. Gilles Bordeleau et Michel Côté.

Une voix: Ses fonctions?

Le Président (M. Richard): Vous avez la parole.

M. Bordeleau (Gilles): Je dois vous dire, messieurs, que ce sont ces trois personnes qui sont les promoteurs du projet et les responsables de la réalisation du Centre de services financiers et professionnels de la région 04 qui, à notre avis, est le premier centre, de ce genre, unique au Québec en ce sens-là. Nous vous remercions de nous permettre de vous rencontrer et de vous informer davantage sur les réalisations de notre centre multidisciplinaire. Notre exposé sera bref, et nous constatons que cela vous plaira, car nous voulons surtout répondre aux questions, au lieu de faire un discours, comme vous avez déjà un texte en main. Cependant, ce qu'on voudrait vous apporter c'est ce qui nous a amenés à réaliser ce centre multidisciplinaire.

Nos expériences individuelles d'assureur-vie, entre autres, nous ont mis souvent devant des faits chez nos clients et nous avons aussi découvert après une longue étude que les clients avaient besoin de trois choses principales. D'abord, il faut qu'ils sachent où ils sont rendus dans leur cheminement financier personnel. À cet égard il y a beaucoup de gens qui n'ont pas de bilan ou qui n'ont pas d'état financier pour savoir d'une année à l'autre quelle est leur valeur nette réelle. Nous constatons qu'à partir de là, c'est bien difficile de pouvoir savoir exactement où l'on s'en va quand on ne sait pas où l'on est rendu. Le deuxième point qui est important, c'est de déterminer avec précision les objectifs financiers de chacun. Quand les objectifs sont déterminés, qu'ils sont écrits, c'est beaucoup plus facile de les réaliser. Et le troisième point, qui est aussi très important, c'est d'être capable pour le client d'avoir un suivi annuel de sa situation financière. À partir de là, tout le monde a des conseillers financiers, mais l'important c'est d'être capable de coordonner le travail de tout le monde, c'est-à-dire autant celui du notaire, du comptable, du directeur de la banque, de l'assureur-vie, ou du représentant en placements. Tous ces gens-là font des rapports, mais il faut qu'ils soient regroupés dans un document qui peut être le bilan financier ou l'état de l'avoir net, etc.

Le gros problème que l'on rencontre souvent c'est que les intermédiaires ne se parlent pas beaucoup. On ne voit pas souvent un assureur-vie parier avec un comptable avec un notaire ou un avocat sur un dossier. Ce n'est pas fréquent. Ce qui nous a amenés à faire ça, c'est qu'on a dit: La meilleure façon de répondre aux besoins d'un client, c'est d'être capable d'évaluer l'inventaire financier, l'aider à déterminer avec précision ses objectifs, identifier les contraintes financières auxquelles on peut faire face, préparer différents scénarios financiers et revoir régulièrement le dossier, afin de s'assurer que

nous sommes toujours sur la bonne voie. C'est ce qui nous a amenés à bâtir le Centre de services financiers et professionnels de la région 04.

J'inviterais mon confrère, Réjean Côté, à vous parler un peu plus du fonctionnement du Centre de services financiers et professionnels de la région 04.

M. Côté (Réjean): On a pensé créer le centre tout simplement, comme Gilles le disait tout à l'heure, pour permettre d'abord à différentes professions de se réunir et d'avoir un cheminement qui permette d'aider le client à réaliser les objectifs qu'il poursuit. L'expérience de mes vingt dernières années en tant qu'assureur-vie m'a permis de rencontrer des gens de toutes les sphères d'activité. Avec ces années, on a découvert que souvent on avait une multitude de professionnels qui étaient consultés, mais que ce qui manquait c'était la coordination dans le but que tout cela rende service aux clients. L'idée nous est venue de réunir les différents professionnels qui pourraient intervenir dans un dossier selon les besoins, ce qui permettrait de faire une synthèse de façon rapide, de façon à pouvoir concerter les efforts de chacun de ces professionnels pour réaliser l'objectif du client. On a essayé d'abord de choisir un site qui soit facile d'accès et qu'il y ait une répartition suffisante pour que nous puissions toucher toutes les disciplines dont les gens avaient besoin de façon quotidienne. C'est ce qui nous a permis avec les années de vouloir créer un tel centre pour répondre à un besoin qui est là depuis plusieurs années.

M. Bordeleau: Je pense que cela va vous plaire. On est déjà disponible pour les questions. Je savais que c'était M. Garon qui parlerait le premier.

M. Garon: Nous autres, on a un ordre de la Chambre jusqu'à minuit, alors on a tout le temps qu'il faut.

M. Bordeleau: Je pense que vous avez eu devant vous un document. À partir de là, il y a quelques points qu'on pourrait apporter aussi, mais si vous voulez passer directement à des questions...

Le Président (M. Richard): M. le ministre.

M. Fortier: Je suis bien heureux que vous soyez venus en commission parlementaire. J'ai eu l'occasion, M. le Président, d'être invité à l'inauguration du centre financier 04 au Cap-de-la-Madeleine et je ne savais pas, d'ailleurs, qu'il viendrait en commission parlementaire. C'est un exemple d'initiative locale venue de ceux qui sont devant nous ce soir pour témoigner de leur expérience. Ce qui est intéressant, c'est que cela vient du milieu. Vous avez senti un besoin, vous avez bâti, donc cela ne vient pas

d'une théorie. Vous avez pris votre décision avant que le ministre publie son document de consultation. C'est intéressant. Ce n'est pas le fruit d'une théorie ou d'une incitation publicitaire. Vous avez senti vous-mêmes ce besoin de créer ou de construire un édifice ayant à l'intérieur différents services. On voit ici, bien sûr, la Bourse immobilière de la Mauricie, un notaire, des avocats, les Services financiers Capital inc, la Banque Nationale, le Carrefour financier. Les gens de La Laurentienne, qui sont venus ce matin en commission parlementaire nous disaient aussi qu'ils avaient construit un ou deux de ces carrefours récemment. Alors, comme vous pouvez le voir, vous avez autant d'initiative que La Laurentienne. Ce n'est pas peu dire.

Si je comprends bien ce que vous m'aviez dit lorsque je vous avais visités, c'est un édifice à l'intérieur duquel se trouve des bureaux séparés les uns des autres et où les locataires ont des professions qu'on peut appeler complémentaires, dans la mesure où ils peuvent fournir des services financiers intégrés. Mais, ce serait intéressant que vous nous disiez, si vous le pouvez, quelle est l'expérience à ce jour? Étant donné que chaque locataire est indépendant du voisin, même s'ils sont dans le même édifice, c'est un bureau multidisciplinaire, mais ce n'est pas un bureau multidisciplinaire intégré où chacun conserve complètement son autonomie. Alors, ce serait peut-être intéressant que vous nous disiez dans quelle mesure chacun garde son autonomie et s'il arrivait par malheur qu'une personne déroge à un certain code, j'imagine que vous vous êtes vous-mêmes donnés un code pour la réputation de ce bureau multidisciplinaire, qu'est-ce qu'il arriverait? Est-ce que vous avez des dispositions dans le bail, en ce sens que vous pourriez résilier le bail si une personne ne rencontrait pas telle et telle exigence? Autrement dit, est-ce que c'est possible de faire cela? Comment l'avez-vous fait? Quelle est votre expérience à ce jour?

M. Côté (Réjean): M. le Président, pour répondre à la question de M. Fortier, disons tout de suite que nous avons sélectionné les professionnels qui viendraient se regrouper à l'intérieur de ce centre. Il fallait d'abord qu'ils croient au même principe que le nôtre, à savoir qu'il était utile de pouvoir donner aux gens accès aux informations dont ils avaient besoin, mais tout en étant évidemment possible de continuer à exercer chacun nos occupations. Chacun croyait à cette idée, ce qui fait que dans le bail, on a pu mettre une clause en ce sens que chacun respecterait avec un code de déontologie maison, si on veut, la direction dans laquelle on entendait se diriger. Si l'un contrevient de façon grave à la déontologie qui s'installe actuellement à l'intérieur de la bâtisse, on peut tout simplement annuler son bail et l'expulser du centre. Car une des principales choses, c'est non seulement la réputation du centre, évidemment mais on veut

que cela devienne avant toute chose un centre où on peut non seulement aller chercher de l'information, mais où on peut s'assurer que les conseils donnés vont être judicieux.

Je ne sais pas si cela répond bien à votre question, M. Fortier.

M. Fortier: Mais dans quelle mesure... Est-ce que vous vous réunissez une fois par mois pour discuter de l'évolution des choses? Est-ce que vous faites cela d'une façon informelle ou d'une façon formelle? Je comprends que c'était votre intention. Ce qui m'intéresse, c'est le vécu. Quelle est votre expérience jusqu'à présent? Est-ce qu'un représentant de chacun des locataires se réunit, disons, une fois par mois pour discuter de l'expérience et pour voir dans quelle direction vous allez?

M. Côté (Réjean): La politique qui a été développée au centre, c'est qu'une fois par mois, comme vous le disiez, il y a une réunion d'intercommunications entre les bureaux. Les bureaux sont tous indépendants les uns des autres, dont les professionnels, le notaire, l'avocat, le comptable ou peu importe le locataire qui est à l'intérieur de la bâtisse, il n'a pas de contrat légal ou d'entente explicite avec les autres locataires. Pour reprendre votre mot de tantôt sur La Laurentienne, le carrefour financier se veut un intermédiaire entre les clients et les institutions financières et non pas une institution. On se réserve le droit de... On n'a pas de limite quant au nombre de compagnies qu'on peut représenter, mais on peut faire une sélection des compagnies qui vont donner un service à la clientèle et qui vont pouvoir donner les produits qui sont à la fine pointe des besoins des clients. Puis, vu l'interrelation des dossiers, chacun est indépendant, mais si on travaille sur un dossier commun, avec le notaire, le comptable, le fiscaliste, le courtier d'assurances générales ou le courtier d'assurance-vie par contre, tout le monde est convaincu qu'il peut regrouper la clientèle, que chaque professionnel peut échanger sa clientèle avec un autre professionnel du centre sans pour cela en pouvant être certain qu'il aura un service adéquat. Je ne sais pas si cela répond un peu plus à votre question.

Pour ce qui est du vécu, comme vous le disiez tantôt, l'inauguration du centre s'est faite le 3 mai. C'est très récent. On a beaucoup de politiques ou de rêveries d'installées au centre, mais cela fait un an et demi qu'on travaille sur le projet et il y a plusieurs locataires qui ont déjà signé depuis presque huit mois et dix mois. Même avant que le centre soit créé physiquement, il y avait déjà des réunions d'entamées de façon régulière pour échanger des points de vue. Un notaire ne pense pas comme un avocat; un avocat ne pense pas comme un comptable et il ne pense pas comme un assureur-vie. À force de discuter ensemble, on peut arriver à une ligne de pensée qui soit générale et qui soit toujours dans

l'intérêt du client. Comme on le disait tantôt, il y a une clause, selon laquelle quelqu'un pourrait être expulsé du centre s'il faisait des passe-droits, si on peut dire. Mais l'intérêt de chacun n'est pas d'essayer de tirer la couverture, excusez l'expression, mais de donner un service complet et intégré à la clientèle.

M. Fortier: Merci.

M. Bordeleau: Excusez-moi, M. le Président.

Le Président (M. Richard): M. Bordeleau.

M. Bordeleau: J'aimerais ajouter deux points importants. Ces deux points avantagent le client, à tout le moins ceux qui font affaire avec nous. Étant dans un cabinet multidisciplinaire, le client va bénéficier de la compétence de plusieurs spécialistes qui pourront travailler en même temps, si c'est nécessaire, sur le même dossier. Donc le client vient nous rencontrer et on peut être quatre, cinq ou six spécialistes, selon les besoins du client. Ensemble, on va écouter ce qu'il aura à dire. Tous ensemble, on va finir par avoir la même perception. À partir de ce moment-là, on sera en mesure de discuter entre professionnels et, ensuite, de l'objectif de notre client et lui soumettre des recommandations qui vont se tenir. On sait que le comptable, le notaire ou le fiscaliste va faire son travail conjointement avec les autres.

Je crois que le meilleur service qu'on puisse donner au client, c'est que ces conseillers travaillent pour lui, mais travaillent ensemble pour lui, ce qui est différent de ce qu'on voit aujourd'hui. On ne voit plus cela souvent. Il y a un autre avantage important au centre. Lorsqu'on fait affaire avec un agent particulier ou une personne particulière, si cette personne quitte le domaine dans lequel elle était, bien souvent on ne sait plus où se référer. Chez nous, si le client fait affaire avec deux, trois ou quatre professionnels, il y a de grosses chances pour que les autres ne veuillent pas le laisser aller. Ils vont continuer à suivre le client en question. Si, par exemple, dans le domaine de l'assurance-vie, un de nos agents nous quittait, cela ne veut pas dire que le notaire, l'avocat ou le comptable le laisseraient aller. Le client peut toujours revenir voir ces gens-là et le suivi du dossier va se faire quand même. Les gens seront moins écartés. Ce sont les deux points très importants, selon nous, qui amènent cet avantage au client.

Une autre chose. Chaque mois, lorsque nos professionnels se rencontrent, chacun vient, à son tour, exposer ses spécialités, ce qu'il fait comme travail afin que le notaire puisse nous dire ce qu'il fait comme travail, que l'on sache quel est le véritable travail qu'a à faire l'assureur-vie, le responsable des fonds de placement, ce que fait un planificateur financier. Tout cela finit par faire une équipe homogène et lorsqu'un client présente un problème particulier,

les gens peuvent savoir d'avance que quelqu'un dans l'édifice est capable de répondre à ses besoins. Voici un exemple arrivé tout récemment: un bonhomme se présente chez nous, il voulait acheter un commerce déjà existant et il ne savait vraiment pas quoi faire. Il disait qu'il avait de l'argent et qu'il avait tout ce qu'il fallait. On l'a envoyé, pour commencer, chez le comptable pour faire faire un pro forma. Après cela, il est passé chez le notaire, puis la vente est faite maintenant. Il va nous rester à régler des choses comme la convention d'achat-vente, parce qu'ils sont deux associés dans la compagnie. L'avocat commence à former la compagnie. On va lui donner un suivi comme cela. On les part à zéro.

La même chose pour les petites et moyennes entreprises. On a déjà eu à peu près cinq dossiers depuis le 3 mai, dont certains suffisamment importants, de gens qui avaient des projets. Voici ce qu'on dit aux gens. Si vous avez des projets, venez nous voir. Certains avaient des projets assez importants dans la région de Trois-Rivières, mais ils ne savaient pas par où commencer, où aller. Ils sont allés à différents endroits, mais c'est tellement restreint comme information qu'ils ne pouvaient pas avoir une vue d'ensemble de leur situation et des problèmes auxquels ils pouvaient faire face. On s'est assis avec eux. On leur a fait décrire leur rêve comme il faut. Après cela, on a commencé étape par étape à leur dire: On va commencer par faire une étude de marché, ensuite on va faire telle ou telle étape, et, si cela va bien jusque-là on verra plus loin.

Tout cela pour éviter que des gens, avec des bonnes idées, mais n'étant pas des spécialistes, ne se cassent le nez, si vous me permettez l'expression, parce qu'ils ont oublié un petit détail en cours de route qui va faire en sorte que s'ils ont oublié l'étude de marché, par exemple, ils ont un beau projet, mais il n'est pas rentable. Ils vont avoir investi une couple de 100 000 \$ et ils se ramasseront sur le bord de la rue. La PME chez nous, quand on est en mesure de le faire, on le fait, et il y a des organismes gouvernementaux, bien sûr, qui sont là pour aider aussi. À ce moment, on les dirige selon les besoins vers les organismes qui peuvent leur être utiles. Cela ne nous rapporte peut-être rien sur le moment, mais s'ils réussissent à partir leur PME, ils vont revenir parce qu'ils vont avoir besoin d'assurances générales, d'assurance-vie, de notaire, d'avocat, etc. C'est l'idée un peu du Centre de services financiers et professionnels.

Le Président (M. Richard): Merci. Le porte-parole de l'Opposition, M. Garon.

M. Garon: J'ai vu dans votre brochure, M. Bordeleau, que vous vous occupiez du service de planification. Où avez-vous étudié la planification financière?

M. Bordeleau: Je m'attendais bien à cette question. D'abord, je suppose que c'est parce que j'ai déjà fait des tomates. C'est peut-être parce que j'ai déjà fait des tomates de serre, je suppose.

M. Garon: Non, je ne savais pas.

M. **Bordeleau**: Non? D'accord. C'est que ça fait...

M. Garon: Est-ce que je suis supposé vous connaître?

M. **Bordeleau**: Vous êtes supposé me connaître parce qu'on s'est déjà rencontré quelques fois quand vous étiez ministre.

M. Garon: Où?

M. **Bordeleau**: À votre bureau, à Québec ou à...

M. **Fortier**: Mon Dieu, M. le député de Lévis!

M. **Bordeleau**: ...Sainte-Martine, etc. À ce moment-là, j'étais président de l'Association des producteurs en serre.

Je réponds à votre question. J'ai été assureur-vie pendant six ans, avec une compagnie qui donnait une bonne formation. J'ai pris mon cours de fonds d'investissement canadien. J'ai aussi pris des cours de conseiller-vendeur. J'ai commencé le cours de planificateur financier de l'Institut de la planification financière du Canada. C'est un cours par correspondance et c'est long; je n'ai pas fini. Je pense que notre meilleure expérience, ce n'est pas le certificat que je peux avoir, c'est le vécu que j'ai déjà eu en peu de temps dans ce domaine-là. Quand on veut bien servir un client, le travail du planificateur financier n'est pas compliqué: c'est de s'asseoir, d'écouter les gens pour savoir ce qu'ils veulent et, après cela, de trouver les gens capables de répondre à leurs besoins. Un planificateur financier, c'est tout simplement un coordonnateur. Il ne vend rien, mais il fait travailler des gens dans le même sens. Cela ne prend pas un diplôme tellement long, sauf peut-être quelque chose comme de bonnes oreilles et de poser quelques questions de temps en temps. J'espère que cela répond à votre question, M. Garon.

M. **Garon**: Cet après-midi, les représentants de la Bourse de Montréal étaient ici. Ils disaient que les planificateurs financiers devraient avoir un titre réservé et être sous la surveillance de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Qu'est-ce que vous pensez de cela?

M. **Bordeleau**: Je peux toujours vous donner mon opinion personnelle. Que ce soit sous la

juridiction de l'un ou de l'autre, il ne faudrait pas que les planificateurs financiers... Je suis d'accord, au départ, pour que ce soit une fonction, une profession ou un titre spécialisé, que le gars qui est planificateur financier, idéalement, soit un planificateur financier et ne fasse que cela. D'ailleurs, personnellement, je suis favorable non pas à la multiplication des permis, au cumul des permis, mais je trouve qu'on devrait plutôt aller vers la spécialisation. Si on regarde dans le domaine de la médecine ou de la santé, on ne peut pas être généraliste et médecin pour les yeux, les oreilles, etc.; chacun a sa fonction.

Dans notre domaine, c'est la même chose. Vous savez combien il y a de compagnies d'assurances au Québec. Elles ont chacune une dizaine ou une douzaine de plans d'assurance-vie. Il y a à peu près 400 fonds de placement au Québec. Si vous prenez ensuite les abris fiscaux et tous les autres services qu'on a à vendre dans le domaine de la finance, le gars qui est capable d'être bon dans tout cela, j'aimerais le rencontrer; moi, je ne le connais pas. Ce n'est pas mon cas. Je ne serai jamais bon dans tout cela, mais je vais être bon dans un domaine, par exemple, et je vais être dur à battre.

(20 h 45)

M. **Garon**: Lequel?

M. **Bordeleau**: Lequel? Moi, ce que je veux être, c'est un conseiller financier, un planificateur financier, si vous voulez, lorsqu'on aura la possibilité d'étudier au Québec, d'avoir un permis du Québec. Le premier cours qui va se donner, je vais le suivre.

M. **Garon**: Pour vous, c'est quoi... Je n'ai pas trop compris comment vous voyez cela, un planificateur financier. Comment voyez-vous cela? Qu'est-ce qu'un planificateur financier, comme vous le pratiquez dans votre pratique? Vous avez donné un exemple. Vous avez envoyé la personne chez le comptable et le notaire, avez-vous dit. Vous, dans votre fonction, vous dites que vous laisseriez la personne élaborer ses rêves. Après cela, vous faites un pro forma, le comptable fait un pro forma; puis il va chez le notaire. C'est parce que je n'ai pas réussi à voir comment, c'est quoi le contenu de la profession d'un planificateur financier, qu'est-ce qu'il fait, qu'est-ce qu'il planifie? Parce que planificateur financier, le mot doit vouloir dire quelque chose, un peu.

M. **Bordeleau**: Bien sûr. Le planificateur financier... Pour pouvoir planifier quelque chose, il va falloir que le client ait un projet quelconque, cela peut être sa retraite à 60 ans ou à 55 ans. Mon travail va consister à découvrir quel est son besoin, quel est son rêve prioritaire, quels sont les actifs de ce bonhomme-là et quelles sont ses capacités d'investir pour obtenir, par exemple, sa retraite à 55 ans. Il y a bien du

monde qui rêve de prendre sa retraite à 55 ans. Mais quand ils sont rendus à 50 ans, ils s'aperçoivent que même à 65 ans ils vont la prendre, mais pas aux conditions qu'ils voulaient parce qu'ils n'ont pas planifié leurs choses. Chez nous, ce qu'on veut c'est que le client puisse nous dire sur quoi il faut travailler. Sur son projet de prendre sa retraite à 55 ans? On va travailler là-dessus et, à ce moment-là, si le type a des sommes d'argent, on va lui suggérer un portefeuille équilibré, par exemple. Ensuite on va lui suggérer d'aller acheter des fonds de placement ou d'autres genres, des REA, ou ce qu'il aura besoin, selon ses objectifs et ses moyens financiers. Par la suite, on va vérifier annuellement la situation où il est rendu. Est-ce qu'il progresse dans le sens prévu ou si on doit réajuster nos tirs, si on veut?

M. Garon: Qui va lui suggérer la composition de son portefeuille équilibré?

M. Bordeleau: À ce moment-là, ce sera le conseiller en placement d'argent. C'est lui le spécialiste, c'est lui qui connaît les fonds, c'est lui qui connaît les genres de fonds. Nous, on va déterminer la capacité de risques que notre client va être capable de prendre. Il y a des gens qui sont capables de prendre des risques, et il y en a d'autres qui ne sont pas capables d'en prendre. Si on les place dans des portefeuilles miniers, ils ne dormiront pas de la nuit. Il faut faire attention à cela. Le planificateur financier va déterminer avec le client le genre de risques que le client est capable de prendre et, après cela, on va tout simplement dire au conseiller en placement dans quelle direction il doit aller. C'est lui qui va composer le portefeuille et qui va le suggérer. Il va le faire comprendre au client, l'expliquer au client. Cela va être la même chose si on se rend compte que notre client n'a pas de testament et qu'il devrait en avoir un. On va lui dire tout simplement Passe donc chez le notaire. Si tu n'en as pas, il y en a un ici, en haut, on en a confiance. Si tu en as un, va le voir et fais faire ton testament, cela presse. C'est dans ce sens-là qu'on travaille comme planificateur financier. Est-ce que cela est mieux?

M. Garon: Quand vous avez dit tantôt que vous suiviez un cours de planificateur financier par correspondance, le cours est-il donné?

M. Bordeleau: L'Institut canadien de la planification financière.

M. Fortier: Ces gens sont venus ici.

M. Garon: Cela dure combien de temps?

M. Bordeleau: Quasiment aussi longtemps qu'on veut parce que c'est une série de six briques qui peut s'étaler sur deux ans et demi

environ.

M. Garon: Vous dites deux ans et demi, c'est quoi? Deux ans et demi de...

M. Bordeleau: Disons des périodes de quatre ou cinq mois environ, je n'ai pas les... Cela dépend des cours; ils sont différents. Il y a une session au printemps, une session à l'automne, mais tout est par correspondance. Là-dessus, par exemple, je vous suggérerais d'avoir... on serait capables d'avoir ça au Québec, d'avoir des cours québécois, soit par l'université ou autres.

M. Garon: Ils ne viennent pas du Québec?

M. Bordeleau: Non, ils ne viennent pas du Québec.

M. Côté (Michel): Ce sont des cours traduits et souvent la traduction laisse quelque peu à désirer dans le contenu de base que j'ai suivi. Ce sont les mêmes cours que ceux de Gilles. Il y a des cours de fiscalité, des cours en économie financière, des cours en planification financière personnelle, en planification financière commerciale. Ces cours sont des traductions dont le sens de base reste bon, mais le contenu, le fait que c'est une traduction... Ce serait plus facile de suivre le cours en anglais qu'avec la traduction parce que souvent, quand on arrive à un examen, par expérience je peux vous dire que les examens qui sont traduits, avec les cours qui sont traduits, ce n'est pas toujours facile à suivre.

M. Garon: Les sessions du printemps et de l'automne durent combien d'heures?

M. Côté (Michel): Ce sont des briques, des volumes qui nous sont expédiés par correspondance. Chaque cours a un coût. Il y a un examen et il y a des devoirs à remettre de façon périodique durant le cours. Toutes les quatre semaines, il y a un devoir à remettre à la suite d'un questionnaire, une étude de contrôle. À la fin du cours, il y a un examen final souvent dispensé à l'université. Des locaux sont loués et un inspecteur de l'institut vient y faire passer les examens finals.

M. Garon: Les devoirs sont-ils faits à la maison?

M. Côté (Michel): Les devoirs sont faits à la maison. Ce sont des cours par correspondance, si vous voulez. Vous avez tout le matériel, mais c'est du matériel qui est assez... Par exemple, pour le cours sur la Commission des valeurs mobilières, c'est le même principe. C'est un cours qui est donné par correspondance, avec des devoirs à remettre. On remet les devoirs et il y a un examen final contrôlé par la Commission des valeurs mobilières, soit pour les fonds

d'investissement ou le cours de courtier en valeurs mobilières de plein exercice. Il y a un paquet de cours qui existent sur le marché. Comme je le disais tantôt, on ne peut pas, même avec sept, dix, quinze ou même 20 ans, comme le disait Réjean, de travail dans le domaine connexe à la finance, avoir une vue d'ensemble. Il est bon d'avoir une vue d'ensemble sur tout ce qui existe sur le marché, mais c'est très difficile d'être spécialiste dans chacun de ces domaines-là. C'est pour ça qu'en regroupant tous les professionnels dans le même centre et en côtoyant tous ces gens-là à longueur de journée, il vient un temps où c'est un échange d'idées et d'information qui se fait et on peut arriver à faire un résumé pour un client, donner des recommandations. On a vu à plusieurs reprises travailler sur un dossier, mais travailler tous les trois conjointement, avec le notaire, l'avocat ou le comptable, pour arriver à un résultat qui se tient debout. Souvent, le gérant de banque fera une recommandation, le comptable fait une autre recommandation, le soi-disant conseiller du client fait une autre recommandation, mais personne ne se parle. Ce que l'on veut, c'est réellement être capable de faire un résumé de tout cela et donner un seul rapport au client, mais que chacun, en comprenant les recommandations de l'autre, puisse arriver à avoir un rapport final qui se tient debout. Ne pas arriver six mois, un an ou deux ans après avec un problème et dire: ce n'est pas nous, c'est le comptable, c'est le notaire. Il y en a toujours un qui a fait une faute, mais personne ne veut avouer qui a fait la faute. Si tout le monde a travaillé sur le même dossier, on ne pourra pas jeter la balle à l'autre, il faudra réellement régler le problème, si problème il y a. Cela évite beaucoup au client de courir à droite et à gauche pour avoir de l'information.

M. Garon: Je comprends mal ce que vous venez de dire, parce qu'on ne peut pas mettre la faute à l'autre: si cela dépend de l'avocat, cela dépend de l'avocat; si cela dépend du notaire, cela dépend du notaire; la question qui regarde la comptabilité, cela dépend du comptable. Il ne pourra pas se cacher derrière les autres.

Une voix: Souvent...

M. Garon: Là vous venez de donner une définition qui veut dire que le comité sera responsable, plutôt que chacun des membres du comité multidisciplinaire.

M. Côté (Michel): Ce n'est pas le comité. Si, par exemple, on est cinq ou six professionnels, il y a le notaire, le comptable, le fiscaliste, le gérant de banque, le courtier en fonds d'investissements qui ont travaillé sur un dossier et qui ont fait des recommandations à un client. Si les six personnes se sont parlé avant de faire les recommandations, les chances sont beaucoup

plus faibles que des erreurs se produisent. Chacun va savoir pourquoi il a fait une recommandation et ce que l'autre a recommandé. Cela va se tenir l'un par rapport à l'autre. Si le gérant de banque ou le comptable fait une recommandation à un client sans parler à ses autres consultants, souvent il y a non-cohérence entre les recommandations. Souvent le client sort de là plus mêlé qu'il ne l'était au début. Ce qu'on veut, c'est essayer d'éclaircir la situation d'un client, avoir un dossier global et complet.

M. Garon: Dans votre résumé de la présentation, vous avez une recommandation 3 d'uniformiser les formulaires de demande d'assurance-vie, de régir les termes "fumeur" et "non-fumeur" de façon uniforme. Est-ce que cela vous cause des problèmes?

M. Côté (Réjean): Un des gros problèmes que cela occasionne, c'est que la plupart des compagnies ont chacune leur façon d'établir qui est un fumeur et qui est un non-fumeur. Chaque compagnie a aussi des formulaires selon ses besoins. Si on prend les examens médicaux ou paramédicaux, ou même des examens non médicaux pour rétablissement d'une police, le problème qu'on voit le plus souvent, c'est que chaque questionnaire est délimité par un certain nombre de questions, mais d'un formulaire de compagnie à un autre, cela ne se ressemble pas du tout. Si on pouvait avoir une formule uniformisée, d'abord ce serait beaucoup plus facile de compréhension pour les gens, et ensuite on éviterait que parce qu'il y a une distinction très majeure entre les considérations de fumeur à non-fumeur d'une compagnie à l'autre, on éviterait sûrement, comme tout dernièrement, qu'il y ait des procès ou des choses comme cela à la suite de déclarations qui peuvent paraître soit fausses ou mal interprétées. Avec l'uniformisation, il serait beaucoup plus facile d'en venir à ce que toutes les compagnies travaillent sur les mêmes barèmes, un peu comme pour la question du suicide, au fédéral, lorsqu'on a fait passer la clause de suicide. Maintenant toutes les compagnies d'assurance-vie sont obligées de payer après deux ans si la personne se suicide, et c'est très bien. Les gens savent maintenant que dans l'ensemble, s'il y a suicide après deux ans de l'établissement de la police, la compagnie devra payer. C'est très bien. C'est dans ce sens.

M. Garon: Avez-vous fait des demandes à l'Inspecteur général des institutions financières pour les fumeurs et les non-fumeurs?

M. Côté (Réjean): Dans quel sens?

M. Garon: Pour qu'on uniformise les formules.

M. Côté (Réjean): Non.

M. Garon: Non. Est-ce que cela a été demandé à Ottawa pour les suicides?

M. Bordeleau: Au sujet des suicides, oui cela a été demandé. Il y a déjà quelques années que cela a été obtenu. On apporte cette suggestion à votre opinion. Elle va aussi être transférée à l'APAVQ sûrement pour que ces gens travaillent dans ce sens. C'est une partie importante. C'est une partie qui devrait se jouer, à cette étape, avec l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. On croit qu'il y a des gens de bonne volonté qui se font jouer des tours. Pour des compagnies, si on fume le cigare on est non-fumeur et si fume le cigarillo on est fumeur - et cela existe. On peut tous demander à un client: Est-ce que tu fumes le cigare? Oui, je fume le cigare, pour lui un cigarillo c'est un cigare. C'est déjà arrivé. La différence n'est pas énorme entre un cigare et un cigarillo. Si la personne se fait avoir, c'est sa succession qui va en souffrir. Il serait facile de déterminer que pour tout le monde c'est un fumeur s'il fume le cigare et le cigarillo. Ce sont tous des fumeurs. On fume ou on ne fume pas. Cela va régler le problème une fois pour toutes. Il y a des gens qui fument la pipe qui vont être pénalisés, mais ils arrêteront de fumer la pipe ou ils feront comme les autres. Ils paieront pour. Cela va éviter un paquet de problèmes. On vous l'apporte à vous en primeur et on va l'apporter à l'APAVQ dans notre région, en tout cas.

M. Garon: L'inspecteur général des institutions financières est ici. Il vous écoute, je ne sais pas à quoi il pense. Vous avez parlé du cigare, du cigarillo et de la pipe; il pourrait aussi y avoir la prise et la chique.

M. Fortier: ...empêcher les gens de fumer...

M. Garon: Non, mais étiez-vous au courant de cela? Vous vous occupez des assurances.

M. Bouchard (Jean-Marie): Il y a une jurisprudence là-dessus. Il y a des procès. (21 heures)

M. Garon: Pardon?

M. Bouchard: Il y a une jurisprudence là-dessus. Les compagnies d'assurances se font poursuivre. La jurisprudence est en train d'essayer de déterminer ce qu'est un fumeur et ce qu'est un non-fumeur. Très souvent, la question qui est posée: Êtes-vous fumeur ou non-fumeur? Pour un individu, il n'est pas fumeur parce qu'il fume quelques fois par année. Il dit: Je ne suis pas fumeur. Pour la compagnie d'assurances, tu fumes ou tu ne fumes pas, ce n'est pas fumer de temps en temps. Il y a un autre cas de jurisprudence où le monsieur a déclaré qu'il n'était pas fumeur parce qu'il fumait la pipe. Lui, il a déclaré que fumer la pipe n'était pas fumer.

M. Garon: Mais, s'il ne respire pas?

M. Bouchard: Pardon?

M. Garon: S'il fume et qu'il ne respire pas?

M. Bouchard: S'il ne la respire pas, c'est cela...

M. Bordeleau: Il y a des compagnies qui acceptent déjà que si on fume le cigare ou la pipe, on n'est pas fumeur. Cela existe. Il y a d'autres compagnies, je peux vous les nommer si vous voulez. Cela existe.

M. Garon: Envoyez donc.

M. Bordeleau: Pour La Mutuelle du Canada, si on fume le cigare ou la pipe, on n'est pas fumeur; si on fume le cigarillo et la cigarette, on est fumeur. Pour d'autres compagnies, si on fume moins de douze cigarettes par année, on n'est pas fumeur. D'autres compagnies...

M. Garon: Moins de douze?

M. Bordeleau: Douze.

M. Garon: Par année?

M. Bordeleau: Par année.

M. Garon: Une par mois.

M. Bordeleau: Une par mois. Si c'est un peu plus que cela, "that's ail".

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bordeleau: Oui, c'est cela. Si vous voulez, c'est la même affaire. Vous avez des compagnies qui n'acceptent pas si tu as fumé une cigarette dans l'année; tu es fumeur. C'est bien beau, mais nous autres, si on a dix, douze ou quinze compagnies à représenter, on se ramasse à un moment donné que cela peut être notre faute si on fait une erreur. C'est vrai qu'on a des assurances pour les couvrir nous aussi, mais c'est le client qui peut en souffrir. Alors, ce serait peut-être un... On parle ici à l'avantage des consommateurs. Je pense qu'on essaie tous de faire en sorte que le consommateur soit le mieux servi possible. C'est une chose qui pourrait être analysée de plus près. C'est un des points qu'on a apportés là-dessus, à cause de cela.

M. Garon: Est-ce que le ministre a l'intention de demander à l'inspecteur général des institutions financières d'uniformiser les formules des compagnies? C'est le décloisonnement. Si toutes les formules sont différentes...

M. Fortier: Non, non, mais avant d'aller... Non, mais la représentation qu'on nous a faite,

c'est que vous voulez nous signaler le problème, mais vous avez signalé le problème, vous avez dit que vous allez référer le problème à votre association. Je pense qu'au sein de l'association, vous allez discuter du problème. À ce moment-là, si l'association faisait une recommandation dans un sens ou dans un autre... Vous nous avez signalé le problème. Il faudrait décanter le problème et nous faire une recommandation.

M. Bordeleau: C'est bien sûr que le problème n'est pas le décloisonnement. Cela ne fait pas partie intégralement du décloisonnement. Mais cela fait quand même...

M. Garon: Bien, quand vous comparez les prix?

M. Bordeleau: Pardon?

M. Garon: Quand vous comparez les prix, cela fait partie du décloisonnement.

M. Bordeleau: Oui, exactement. Dans ce sens-là, oui. Dans l'autre sens, c'est de la jurisprudence, comme M. l'inspecteur général des assurances le disait. C'est un point important.

Le Président (M. Richard): M. Côté.

M. Côté (Michel): Seulement pour renchérir à ce sujet, si une compagnie stipule dans le contrat que s'il y a fausse déclaration, par exemple, on demande au client: Est-ce que tu fumes? Le client dit: Non. On peut passer deux heures avec un client, il se retient de fumer pendant deux heures. Mais dans le contrat, c'est stipulé que si la compagnie peut prouver qu'il est fumeur, elle va réajuster le contrat. Supposons qu'il arrive un décès, elle va réajuster le contrat et payer le montant pour lequel le client aurait été assuré s'il avait été fumeur. D'autres compagnies vont dire: Si on peut prouver qu'il y a eu fausse déclaration, on ne paiera pas du tout. Cela peut laisser des représentants ou des clients induits en erreur et créer certains problèmes. On a vu un cas il n'y a pas tellement longtemps dans les journaux: une compagnie a été poursuivie et la succession a perdu. C'est seulement une petite parenthèse supplémentaire.

Le Président (M. Richard): Cela va, M. Garon?

M. Garon: Je vous suggérerais d'écrire à l'Inspecteur général des institutions financières pour lui demander de se prononcer là-dessus.

M. Bordeleau: On va le faire passer par notre association régionale. Cela va venir.

M. Garon: Le décloisonnement, si toutes ces affaires sont différentes, c'est comme s'il n'y en avait pas. On peut comparer quelque chose si on

achète quelque chose de comparable. Mais, si on ne peut pas comparer?

M. Fortier: Non, non, cela n'a rien à voir avec le décloisonnement. Les compagnies n'étant pas décloisonnées, on aura encore le même problème. Mais, le problème est là. Je pense que la meilleure formule est que le problème soit discuté au sein de votre association régionale et demander qu'elle fasse une recommandation. On l'examinera à ce moment-là. On vous remercie de nous avoir signalé le problème.

M. Bordeleau: Merci. M. le Président, avant de terminer, au cas où on manquerait de temps, j'aimerais vous mentionner un point où on est d'accord sur la divulgation des commissions, par exemple. C'est un point qu'on a apporté. On serait d'accord sur la divulgation des commissions pour autant que cela se fasse sur le même barème. Je m'explique: si je suis un agent captif d'une compagnie, la compagnie peut très bien faire paraître qu'elle va me donner 15 % de commission, officiellement, mais je peux peut-être bien en avoir 75 % ou 85 % à côté avec des services, des frais de déplacement et toutes sortes de choses, alors que le courtier qui ne dépend pas d'une compagnie en particulier, mais qui paie tous ses frais de sa poche, va devoir déclarer la commission réelle qu'il recevra, peut-être 85 % ou 100 % de commission. Il y aura une inégalité, une iniquité là-dedans et cela peut être dangereux pour un groupe de personnes. On est d'accord, mais qu'on soit tous sur le même pied et qu'on ait à déclarer la même commission, c'est-à-dire les mêmes bases de commission, sur la même base aussi parce qu'il y a des compagnies qui affichent un gros prix, qui ne donnent pas de réduction parce qu'elles n'en ont pas le droit, mais elles donnent déjà des participations et les participations sont plus hautes que la prime la première année. Cela n'annonce pas bien au niveau du "commissionnement" après cela. La prime est de 75 \$ par mois moins les participations 50 \$, vous payez 25 \$. Sur quoi va-t-on dire qu'on est "commissionné"? Sur les 75 \$ ou sur les 25 \$? Cela va changer le taux pas mal. C'est dangereux, ça, pour certains groupes en tout cas.

Le Président (M. Richard): Merci de votre commentaire.

M. le ministre, est-ce que vous avez un commentaire?

M. Fortier: Non. Je pense qu'on doit d'abord remercier ces messieurs d'être venus nous rendre un témoignage. Je pense bien que votre présence ici est un témoignage d'un vécu au Cap-de-la-Madeleine, et on vous en remercie.

Le Président (M. Richard): M. le député de Lévis.

M. Garon: Je vous remercie. M. Bordeleau, je ne sais pas si je vous ai reconnu ou non. Comme je suis un peu myope et que vous êtes pas mal loin...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Je me rappelle M. Gilles Bordeleau qui s'occupait...

M. Bordeleau: Des serres.

M. Garon: Il était producteur en serre. Il avait les cheveux noirs dans le temps.

M. Bordeleau: Il faut dire que cela fait quelques années.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bordeleau: Il faut dire aussi que, quand je vous ai rencontré, vous étiez ministre.

M. Garon: Qu'est-ce que vous voulez dire?

M. Bordeleau: Bien, vous ne l'êtes plus.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bordeleau: J'avais peut-être les cheveux noirs. Maintenant, j'ai les cheveux blancs.

M. Garon: Cela ne fait pas tellement longtemps que je ne le suis pas.

M. Bordeleau: Je n'avais pas de lunettes dans le temps et j'en ai maintenant.

M. Garon: Il reste peut-être bien encore moins de temps avant qu'on le redevienne.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Richard): MM. Côté et Bordeleau, merci d'avoir été là.

M. Fortier: Merci.

Le Président (M. Richard): Je demanderai au Regroupement des courtiers en contrat d'investissement du Québec de prendre place, s'il vous plaît!

Messieurs, vous étiez là quand on a expliqué le fonctionnement tout à l'heure.

M. Moreault (Pierre): C'est exact.

Le Président (M. Richard): Je vous laisse aller.

Regroupement des courtiers en contrats d'investissement du Québec

M. Moreault: On va vous dispenser des

explications en ayant à l'esprit qu'on a compris tout cela.

Je vous présente, à mon extrême gauche, M. Normand Massé, président de Massé et associés, courtiers en contrats d'investissement; à ma gauche, M. Yves Foisy, de Les courtiers Foisy; à ma droite, M. Michel Bettez, de Multi-groupe immobilier B. L. inc. Vous excuserez l'absence de Me Christian Royer qui n'a pu se présenter ce soir. Je suis Pierre Moreault, associé chez Boucher, Gariépy et Moreault.

La raison de notre présence ce soir, évidemment je n'ai pas besoin de vous la souligner. J'aimerais, par contre, m'excuser au nom du Regroupement des courtiers en contrats d'investissement pour les délais, ou les documents qui sont arrivés un peu tardivement. Il y a une raison à cela. Le Regroupement des courtiers en contrats d'investissement est relativement récent. D'après le document, vous avez pu constater que le regroupement est formé depuis le 20 mai. C'est une des raisons pour lesquelles on est ici un peu en catastrophe. Cependant, on a jugé bon de se présenter devant vous parce qu'on croyait extrêmement important de venir vous transmettre notre témoignage à tous les considérants qui font que le ministre et les députés de l'Opposition, ainsi que l'ensemble de la population du Québec, devraient être conscients de ce qui se passe au Regroupement des courtiers en contrats d'investissement.

L'historique du Regroupement des courtiers en contrats d'investissement est relativement relié au milieu des affaires. Vous pourrez constater que les mécanismes financiers ont changé au cours des années, et changent de plus en plus. La raison pour laquelle le ministre a l'intention ou désire se prononcer sur le sujet, c'est probablement qu'il sent dans l'économie du Québec un changement et un besoin de modification.

L'historique de notre groupe relève un peu de l'immobilier. Plusieurs membres du regroupement sont nés de l'immobilier, directement ou indirectement. L'immobilier est un véhicule financier très intéressant pour la majeure partie des gens. Il y a 20 ans ou 30 ans, il était souvent réservé à de gros budgets parce qu'on parlait d'un gros investissement. Cependant, avec les années et avec les mécanismes qui se sont, à notre avis, modifiés, la fiscalité ainsi que l'imagination des gens d'affaires, une démocratisation de l'achat immobilier s'est faite. En termes assez clairs pour vous expliquer en quoi consiste notre travail, il consiste beaucoup à la "syndication". Cependant, comme les lois et les mouvements financiers sont souvent en désaccord, c'est-à-dire que les mouvements financiers et l'imagination sont souvent beaucoup plus rapides que la façon qu'on prend pour modifier les lois, l'ensemble des gens qui ont eu à travailler dans ce secteur se sont vus coincés entre deux types de lois. Vous avez les gens qui, depuis plusieurs années, ont participé de près ou

de loin à l'essor de l'immobilier par le courtage. Vous savez comme moi que, il y a 20 ans, faire affaires avec un courtier en immeubles n'était pas chose courante, mais cela s'est développé tranquillement, à un tel point qu'aujourd'hui on ne pense même plus à vendre sa propriété sans passer par l'intermédiaire d'un courtier en immeubles.

C'est ainsi que la "syndication" s'est avérée un peu nouvelle. À notre avis, la "syndication" est une forme de vente d'immobilier, mais très particulière. La raison pour laquelle on a été coincés entre deux lois, c'est que la prolifération de la vente de ces produits a fait que le gouvernement a dû s'impliquer davantage dans le processus de vente parce que cela impliquait des milliers de dollars, et c'est à ce moment-là, à notre avis, qu'il a concédé ou demandé à la Commission des valeurs mobilières de régir la façon dont les propriétés étaient vendues, d'où l'implication de la Commission des valeurs mobilières et la définition de contrat d'investissement qui est un extrait, si vous voulez, de la Loi sur les valeurs mobilières qui a servi à la Commission des valeurs mobilières à s'impliquer et à légiférer dans le secteur.

À notre avis, le problème qui s'est créé avec la venue de la Commission des valeurs mobilières dans le domaine de l'immobilier et les problèmes hybrides qu'on a eu à vivre sont dus au fait que la Commission des valeurs mobilières a eu à légiférer dans le passé, historiquement, pour des courtiers de plein exercice. Entendons-nous, les courtiers de plein exercice sont là depuis quand même plusieurs années et, à notre avis, et je pense que c'est évident, la loi a été faite pour eux. Cependant, avec la naissance des courtiers en contrats d'investissement ou avec l'essor que les courtiers en contrats d'investissement ont pris au Québec, la loi est devenue, à notre avis, tout à fait désuète, à un tel point que cela a amené l'ensemble des courtiers qui représentent quand même plusieurs personnes à avoir des conflits pour le moins constants. Ces conflits s'expliquent aisément par le fait que les gens qui avaient appliqué la loi avaient une loi inadéquate et les gens qui avaient à subir la loi n'étaient pas en mesure d'adapter cette loi à leurs besoins.

C'est un conflit, selon nous, beaucoup plus de communication que de bon vouloir. On constate, par nos contacts récents avec la Commission des valeurs mobilières, qu'il y a un très grand souci d'amélioration des communications. Le bon côté de la chose, c'est que cela a donné naissance à une association comme la nôtre. Je pense que tous et chacun des représentants ou présidents de ces corporations ont constaté que tout le monde avait sensiblement les mêmes problèmes et comme professionnel dans le secteur, j'ai également eu l'occasion de parler à ces gens-là et de constater qu'ils avaient sensiblement tous les mêmes problèmes. Quand on communiquait avec la Commission des valeurs

mobilières, les gens étaient conscients de nos problèmes et ils devaient les expliquer à la pièce aux différents intervenants et, très souvent à l'occasion d'une bataille rangée ou d'une explication qui devait être donnée.

Cela a donné naissance au Regroupement des courtiers en contrats d'investissement qui est, à notre avis, le porte-parole de l'ensemble des courtiers. Pour votre information, si vous n'avez pu le constater d'ores et déjà, il y a grosso modo une cinquantaine de courtiers en contrats d'investissement au Québec qui regroupent environ 27 % de l'ensemble des courtiers inscrits. Par courtiers inscrits, j'entends les courtiers qui ont suivi le cours de l'Institut canadien des valeurs mobilières et qui sont inscrits à ce titre auprès de la Commission des valeurs mobilières.

(21 h 15)

Cette année, en 1987, près de 500 000 000 \$ ont été transigés sous forme de contrats d'investissement. Ce qu'il faudrait souligner à la commission, c'est que le courtier en contrats d'investissement est une espèce de diminutif d'un courtier de plein exercice. Le courtier en contrats d'investissement reçoit une licence bien particulière; il est un courtier d'exercice restreint au sens de la loi, c'est-à-dire qu'on accorde à ce courtier la possibilité de vendre des produits bien spécifiques, dans le cas qui nous occupe, la forme est le contrat d'investissement. Cependant, le contrat d'investissement qui a été exploité pour l'immobilier comme tel n'est pas limitatif. Le contrat d'investissement pourrait - et je pense qu'on est au début de cette ère - s'appliquer à une multitude de choses.

On a tous vu, vous aussi bien que moi ainsi que les membres du regroupement, que le REA est un véhicule. Le contrat d'investissement en est un à notre avis, tout aussi important et pourrait être tout aussi efficace. À voir le nombre des parts qui ont été vendues et achetées, et toute l'énergie et tout l'effort déployés dans le secteur, il ne faudrait pas être surpris, messieurs, de voir dans un avenir rapproché, des corporations québécoises, même des corporations étrangères, acheter par le biais de contrats d'investissement. Cela pourrait se voir dans tous les secteurs. La formule comme telle est d'une simplicité remarquable et c'est peut-être là la beauté de la chose.

Ce que j'aimerais vous souligner, c'est que la démarche qu'on entreprend ce soir, ce n'est vraiment pas de trouver des solutions et de vous soumettre des solutions à tous les problèmes du décloisonnement. Cependant, le problème du décloisonnement pour nous est extrêmement important parce que la naissance du courtier en contrats d'investissement, c'est le décloisonnement en soi. C'est l'avenue de plusieurs intervenants financiers regroupés ensemble qui se sont mis à vendre des produits financiers, entre autres, des produits financiers de l'immobilier. Ce n'est pas limitatif. Cela pourrait être cette

année - et vous allez sûrement le constater d'ici la fin de l'année - les produits du cinéma, les produits de films, partout où la possibilité de syndiquer ou de regrouper un paquet de gens pourrait se révéler intéressante.

Alors, ça touche l'agriculture, ça touche l'industrie, ça peut toucher à peu près tous les secteurs d'activités économiques au Québec. Le beau côté de la chose, et je pense la raison pour laquelle on existe, c'est que c'est un outil absolument extraordinaire pour redonner la propriété de certaines choses aux gens du Québec. Cela s'adresse aux gens qui ont une possibilité et le goût d'investir, qui ont très heureusement, et je pense que tous et chacun d'entre vous en êtes conscients, eu l'occasion de découvrir quels étaient les avantages de posséder son économie et de pouvoir y participer. C'est l'ouverture aux petites bourses, aux grandes bourses, à toutes les bourses, finalement. Je pense que c'est la raison pour laquelle même comme association récemment formée on se devait de venir vous présenter à tout le moins nos interrogations.

J'aimerais souligner ou à tout le moins vous préciser quelles sont nos orientations. Je voudrais tout de suite faire une mise au point. Le document que vous avez devant vous est le jet rapide, vous excuserez la rigueur intellectuelle, mais c'était plus la volonté que le désir de faire les choses à la perfection, le désir de vous montrer qu'on avait vraiment entrepris un cheminement. La réflexion qu'on fait ce soir est très sommaire. J'ai parlé aux membres de votre commission, aux responsables de l'acheminement des documents, et on vous promet un document plus détaillé, du moins plus substantiel, qui va susciter une réflexion pas mal plus étayée dans un avenir rapproché. On s'excuse de n'avoir pu en faire plus en si peu de temps, mais il faut comprendre que le regroupement ne regroupe que des gens d'affaires qui sont très occupés et qui vivent depuis le 19 octobre une période beaucoup plus dure qu'auparavant. Tous ces gens doivent redoubler d'efforts pour pouvoir vendre ces participations et contribuer au secteur financier.

L'élargissement des champs de pratique. En fait, la possibilité que regroupe le contrat d'investissement ou cette forme d'investissement est tellement large qu'on voit difficilement le gouvernement se prononcer sans vraiment nous consulter sur les cheminements qu'il entend prendre à cet égard. Notre champ d'activité n'est pas déterminé. La seule chose qui est déterminée, c'est la façon dont on va s'y prendre pour l'attaquer. Comme je vous le disais tantôt, tous les secteurs d'activité au Québec pourraient être touchés par le contrat d'investissement. Pour nous, il est évident que l'élargissement du champ de pratique ne pourrait être fait sans consultation auprès du regroupement ou de ses membres. Quant au partage des commissions entre courtiers et avec d'autres intermédiaires du secteur

financier - j'entendais tantôt les gens d'un autre secteur financier s'adresser à vous - je pense que le problème des commissions est important au niveau de toutes les formes de courtage et même de relations ou de vente de services. Chez nous, le commissionnement est la base même de la rémunération. Je vous dirais même que c'est un des points les plus chauds à l'heure actuelle, en tout cas, si on en croit les discussions auprès des membres comme tels.

La divulgation des liens et des conflits d'intérêts. Il va sans dire que lorsque vous transigez avec la Commission des valeurs mobilières, vous n'êtes pas sans avoir à divulguer vos intérêts ou conflits d'intérêts. Évidemment, comme toute loi, lorsqu'elle est inadaptée, c'est plus facile pour les gens qui jouent avec cette loi de passer à côté et de donner des informations qui ne sont peut-être pas complètes. Je ne pense pas que ce soit le plus gros problème, à notre niveau. Le plus gros problème se situe surtout dans le fait que comme l'information peut être donnée à peu près comme on le veut, elle est souvent donnée de façon inadéquate et non uniforme, si je peux employer l'expression. Alors, ce à quoi nous nous attendons - ce n'est pas qu'on ait des choses à cacher - ce qu'on aimerait pouvoir faire, c'est de pouvoir le faire de façon uniforme, c'est-à-dire que tous et chacun disent ce qu'ils ont à vendre, la façon dont ils doivent le vendre, mais de façon uniforme, de façon que l'investisseur, qui doit faire un choix parmi les différents courtiers ou les différents produits, puisse être en mesure de se taire une idée exacte.

Si vous avez eu l'occasion de travailler avec un prospectus ou de le parcourir, vous avez pu constater que c'est une paperasse relativement épaisse, souvent remplie de tournures et de ce que vous voudrez, d'avocasseries ou de "comptablieries", appelez cela comme vous le voudrez, ce qui fait que le commun des mortels est souvent désabusé, et même l'expérimenté, le courtier de plein exercice ou le représentant serait porté à le mettre de côté. Évidemment, cela fait seulement provoquer la paresse, dans le sens que le document est tellement frustrant à regarder et à lire que, souvent, il est négligé. Alors, tout le travail de la Commission des valeurs mobilières, qui est d'offrir au public du Québec un document complet et adéquat, se voit un peu confiné dans l'oubli parce que le document ne répond pas aux attentes du public en général. Il est rempli d'informations, mais il s'adresse à un public très spécialisé.

Alors, quant à nous, le dévoilement des intérêts et de ces choses-là doit se faire d'une façon uniforme, d'une façon relativement simple pour permettre aux gens de profiter de ce document plutôt qu'aux différents professionnels qui le préparent et qui en tirent profit.

La naissance du RCCI, à notre avis, vient de la surveillance et du contrôle des courtiers,

des conseillers en valeurs. Je pense que vous n'êtes pas sans savoir que la Commission des valeurs mobilières, comme je vous le signalais tantôt, a eu quelques problèmes avec les courtiers en contrats d'investissement. Si vous avez eu l'occasion, comme moi, de prendre connaissance des trois premières pages du journal **Les Affaires** de jeudi passé, vous avez pu constater qu'il nous consacre trois ou quatre pages de commentaires de tous bords et de tous côtés. La Commission des valeurs mobilières n'est pas sans être affectée par cela, parce qu'il demeure que c'est elle qui nous régleme. Je pense que dans ce sens, pour ce qui est de la surveillance et du contrôle des courtiers, il y a un problème. Le problème est tel qu'on est venu au monde à cause de cela dans le sens qu'on est venu au monde pour y répondre. Deuxièmement, les gens en parlent et en parlent beaucoup, en bien ou en mal, mais ils en parlent; alors, il y a certainement un problème.

Vous m'excuserez d'avoir escamoté la multidisciplinarité, cela doit être que le mot est dur à dire, ou le cumul des permis. Chez nous, le cumul des permis, je pense que c'est déjà fait. Si vous faites le tour des maisons de courtage, vous allez constater que souvent les gens viennent de différents secteurs. Comme c'est déjà hybride, c'est qu'il y a des gens de l'immobilier et des gens qui ont suivi le cours de l'Institut canadien des valeurs mobilières. Il y a des gens chez nous qui viennent de différents secteurs. La question qu'on a à se poser est la suivante: Est-ce qu'on a intérêt à officialiser cela? Je vous avoue sincèrement que la réflexion n'a pas été faite, mais elle va l'être, parce que c'est une question qui nous est posée chaque jour. Comment se fait-il que moi, comme courtier en immeubles - j'ai une formation absolument extraordinaire pour vendre de l'immobilier - je ne puisse pas être inscrit auprès d'un courtier en contrats d'investissement qui ne vend que de l'immobilier? Je vous avoue sincèrement que c'est choquant pour l'intelligence, sauf que la loi est ainsi faite que c'est peu possible. Cependant, avec l'expérience qu'on prend depuis disons cinq ou six ans, parce que le phénomène est relativement nouveau, on réalise que dans le fond l'expérience est sise entre le courtier en immeubles et le courtier en valeurs mobilières; ce qui nous fait conclure que, tôt ou tard, on devra s'orienter vers un permis ou une formation qui est axée vraiment sur le type de produits qu'on vend. Quant à la multidisciplinarité et le cumul des permis, il est évident que c'est un point chaud sur lequel on va devoir se prononcer.

Sur votre dernier point: le traitement des plaintes et les enquêtes de la Commission des valeurs mobilières. La fondation du Regroupement des courtiers en contrats d'investissement du Québec a apaisé la lutte qui existait depuis un ou deux ans par le biais des journaux, des intermédiaires de la commission des valeurs, et

je peux vous dire, à mon grand plaisir, qu'il y a une très agréable collaboration avec la Commission des valeurs mobilières. Évidemment, il demeure qu'on est opposé à elle en ce sens que nous, nous défendons nos intérêts et qu'elle, elle se doit de défendre les intérêts du consommateur. On peut se vanter de défendre nous aussi les intérêts du consommateur, parce qu'on cherche à leur faire faire les meilleurs investissements possible, mais l'orientation de la Commission des valeurs mobilières est un peu différente de la nôtre. Nous surveillons les intérêts de nos investisseurs et nos intérêts, alors qu'elle ne surveille que les intérêts des investisseurs. Tout ce mécanisme nécessitait un minimum de communications, qui s'installe.

Notre conclusion, et c'est un petit peu la raison de notre présence ici ce soir, c'est de vous dire, malgré notre jeune âge, que rien ne peut être fait dans le domaine de la déréglementation, ou du décloisonnement pour être plus juste, sans tenir compte du mouvement ou de l'ampleur que représentent les placements financiers qui sont faits par l'intermédiaire des courtiers en contrats d'investissement. Tous et chacun des points qui ont été soulevés dans le document du ministre ont un intérêt primordial pour nous et méritent une réflexion et, à notre avis, un effort intellectuel à court terme et sûrement étayé pour pouvoir vous aider à prendre une décision. Comme le phénomène est nouveau, je pourrais comprendre que le ministre ou les gens qui ont à transiger ou à préparer ces lois puissent passer sans trop vraiment s'en rendre compte. Et je pense que cela a été le problème de la Commission des valeurs mobilières qui, dans le fond, a réagi plus qu'elle n'a agi. Dans le cas qui nous occupe, elle a dû réagir pour la bonne et unique raison qu'on devenait pour le moins troublant. Et avec la chute du REA et l'apparition phénoménale du courtier en contrats d'investissement, elle s'est vue affublée de prospectus en immobilier et, à toutes fins utiles, sans REA. Maintenant, elle a un petit peu plus de temps pour s'occuper de nous, mais elle n'a pas plus les instruments.

L'occasion que le ministre nous offre, c'est de venir se prononcer sur un projet qui nous concerne directement. Malheureusement, encore une fois, on n'est pas tout à fait prêt pour vous donner notre opinion, mais on a quand même soulevé chez nos membres toutes ces interrogations et on sera en mesure de vous donner sous peu l'ensemble de notre réflexion. Évidemment, elle ne sera pas définitive, mais je pense qu'elle pourrait être extrêmement constructive pour la commission que vous représentez.

Je pense qu'on a fait un peu le tour du sujet. Je vous remercie beaucoup. Les gens qui sont à côté de moi sont vraiment des experts du milieu, alors je vais les laisser répondre à vos questions.

Le Président (M. Richard): Merci M. Mo-

reault. M. le ministre.

M. Fortier: Merci de venir nous avertir d'un problème bien spécifique. Je dois avouer que même si je lis les journaux financiers, ce problème ne m'a jamais alarmé d'une façon importante. Mais j'ai de la difficulté à comprendre votre statistique. Ce n'est peut-être pas le moment de discuter des solutions, parce que vous-même vous dites: On ne vous fait pas d'offres. Vous n'avez pas amené une cogitation finale ou bien vous nous enverrez le document plus tard. J'aimerais savoir qui vous êtes, car vous dites à la page 6 qu'il y a 19 courtiers qui sont inscrits et 24 autres qui sont inscrits en contrats d'investissement. Les deux ensemble, cela fait 43. Vous dites ensuite que vous représentez 27 % de tous les courtiers au Québec. Alors là, je ne comprends pas, parce qu'il n'y a pas juste 200 courtiers au Québec. Cela ne se peut pas. Essayez donc de nous expliquer les chiffres. Je ne comprends pas. Autrement dit, est-ce que vous êtes juste une cinquantaine à pratiquer ce métier-là?

M. Moreault: Non, c'est que l'ensemble des représentants inscrits auprès des courtiers représente 27 % des gens qui travaillent dans le secteur, ce qui est plus exact, et non pas 27 % des courtiers.

M. Fortier: 27 % de quoi? 27 % de...

M. Moreault: Il existe à l'heure actuelle des représentants inscrits auprès des quelque 5000 courtiers. Des courtiers comme tels, ceux qui ont une licence.

M. Fortier: Des courtiers en valeurs mobilières? Parce que là vous utilisez le mot courtiers et je suis tout perdu.

M. Moreault: D'accord.
(21 h 30)

M. Fortier: Est-ce que vous travaillez dans des bureaux de courtiers en valeurs mobilières ou si vous travaillez dans des bureaux séparés? Quand vous parlez de courtiers, vous parlez de courtiers en valeurs mobilières ou quoi?

M. Moreault: Il existe au Québec des courtiers en valeurs mobilières, des courtiers de plein exercice, comme McNeil Mantha, Lévesque Beaubien, etc., des courtiers d'exercice restreint.

M. Fortier: Oui.

M. Moreault: Tous ces courtiers représentent un certain nombre de courtiers et ces courtiers peuvent avoir jusqu'à 100 représentants. Nous sommes 46 ou 49 courtiers sur à peu près 115 ou peut-être un peu plus que cela, ce qui donne à peu près 27 % des courtiers inscrits, ceux qui ont une licence. Alors, ces 27 % des

licences qui sont détenues sont détenues par des courtiers en contrats d'investissement.

M. Fortier: Des courtiers?

M. Moreault: Oui.

M. Fortier: Alors, donnez-moi donc un exemple de bureau que vous représentez. Le courtier en valeurs mobilières s'appelle Lévesque Beaubien, Dominion Securities et tout cela et vos bureaux ne font que ce genre de travail. Ils ne font uniquement que ça?

M. Moreault: C'est exact, six.

M. Massé (Normand): Par exemple, pour moi, Massé et associés est un courtier en contrats d'investissement et aussi en épargne collective. Alors, comme courtier en contrats d'investissement, je détiens une licence de la Commission des valeurs mobilières. Je ne suis pas un courtier de plein exercice, c'est-à-dire que je n'ai pas siège à la Bourse, mais je peux vendre tous les autres produits. Nous sommes quand même soumis par nos représentants aux règles de la Commission des valeurs mobilières. Nos représentants doivent suivre le cours de l'institut des valeurs mobilières et nous exerçons dans nos milieux. J'exerce à Laval, à Québec et au Saguenay-Lac-Saint-Jean. On a des succursales comme les maisons de plein exercice.

M. Fortier: Alors, vous êtes des maisons séparées. D'après ce que je comprends, selon ce que vous me dites, je m'excuse d'être un peu ignorant de votre activité. Vous êtes une minorité spécialisée, mais laquelle on oblige à suivre des cours qui sont partiellement adaptés à votre profession, c'est-à-dire pas tout à fait. D'après ce que vous dites, vous n'en êtes pas satisfaits.

M. Massé: C'est cela.

M. Fortier: Autrement dit, on vous demande de suivre des cours qui s'adressent plutôt à ceux qui vendent des valeurs boursières...

M. Massé: C'est cela.

M. Fortier: ...alors que, vous, vous vendez des valeurs mobilières certes, mais des valeurs mobilières d'un type très particulier. Votre plaidoyer, dans le fond, est de dire: Ceux qui nous gouvernent, la majorité des courtiers dans le domaine boursier, nous imposent des règles ou la Commission des valeurs mobilières a de la misère à nous comprendre parce qu'elle, traditionnellement, traite avec des boursiers en valeurs mobilières mais boursières.

M. Massé: C'est un peu ce que M. Moreault disait tantôt. La commission a simplement réagi à

un phénomène, la "syndication" du placement. Il y a quelques années, la commission a eu comme mission...

M. Fortier: En quelle année la loi a-t-elle été modifiée?

M. Moreault: Exactement, dans la loi cela existe déjà depuis plusieurs années.

M. Fortier: C'était déjà là?

M. Moreault: Et on s'est servi de cette définition dans la loi...

M. Fortier: Oui, de pouvoir...

M. Moreault: ...pour englober ce qui se faisait anciennement via les courtiers en immeuble ou les comptables. Il ne faut pas se leurrer, c'était de la "syndication", c'était du regroupement. Alors, n'importe qui pouvait faire cela à une époque. On a retrouvé cet article dans la loi qui définit le contrat d'investissement et on nous a englobés là-dedans.

M. Fortier: D'accord. C'est le pouvoir réglementaire de la commission.

M. Moreault: C'était dans la loi et, par la suite, dans la réglementation, on nous a...

M. Fortier: Quant à moi, je prends note de votre intervention. Je vais suivre le dossier d'un peu plus près, mais comme vous allez nous faire parvenir un document et comme il s'agit d'un problème particulier, il me fera plaisir de l'examiner quand vous nous enverrez une documentation un peu plus approfondie. Je vous remercie.

Le Président (M. Richard): M. le porte-parole de l'Opposition et député de Lévis, avez-vous des commentaires ou des questions?

M. Garon: Dans votre document, vous parlez de modifications législatives en ce qui concerne les contrats d'investissement. Est-ce que ces modifications devraient être apportées en même temps que le projet de loi sur le décloisonnement des intermédiaires? Cela pourrait-il même être inclus dans le projet? Le ministre a parlé de reporter au mois d'octobre son projet de loi sur les intermédiaires financiers. Est-ce que vous pensez que ce serait une bonne occasion pour apporter des modifications et quelles sont les modifications que vous souhaitez y voir incluses?

M. Foisy (Yves): En tenant compte qu'on est hybride, en ce sens qu'on n'est ni immobilier, ni valeurs mobilières, mais plutôt un mélange des deux. On s'associe plus à un courtier en immeuble qui est un conseiller en investissement immobilier. Il y a une formation universitaire qui

se donne actuellement à l'Université du Québec à Montréal. Cela s'appelle le bac en affaires immobilières. C'est pour vous donner une idée de l'importance des connaissances requises pour bien conseiller quelqu'un qui veut investir dans l'immobilier. La seule formation qu'on exige de nous actuellement n'est absolument pas celle-là. Celle qu'on exige de nous est d'avoir suivi avec succès le cours du IDA et il n'y a même pas à l'examen une seule question concernant l'immobilier. Je me pose sérieusement la question sur la pertinence du IDA et de la formation qu'on exige de nos représentants. C'est tout à fait inadéquat pour notre travail et les connaissances que nous devons développer chez nos représentants pour bien conseiller les Québécois qui veulent investir dans l'immobilier. C'est notre plus belle richesse, c'est du solide, c'est du palpable. On a une science qui est là pour être mise en application au service des citoyens. Par contre, actuellement, la réglementation n'est pas orientée dans ce sens malheureusement.

M. Fortier: Juste une petite question.

M. Garon: Un instant!

M. Fortier: Auparavant, vous travailliez pour les courtiers en valeurs mobilières?

M. Foisy: L'origine de la plupart des courtiers, c'est un peu celle d'illégaux qui sont devenus légaux. On était agent immobilier. Graduellement, on a conseillé à deux ou trois investisseurs ensemble d'acheter un immeuble de douze logements et un peu plus tard à sept ou huit investisseurs d'acheter un immeuble de vingt-quatre logements. À un moment donné, on a atteint un chiffre magique qui était écrit dans les valeurs mobilières et qui s'appelait vingt-cinq. On a dit: Là, il faut que ce soit réglementé. Le courtage immobilier, lui, ne se sentait pas concerné à ce niveau-là. Il ne faisait pas de contrôles. Il s'est donc glissé, c'est certain, des abus.

La Commission des valeurs mobilières n'osait pas intervenir, parce qu'elle n'avait pas pour champ de compétence la connaissance de l'immobilier, mais de la sorte la Commission des valeurs mobilières est intervenue et, actuellement, nous vivons un peu les conséquences de tout cela. Il y a une étude à faire sur le courtier en contrats en investissement, tant au niveau de la formation des représentants que de l'approche de l'investissement immobilier. Aujourd'hui, nous sommes pratiquement des pédagogues en ce sens que chacun de nos représentants doit connaître l'immobilier du bout des doigts pour bien faire comprendre à l'investisseur ce qu'est l'immobilier, ce que sont ses dangers, ce que sont ses avantages, ce que sont ses particularités. Le prospectus dont M. Pierre Moreault parlait n'est absolument pas l'outil pour bien informer le consommateur. Ce peut même

être un outil dangereux.

Le Président (M. Richard): M. le député de Lévis.

M. Garon: Vous dites que cela prend des modifications législatives. Quelles sont ces modifications législatives? Est-ce qu'il y a quelqu'un de formation juridique dans votre groupe?

M. Moreault: L'ensemble des transformations législatives doit être fait au niveau du courtage lui-même. Le métier de vendre des actions cotées à la Bourse, c'est un marché organisé. Comme le marché est organisé, il y a beaucoup de paperasserie, beaucoup de choses. Beaucoup d'argent est transigé et gardé par les courtiers, ce qui fait que le gouvernement a donné au cours des années beaucoup de documentation, beaucoup de formes de surveillance, beaucoup de contrôle sur ces transactions parce qu'on transige du papier. La différence entre eux et nous, c'est qu'on transige du béton. C'est un peu plus difficile à faire disparaître. Il y a donc un tas de mécanismes de contrôle implantés pour les courtiers qui n'ont absolument rien à voir avec nous, qui n'ont aucun sens.

Ma petite expérience du milieu me fait dire que, pour les sept ou huit licences de courtier que J'ai eu à préparer, les exigences de registre n'ont jamais été les mêmes à la Commission des valeurs mobilières. D'un analyste à l'autre, j'avais droit à un registre. Quand je demandais: Est-ce que vous avez une idée du type de registre? On me disait: Soumettez-nous quelque chose et on va essayer de s'ajuster. Un autre exemple. On mentionne surtout le cours de l'Institut canadien des valeurs mobilières. Je me souviens d'avoir parlé aux dirigeants de la Commission des valeurs mobilières qui m'ont dit: On n'a rien d'autre pour s'assurer que les gens qui vendent ce produit ont un minimum de connaissances. On leur impose un cours qui implique un minimum de connaissances intellectuelles et de formation. Comme cela, on sait qu'ils ont atteint un certain niveau. On ne sait pas s'ils connaissent leur produit, mais on sait qu'ils ont atteint un certain niveau et cela nous permet d'éliminer M. Tout-le-Monde. L'autre point c'est que, si vous regardez ce cours de l'Institut canadien des valeurs mobilières qui est un cours par correspondance que vous connaissez peut-être, il y a une très très petite section sur l'immobilier. Évidemment, comme on parle des différents placements financiers, on parle de l'immobilier et je dirais que, sur à peu près 500 ou 600 pages, il y a deux pages consacrées à l'immobilier. C'est très peu et il n'y a aucune question à l'examen. Vous comprendrez que l'individu qui fait du placement immobilier et qui est là-dedans depuis quinze ou vingt ans, qui est habitué à des ratios de rendement et à ces choses-là, quand il tombe dans cette paperasse-

là, d'abord, il ne voit pas son intérêt parce que c'est un cours qui est quand même relativement imposant et, de plus, il sort de là sans aucune formation, sauf qu'il a prouvé à la Commission des valeurs mobilières qu'il n'était pas un imbécile. Alors, grosso modo, c'est le genre de loi avec laquelle on doit transiger.

Maintenant, je peux vous dire que la Commission des valeurs mobilières a réagi. Elle est en train de préparer une réglementation interne qui va peut-être correspondre un peu plus à nos besoins. Elle a constaté que cela représente beaucoup d'argent. Le ministre n'a peut-être pas eu l'occasion de suivre le débat, mais quand il va en prendre connaissance, il va être affreusement surpris de voir qu'il y a beaucoup d'argent qui a été brassé là-dedans, peut-être plus que le REA l'année passée. Alors, il y a lieu de se pencher très sérieusement sur le sujet.

M. Garon: Le ministre va sûrement vous dire que vous êtes dans le haut de gamme.

M. Fortier: On parle de béton.

M. Moreault: Je ne sais pas si je dois prendre cela comme un compliment.

M. Garon: C'est parce que le ministre parle souvent du haut de gamme et du bas de gamme.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Alors, comme il vient d'Outremont, bien...

M. Fortier: Avec M. Parizeau.

Le Président (M. Richard): M. Foisy.

M. Foisy: M. le ministre, il y a un point qu'on n'a quand même pas tellement soulevé jusqu'ici. On a parlé du problème de l'examen, on a parlé de nos relations avec la commission, mais il reste aussi que, dans plusieurs maisons de courtage comme les nôtres, il y a des planificateurs et il y a des agents d'assurances. On est aussi avec des gens qui exercent des disciplines différentes de celles que le représentant exerce normalement dans une maison de courtage. Je prends chez nous comme ailleurs, j'ai des planificateurs, j'ai des agents d'assurances. Alors, quand on parle de "commissionnement", quand on parle de multidisciplinarité, chez nous, nous sommes aussi affectés par cela. C'est sûr que je ne peux pas en mon nom ce soir, au nom du groupe je veux dire, parler de cela, mais il reste que c'est un problème qui est vécu actuellement. On appelle cela à l'occasion du démarchage, je veux dire du camouflage. Je veux dire qu'on essaie d'avoir une pureté pour ce qui est de la planification. Les planificateurs doivent être tout à fait exempts de liens avec une ou des maisons

de courtage. Jusqu'où est-ce possible de jouer ce rôle-là, alors qu'on sait que dans la réalité ce n'est pas tout à fait vrai? Il y a lieu de se pencher sur les planificateurs dans une maison de courtage et les agents d'assurances dans les maisons de courtage. C'est sûr que, chez ceux de plein exercice, vous n'avez pas cela. Maintenant, quand M. Garon pariait de la nouvelle loi, cette nouvelle loi est importante pour nous. Quel va être le rôle de mon planificateur demain lorsque la loi sera sortie?

M. Moreault: Je veux soulever un point quant au "commissionnement". Plusieurs de nos courtiers sont courtiers en contrats d'investissement et en épargne collective. Par définition dans la loi, un assureur-vie peut obtenir la possibilité de vendre de l'épargne collective sur simple inscription, par exemple, dans des maisons de courtage qui sont courtiers en contrats d'investissement et en épargne collective. C'est la même restriction et il est aussi facile d'obtenir l'une que l'autre. Alors, il y a deux individus avec des formations tout à fait différentes, soit l'agent d'immeuble qui est allé suivre le cours de l'Institut canadien des valeurs mobilières reconnu par la Commission des valeurs mobilières pour vendre du contrat d'investissement et l'assureur-vie qui s'est inscrit auprès du même courtier comme placeur de fonds mutuels ou ces choses-là. Ces mêmes individus qui travaillent ensemble vendent sensiblement les mêmes produits; ils sont dans les mêmes bureaux. L'assureur-vie va dire: Un de mes clients achèterait une participation dans un immeuble via un contrat d'investissement et la loi nous empêche de lui verser une commission quelle qu'elle soit. Pourtant, on doit vivre avec le phénomène tous les jours. Vous essaieriez d'expliquer à un représentant dans la même boîte, qui aurait eu son inscription de la même institution, qu'il ne puisse même pas référer un client et se voir rémunérer pour cela. Cela provoque quoi? Cela provoque l'illégalité quotidienne.

M. Foisy: Plusieurs de mes courtiers sont soit agent d'immeuble ou agent d'assurances et ils ont aussi leur IDA. Selon un règlement de la commission, ils ne peuvent pas cumuler l'un et l'autre. Quelqu'un est agent d'assurances de carrière, il décide de passer son examen de l'IDA et, s'il veut vendre des valeurs mobilières, il doit abandonner. Pourtant, il est aussi compétent qu'avant.

M. Garon: Ce qui est étonnant, c'est que tous ces cours-là se donnent par correspondance. Il y a toutes sortes de cours qui se donnent dans nos écoles. On apprend quasiment à marcher en disant que c'est mettre un pied devant l'autre de façon continue. Mais là, dans des secteurs comme celui-là, il n'y a pas de cours. Je ne comprends pas trop l'affaire.

M. Massé: C'est cela qui est surprenant au Québec. Malgré toute l'évolution de notre système scolaire, on n'a jamais fait de lien direct entre l'université et les cours qui sont exigés par des organismes aussi importants et prestigieux que la Commission des valeurs mobilières. On le demande à tous ceux qui veulent devenir représentants. Pourquoi n'utilise-t-on pas un mécanisme connu qui s'appelle l'UQAM ou les universités, pour former réellement ces gens-là? On dit souvent qu'il y a une disparité et qu'il y a une scission entre ces cours-là. Les jeunes sortent de nos universités et disent: À quoi ça sert?

M. Fortier: Il y a une raison à cela, je pense bien. Le domaine des valeurs mobilières, cela fait 40 ans que cela existe. Ils se sont donné des cours, alors que l'université ne pouvait pas les donner ou ne s'intéressait pas à cela. On sent que certaines associations se rapprochent des universités maintenant, dans le domaine de l'assurance-vie comme dans d'autres. Mais la Commission des valeurs mobilières elle-même exige le cours de l'IDA. Évidemment, en en faisant une exigence, cela ferme des portes aux universités.

M. Massé: Mais il devrait, dans la pratique, y avoir une continuité.

M. Fortier: Oui, je suis entièrement d'accord. Ce que les associations m'ont proposé et ce que j'accepte, c'est qu'en suivant des cours au cégep ou à l'université, même si on va chercher des cours spécifiques, cela donne des crédits universitaires qui peuvent s'ajouter les uns aux autres pour obtenir éventuellement un diplôme. Il y a là un gros avantage, même pour quelqu'un qui fait cela à temps partiel.

Je vous remercie de votre présentation. Je ne sais pas si le député de Lévis a terminé.

M. Garon: Non. Je pense que l'excuse est facile. Il y a des cours du soir. À l'Université Laval, par exemple, je pense qu'il y a plus de la moitié des étudiants qui sont des étudiants du soir.

M. Fortier: C'est possible.

M. Garon: Créer des certificats dans un domaine ou une mineure ou une majeure dans quelque chose, il me semble qu'il y ait là une lacune certaine et l'université n'est pas assez connectée, à mon avis, sur le secteur des affaires ou de la finance. Il y a quelque chose qui ne va pas là. Ce n'est pas normal.

M. Foisy: On associe aussi le courtier à un vendeur ou à un représentant. Un courtier en contrats d'investissement, c'est beaucoup plus que ça. Dans un premier temps, il doit faire la recherche de projets immobiliers, il doit faire

l'analyse de ces projets-là. On appelle cela un promoteur. Une fois qu'il a monté le projet, il le vend. C'est le courtier. Ensuite, il doit le gérer et là, il y a conflit d'intérêts. Il faut que ce soit quelqu'un d'autre, alors que cela devrait faire un tout.

Je considère que c'est comme une usine, une manufacture et les gens sont responsables, par leur courtier, de toute cette démarche. Investir dans l'immobilier, pour moi, c'est une démarche de recherche, d'analyse, de vente et de gestion. La commission, quant à elle, y voit un conflit d'intérêts. Au contraire, j'y vois une relation de cause à effet. Si la personne a mis en place les structures organisationnelles à l'intérieur de chez elle pour faire un succès de cette chaîne-là, c'est un gagnant. La vie va le juger. Mais, si on laisse cela fractionné, à mon sens, on manque notre coup. Je me sens, moi, très responsable des projets qu'on vend. On se doit de les structurer nous-mêmes et on se doit de les gérer nous-mêmes. On voit là un conflit d'intérêts et, à mon avis, ce n'en est pas un. Il faut être responsable avant, pendant et après.

M. Fortier: En Ontario, comment est-ce organisé?

M. Moreault: Le contrat d'investissement n'existe pas à toutes fins utiles en Ontario. C'est un phénomène qui s'explique aisément par le fait qu'il y a eu, je ne dirais pas un laisser-aller législatif, mais ce type d'investissement n'a pas été vraiment régi. Autrement dit, il y a un laisser-faire qui n'existe pas ici.

Je peux vous dire que le phénomène du courtier en contrats d'investissement est particulier au Québec. Je ne vous dis pas que cela ne se produira pas en Ontario, parce que ma discussion avec les membres de la commission va dans le sens qu'au Canada les différentes commissions sont tentées de s'ajuster. Cela me fait dire que, d'ici peu, l'Ontario va vivre le même problème. Pour une fois, on est en avance.

M. Fortier: Ha, ha, ha! On va leur passer nos problèmes.

M. Garon: ...que son gouvernement avait imité l'Ontario qu'ils vont vous reculer au plus sacrant.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Moreault: On vous remercie beaucoup.

M. Fortier: On vous remercie.

Le Président (M. Baril): Je remercie le Regroupement des courtiers en contrats d'investissement et j'inviterais immédiatement...

M. Garon: Vous devriez vous présenter plus souvent parce que vous êtes de bons vendeurs.

Le Président (M. Baril): Voilà! C'est ce que j'ai remarqué également. Je vous félicite, M. Moreault. Vous devriez...

M. Fortier: Avez-vous un condo à vendre au député de Lévis? Ha, ha, ha!

Le Président (M. Baril): M. Moreault, vous devriez vous présenter en politique. J'invite immédiatement l'Association des assureurs-vie de Québec à prendre place à la table.

Nous allons suspendre quelques minutes.

(Suspension de la séance à 21 h 52)

(Reprise à 21 h 56)

Le Président (M. Baril): À l'ordre, s'il vous plaît!

Bienvenue, messieurs de l'Association des assureurs-vie de Québec, de la région de Québec. Vous avez 20 minutes pour présenter votre mémoire. J'aimerais que vous vous présentiez vous et vos invités, s'il vous plaît.

Association des assureurs-vie de Québec

M. Desroches (Jean-Claude): Volontiers. D'abord, nos remerciements à la commission parlementaire de nous permettre de nous exprimer. J'aimerais vous présenter notre groupe. Me Gaétan Mathieu. Me Mathieu est associé à l'assurance-vie depuis maintenant 22 ans, quatre ans à titre d'assureur-vie et, depuis 1970, de secrétaire permanent de l'Association des assureurs-vie de Québec.

Le Président (M. Baril): Qui est-ce, M. Mathieu?

M. Mathieu (Gaétan): C'est moi.

Le Président (M. Baril): Merci.

M. Desroches: J'ai aussi à vous présenter M. Serge Alary, cinq ans comme CA associé à Samson, Bélair à Montréal. M. Allarie est gestionnaire au groupe d'assurance-vie Dubeau, groupe qui se classe deuxième pour le chiffres de vente de nouvelles primes après l'Industrielle Alliance au Québec. Serge vit actuellement déjà le décloisonnement. Il est CA et assureur-vie.

Le Président (M. Baril): Bonsoir.

M. Alary (Serge): Bonsoir.

M. Desroches: Je veux vous présenter également M. Jos Lemieux, assureur-vie depuis 1964 et gestionnaire. M. Lemieux a été associé par le passé avec la Prudentielle d'Amérique à titre d'assureur-vie à la formation de gestion-

naires. M. Lemieux est maintenant courtier et formateur d'assureurs-vie à son bureau de courtage.

M. Lemieux (Jos): Bonsoir.

Le Président (M. Baril): Bonsoir, monsieur.

M. Desroches: Je veux vous présenter M. Raymond Fréchette qui est assureur-vie depuis maintenant 22 ans. M. Fréchette a été associé à la Mutuelle des fonctionnaires et à la Métropolitaine. Maintenant, il travaille comme courtier ici à Québec. Enfin, moi-même, Jean-Claude Desroches, je suis assureur-vie depuis maintenant treize ans, associé avec la Sun Life du Canada. Ce sont nos participants, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Bienvenue. La parole est à vous.

M. Desroches: J'aimerais, M. le Président, au départ, vous situer un peu notre association régionale de Québec dans l'organigramme de l'assurance-vie au Canada. Si vous permettez, je vais faire comme un ancien politicien, M. Caouette, qui se servait d'un tableau. Je vais me lever deux secondes. Il y avait également M. Lévesque qui utilisait le tableau.

D'abord, notre association régionale fait partie de neuf associations régionales qui font partie d'un même groupe au Québec. Alors, nous sommes affiliés à neuf régionales. Ces régionales fonctionnent de la façon suivante: elles se sont dotées d'une fédération de régionales du Québec pour recevoir des services par le biais du Québec. Alors, ce sont les membres, ici, à la base, qui font le contrôle au plan de l'association régionale. Après cela, on s'est doté d'une fédération qui donne des services à ces régionales-là. La fédération québécoise est placée ici. Ensuite de cela, nous recevons des services de l'Association des assureurs-vie du Canada qui elle, lorsque les membres au plan régional demandent des services, nous envoie, par exemple, la formation des assureurs-vie, les cours de planification financière, les cours d'assureurs-vie agréés. Alors, elle est là comme association qui nous dessert au plan des services.

Ici, il est bien important de savoir que, dans la structure, l'Association des assureurs-vie du Canada est une association de régionales. Alors, les décisions se prennent au plan régional et, ensuite, on les transfère à qui de droit à l'Association des assureurs-vie du Canada. Donc, les patrons ici, ce sont les assureurs-vie à la base. Nous, nous sommes une de ces neuf régionales qui regroupent actuellement 3500 membres au Québec et nous faisons partie d'un groupe d'assureurs-vie assez important pour se faire entendre.

Le présent mémoire a été préparé par l'Association des assureurs-vie de Québec qui regroupe près de 450 membres dans la région de

Québec. L'Association des assureurs-vie de Québec est une association affiliée à l'Association des assureurs-vie du Canada qui compte plus de 3500 assureurs-vie dans la province de Québec. L'Association des assureurs-vie de Québec a été la première association au Canada à regrouper des assureurs-vie et elle a toujours eu comme premier objectif de s'occuper de l'intérêt de ses membres. C'est la raison pour laquelle elle a jugé bon de déposer le présent mémoire.

Nous avons pris connaissance avec beaucoup d'intérêt du document de consultation sur le décloisonnement des intermédiaires déposé en avril 1988 par le ministre délégué. Dans son "état de la situation actuelle", nous pouvons constater que les problèmes à régler ne sont pas tous d'hier, mais le décloisonnement annoncé et amorcé depuis quelque temps les a accentués et des interventions sont devenues indispensables à plusieurs niveaux. Le décloisonnement peut se faire, mais dans un cadre et selon des règles qui assurent la protection du public et l'absence totale de conflit d'intérêts. Le décloisonnement doit aussi se réaliser dans le respect des principes qui gouvernent la libre entreprise et l'accord de libre-échange. Il ne faudrait pas créer un régime protectionniste dans un cadre de libre échange canadien et nord-américain. Comme nous sommes dans le domaine de l'assurance-vie, c'est sur ce secteur et les champs connexes où peuvent oeuvrer les assureurs-vie que porteront nos commentaires.

Je vais céder la parole à M. Jos Lemieux.

Le Président (M. Baril): M. Lemieux.

M. Lemieux (Jos): Déontologie. Deux systèmes différents et sans uniformité valent actuellement au Québec. L'Association des assureurs-vie du Canada a également mis en place un système de déontologie qui est prêt à commencer à être appliqué. Nous endossons sans réserve la suggestion de créer un système unique qui protège le consommateur et implique des partenaires auparavant intouchables, mais pourtant fort intéressés au domaine, soit les compagnies d'assurance-vie.

Formation. Le manque d'uniformité dans la formation "post-permis" n'est pas unique au domaine de l'assurance-vie. Il est important d'implanter un système unique, mais ce système, bien qu'appliqué sur une base provinciale, doit tenir compte de la réalité canadienne et nord-américaine. Les guerres de pouvoir en cours depuis plus de 18 mois entre nos associations provinciale et nationale ont fait mettre de côté les intérêts des membres.

Intérêts des membres. Les membres devraient conserver le droit de choisir l'association qui défendra le mieux leurs intérêts. Les intérêts des assureurs-vie et les intérêts du public étant deux objectifs fort difficiles à concilier en toute objectivité, nous recommandons qu'une ou des associations à adhésion volontaire défendent

l'intérêt des membres, alors que le "Conseil des assurances" à être créé s'occupera de ceux du public.

Aujourd'hui, des milliers d'assureurs-vie du Québec et des centaines dans la région de Québec considèrent que l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec n'offre pas la qualité de représentativité, d'objectivité et de neutralité à laquelle ils peuvent et sont en droit de s'attendre. Aussi, il apparaît inacceptable à ces membres de se voir imposer comme véhicule représentatif l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec par le gouvernement, comme le laissent croire les auteurs de ce document.

Les assureurs-vie du Québec se sont dotés d'une organisation à caractère régional, autonome et libre avant de se regrouper au niveau national et ensuite au niveau provincial. L'expérience des 20 dernières années nous oblige à conclure que l'Association des assureurs-vie du Canada a généralement été plus respectueuse de la volonté des membres que l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. L'APAVQ ne croit pas au pouvoir régional qui constitue, pour elle, un pouvoir sensible, actif et gênant dans l'élaboration de ses politiques, dans le traitement des dossiers et dans son administration courante.

Malgré les privilèges et avantages que conférerait la Loi sur les assurances à l'APAVQ, celle-ci a échoué dans son objectif de regrouper tous les assureurs-vie du Québec, plus spécifiquement dans la gestion du dossier déontologie. Elle impose actuellement aux associations régionales de notre affiliées qu'à leur association, l'APAVQ, ou elle met sur pied de nouvelles associations parallèles.

Les assureurs-vie du Québec vont être unifiés par l'institution d'un conseil des assurances de personne, mais ils veulent garder leur liberté d'association et le libre choix des dispensateurs de formation professionnelle.

Solutions proposées. Par définition, le décloisonnement vise "l'élimination partielle des cloisons séparant les quatre paliers traditionnels, soit les secteurs des fiducies, des banques, de l'assurance et des valeurs mobilières." La protection du consommateur est le premier objectif recherché dans la réalisation du décloisonnement.

On recherche également un cadre qui puisse procurer aux intermédiaires des outils pour "s'acquitter professionnellement de leurs mandats". Merci.

M. Desroches: Serge.

M. Alary: Au sujet du cumul des permis maintenant, nos commentaires. Quand on parle de s'acquitter professionnellement de mandats, justement, le cumul des permis par un professionnel ne pourra, à notre avis, sauf exception, que déboucher sur une baisse de la qualité du service dans l'un ou l'autre des champs desservis.

On peut difficilement concevoir qu'un individu puisse agir simultanément dans des champs aussi vastes et différents que le secteur immobilier, les valeurs mobilières, les fonds mutuels, l'assurance-vie, l'assurance-invalidité et l'assurance générale. Selon notre expérience à nous dans le domaine de l'assurance-vie, nous avons évalué que, probablement, il ne devrait pas y avoir plus de 10 % des gens qui seraient capables d'aller chercher en ajout un permis de fonds mutuels, par exemple. Alors, donner l'accès à tous les secteurs sur une base cumulative, cela semble trop important.

Une certaine limitation doit donc être imposée par blocs ou dans les délais d'accessibilité pour éviter les abus et nous pensons que le cumul des permis proposé à 3.2.2 ne peut s'appliquer, s'il le peut, qu'à une infime proportion des vendeurs.

Les professionnels à succès dans l'un ou l'autre de ces domaines consacrent beaucoup de temps à la recherche et à la lecture. Cumuler plusieurs permis pour la majorité d'entre eux ne pourrait que résulter en une baisse de la qualité du service offert dans l'un ou l'autre des champs où ils exercent.

Le courtier en valeurs mobilières, par exemple, doit être présent à son bureau et surveiller l'évolution des cours boursiers s'il veut donner un service adéquat aux clients dont il s'occupe et qu'il conseille. Que pourrait-on lui permettre comme activité connexe? Il doit se limiter au secteur des placements. Il pourrait cependant distribuer les fonds d'actions offerts par les compagnies d'assurance-vie, ce genre de placement étant parfaitement adapté au domaine dans lequel il évolue, à condition d'avoir un permis à cet effet, lequel pourrait être un permis restreint.

Cabinets multidisciplinaires et réseaux. La création de cabinets multidisciplinaires avec possibilité de paiement de commissions de références sera sûrement, selon nous, la façon de faire adoptée par la plupart des organisations. Nous appuyons d'emblée cette solution.

Qu'on parle de cabinets multidisciplinaires ou de réseaux, il faut cependant, tel que mentionné dans le document, s'assurer du respect des clients et empêcher les conflits d'intérêts à la chaîne.

Au sujet de la divulgation des rémunérations, l'assurance-vie est un produit qui se vend et non qui s'achète de par sa nature. L'assurance générale, pour sa part, est répétitive et comporte une part d'obligation pour l'acheteur qui permet de créer une stabilité pour les bureaux d'assurances générales. Les rémunérations nivelées sont donc faciles à maintenir dans un tel secteur. Pour ce qui est de l'assurance-vie, le client n'a aucune obligation dans la quasi totalité des situations de s'asseoir et d'écouter l'assureur-vie.

Les compagnies d'assurance-vie ont donc été dans l'obligation d'augmenter les rémunéra-

tions de première année et d'introduire la notion d'annualisation des commissions, c'est-à-dire de verser toute la commission même si le client n'a versé qu'un mois de prime, pour faciliter le recrutement de nouveaux assureurs. Cette méthode a certes comme conséquence d'encourager le remplacement des polices, c'est déploré dans le document, mais ce n'est pas la divulgation de ces rémunérations qui pourra y changer quoi que ce soit.

Toute divulgation ne peut tenir compte, de toute façon, que des rémunérations de première année. Dans plusieurs cas, après cinq ans, une vente d'assurance-vie n'aura pas rapporté plus qu'une vente d'assurance générale et, après dix ans, elle aura rapporté beaucoup moins.

Il est mentionné que la divulgation des rémunérations serait importante pour mieux aider le client à prendre sa décision et pour mieux l'informer. Au contraire, une telle divulgation, dans plusieurs situations, ne pourrait que l'indisposer. Au point 3.4.2, la divulgation recommandée "devrait tenir compte des bonis ou des coûts reliés au système de distribution." Nous demandons, M. le Président, de pouvoir déposer une annexe. À la période de questions, on pourra peut-être discuter plus en détail de ces coûts.

Le Président (M. Baril): M. Alary, nous allons accepter le dépôt de votre annexe.

M. Alary: Merci.

Deux systèmes de distribution existent actuellement en assurance-vie, soit celui des agences exclusives et celui des agences générales. Dans le cas d'une agence exclusive, aux commissions qui sont versées aux agents s'ajoutent des bonifications versées aux gérants et aux directeurs d'agences, en plus des coûts d'exploitation des agences comme telles. Pour ce qui est des agences générales, aux rémunérations versées à l'assureur-vie s'ajoutent des bonifications pour fins d'administration versées à l'agence générale. L'agence générale, pour ceux qui ne sont pas familiers, c'est un intermédiaire entre l'assureur-vie et la compagnie d'assurances, un autonome à son compte qui prend toutes les responsabilités au plan des rémunérations. Les coûts totaux de l'un ou l'autre des deux systèmes sont souvent comparables et plusieurs compagnies d'assurance-vie ont opté, dans les dernières années, pour quitter la vente par le système des agences exclusives pour aller vers le système des agences générales en invoquant le coût trop élevé du premier système.

D'une compagnie à l'autre, des écarts fort importants peuvent exister au plan des rémunérations pour des produits tout à fait comparables. Nous ne voulons citer qu'un cas, ici en premier exemple, où pour deux produits tout à fait similaires en nature du produit et en protection accordée au client, le produit dont la rémunération est la plus forte est celui dont la prime est inférieure. Et pour une prime moins dispendieuse,

l'agent général ou la rémunération totale qui entoure le produit est de 48,3 % supérieure à celle de la première compagnie. Alors, on parle d'une prime tout à fait comparable.

Un autre point fort important à mentionner est que, d'une compagnie à l'autre, la durée d'acquisition des rémunérations varie. En effet, quand on parle de verser des montants qui sont beaucoup plus importants aux assureurs-vie en première année, ce ne sont pas des commissions proprement dites, ce sont des avances de commission. Les commissions sont acquises seulement si les polices qui ont été vendues demeurent en vigueur durant une certaine période, laquelle période peut varier de 12 à 84 mois et, dans certaines compagnies, cela va même jusqu'à 120 mois.

Une compagnie d'assurance-vie sur un plan donné offre deux choix à un agent: 55 % de commission en première année avec des renouvellements de 5 % pour les années 2, 3, 4 et 5, ou 25 % la première année avec 15 % durant les quatre années suivantes. Le premier total en donne plus en première année et rapporte 10 % de moins, 75 % par rapport à 85 %. Mais, selon la première méthode, l'acquisition pour l'agent se fait au rythme de 1/60 par mois, si bien que, si la police s'annulait par exemple après douze mois, il y aurait seulement 1/5 de la commission qui serait acquis, alors que, dans la deuxième situation, dès qu'un chèque de rémunération a été encaissé, il est acquis pour le client. C'est l'agent qui décide s'il veut en recevoir un peu plus en première année, en assumant une période d'acquisition prolongée. Les coûts sont exactement les mêmes pour le client et, à notre avis, il n'est d'aucun intérêt pour le client de savoir si l'agent a choisi l'une ou l'autre des deux méthodes de rémunération.

Dans le système économique nord-américain et suivant la philosophie économique qui inspire les politiques de nos gouvernements, il est de principe que les profits ne soient pas obligatoirement divulgués. Les gouvernements peuvent par loi créer une mesure obligeant les parties contractantes à divulguer certaines informations, mais, chaque fois que le gouvernement agit ainsi, il établit une mesure restrictive aux libertés de commerce et aux libertés individuelles. Cette remarque s'applique aussi au chapitre du libre choix d'association et du libre choix d'éducation et de formation.

Commissions de référence. Le paiement de commissions de référence est suggéré à l'intérieur des cabinets multidisciplinaires. Un tel partage serait sujet à divulgation annuelle auprès des autorités compétentes. Certains critères sont énoncés qui visent à empêcher de verser des portions de rémunération trop importantes comme commissions de référence. C'est un objectif essentiel à rencontrer et que nous appuyons.

Divulgation des commissions de référence. Il est proposé que les commissions de référence soient divulguées aux consommateurs. Si une telle

divulgarion devait être envisagée en termes de proportion par rapport aux rémunérations totales reçues, nous ne croyons pas qu'il soit opportun dans toutes les situations de divulguer les rémunérations de chacun des intervenants. (22 h 15)

Le Président (M. Baril): M. Mary, il vous reste une minute et demie, alors si vous pouvez conclure, s'il vous plaît.

M. Alary: Le dernier point concernait le rabais de primes. Le système actuel qui existe dans les compagnies fait que les rabais, dès que le montant de la couverture augmente, sont automatiquement calculés par la compagnie d'assurances. À notre avis, le système ne devrait pas être modifié. Je pense qu'il est bien tel qu'il existe.

Pour ma part, c'est complet. Il y aurait peut-être la partie 2, pour une conclusion.

Le Président (M. Baril): On pourrait prendre les conclusions.

M. Alary: D'accord.

Le Président (M. Baril): M. Lemieux ou M. le président?

M. Desroches: Je vais y aller avec les conclusions, M. le Président, si vous me permettez.

Le Président (M. Baril): S'il vous plaît.

M. Desroches: Les recommandations. Déontologie. Que, dans le respect du principe de l'autodiscipline, un seul système de déontologie existe et qu'il soit appliqué par le Conseil des assurances, lequel conseil sera composé en majorité d'assureurs-vie.

Formation. Que le Conseil des assurances établisse les normes de formation pré et post permis et qu'il s'assure que la réalisation de la formation tienne compte des contextes québécois, canadien et nord-américain.

Pour autant que les normes fixées par le Conseil des assurances soient respectées, il devrait être accordé aux assureurs-vie de choisir librement l'un ou l'autre des organismes de formation qui existent.

Intérêts des membres. Que l'intérêt des membres soit défendu par des associations à adhésion volontaire, alors que celui du public est assuré par le Conseil des assurances.

Cumul des permis. Qu'une limitation soit imposée dans le cumul des permis par un individu pour éviter une baisse de qualité au plan des services offerts par un individu qui en cumulerait plusieurs.

Cabinets multidisciplinaires et réseaux. Que des mesures soient prises pour éviter les conflits d'intérêts et pour imposer le respect de la confidentialité dans les opérations des cabinets

multidisciplinaires et des réseaux.

Divulgarion des rémunérations. Que la divulgation des rémunérations ne soit pas à la charge de l'intermédiaire. Elle doit être calculée sur une période de cinq et dix ans pour être compatible avec le secteur de l'assurance générale.

Commissions de références. Que le paiement des commissions de références soit introduit dans un contexte bien encadré et dont les normes énoncées nous semblent tout à fait appropriées.

Divulgarion des commissions de références. Que les commissions de références soient divulguées en termes de proportion pour ce qui est de leur répartition, mais la divulgation des montants exacts impliqués ne nous semble pas pertinente, de façon générale.

Rabais de primes. Qu'aucun rabais de primes ne soit permis aux agents et que le système continue à être laissé à la discrétion des institutions, tel qu'il l'est actuellement.

Émission des permis. Que les permis d'assurance-vie et d'assurance-invalidité soient émis par un seul organisme, soit le futur Conseil des assurances.

Conseil de la planification financière. Qu'un tel organisme soit créé pour superviser les intervenants en planification financière et que l'utilisation du titre de planificateur financier soit réservé à ceux qui sont déjà détenteurs d'un statut professionnel: agent d'assurances, courtier en valeurs mobilières, courtier d'assurance générale, comptable, avocat, notaire.

Cabinets multidisciplinaires. Que des normes soient établies pour que les personnes oeuvrant à l'intérieur de tels cabinets puissent, dans une certaine proportion, détenir le titre de conseiller en planification financière.

Mandat. Que des mandats écrits en termes de planification financière puissent être exigés.

Assurance-responsabilité obligatoire ou fonds d'indemnisation. Qu'une assurance-responsabilité soit exigée pour toute personne voulant utiliser le titre de conseiller en planification financière, de même que pour tout autre intermédiaire.

Composition du Conseil des assurances. Qu'il soit composé en majorité par les assureurs-vie; qu'il s'agisse de représentants délégués par les assureurs-vie du Québec avec mandat de représenter l'opinion du mandant; que toutes les associations provinciales des assureurs-vie du Québec - APAVQ, la Fédération des associations régionales des assureurs-vie du Québec, l'Ordre des assureurs-vie du Québec - soient invitées à déléguer des représentants; que le conseil soit formé de sept personnes, dont quatre assureurs-vie, deux représentants des compagnies oeuvrant au Québec et d'une autre personne choisie par les deux groupes et qui soit acceptable par l'Inspecteur général des assurances.

Contrôle des informations confidentielles. Que l'institution financière qui obtient de l'information à caractère confidentiel demeure

responsable, sous peine de pénalité, vis-à-vis des consommateurs; que cette information ne soit pas utilisée à des fins autres que pour lesquelles elle a été spécifiquement requise par l'institution qui l'a reçue. Il est proposé de créer une présomption contre celui qui détient l'information et en faveur de celui qui fait l'objet de cette information.

Voilà, M. le Président, nos conclusions. Simplement 30 secondes, peut-être. Le présent document a été préparé par l'Association des assureurs-vie de Québec, par M. Serge Alary, CA. M. Alary est gestionnaire pour le groupe d'assurance-vie Dubeau, à Québec. Ce dernier groupe fait affaire avec plus de 1000 assureurs-vie répartis partout dans la province de Québec et endosse totalement le rapport présenté par l'Association des assureurs-vie de Québec.

L'Association des courtiers-vie du Québec qui regroupe près de 100 assureurs-vie dans la province de Québec et dont M. Alary est vice-président, endosse également ce rapport. L'Association de Ville-Marie, regroupant approximativement 1800 membres, présidée par M. Jos Lemieux, a travaillé à la rédaction de ce mémoire et, en conséquence, fait siens son contenu et ses conclusions.

Nous espérons que vous porterez une oreille attentive à la présente et nous sommes disponibles pour toute information additionnelle dont vous pourriez avoir besoin. Merci beaucoup de nous avoir entendus.

Le Président (M. Baril): Merci beaucoup, M. Desroches. M. le ministre.

M. Fortier: M. Desroches, il y a un sujet qu'on a discuté au cours de la semaine et que vous abordez dans votre mémoire. C'est tout ce qui touche à la formation: Vous avez entendu le groupe qui est passé juste avant vous et qui faisait référence au fait que... Enfin, je ne veux pas entrer dans le cas de ces gens, mais le problème qui a été soulevé était le fait que dans leur cas et dans d'autres, il s'agissait de cours par correspondance.

Le député de Lévis signalait ceci: Mais, mon Dieu, pourquoi ne pas utiliser davantage nos universités du Québec? Cet après-midi ou ce matin, nous avons entendu un représentant de l'Université Laval qui est venu plaider en disant: Il nous semble qu'on devrait utiliser davantage nos universités dans ce genre de formation.

Compte tenu de l'expérience que vous avez et de la recommandation que vous nous faites ici, dans quelle mesure croyez-vous qu'au Québec on pourrait utiliser davantage nos universités dans les différentes régions, à Québec et à Montréal? Dans quelle mesure avez-vous eu des contacts avec elles et quelle a été votre expérience, à ce jour, en ce qui concerne la formation?

M. Desroches: J'ai suivi mon cours à

l'Association des assureurs-vie du Canada. Ce cours a beaucoup été axé, par exemple, sur la comptabilité, les institutions financières et ces choses-là, la vente d'assurance-vie et de produits financiers. On avait un cours spécifique à la formation en assurance-vie. Cette année, on a vécu une expérience à l'Université du Québec. Une partie de nos assureurs-vie de la région ont suivi le cours disponible à l'Université du Québec.

Ce cours n'est pas actuellement adapté à l'assurance-vie. On suit le même cours que le cours d'un comptable. On voit nos états financiers de la même manière qu'un comptable va les voir. Lorsqu'on suivait nos cours à l'Association des assureurs-vie du Canada, cours qui sont donnés depuis une soixantaine d'années, donc, beaucoup d'expérience, ils étaient axés sur l'assurance-vie. C'était beaucoup plus valable à ce point de vue.

Il y a aussi l'horaire du cours. Par exemple, le cours est dispensé à Québec les lundi, mardi et mercredi soir. Vous savez tous qu'un assureur-vie fait sa semaine les lundi, mardi et mercredi soir. Donc, la disponibilité est difficile à trouver. Je ne sais pas s'il y a d'autres de mes collègues qui veulent répondre là-dessus.

Le Président (M. Baril): M. Lemieux.

M. Lemieux (Jos): En ce qui concerne la formation professionnelle, je me suis occupé pendant six ans de formation professionnelle auprès des assureurs-vie. Un des problèmes de l'industrie de l'assurance-vie est la formation post permis des assureurs-vie du Québec et la rétention des nouvelles recrues dans notre industrie. Pour une meilleure protection du consommateur et une plus grande conservation de nos jeunes assureurs, il faut un programme de formation professionnelle qui colle à la réalité et qui est animé par des professionnels de la vente et non pas seulement par des pédagogues.

Je pense particulièrement aux niveaux 1 et 2 d'assurance-vie, et pas particulièrement au niveau d'assureur-vie agréé. Je parle du niveau de base. Alors, nous préconisons le libre choix de cours dans le développement professionnel de nos membres, et nous avons accès à une brochure de cours de très grande qualité depuis plus de 30 ans. Ces cours de formation professionnelle sont orientés vers la connaissance pratique des différents marchés de l'assurance-vie et des rentes, et leur première valeur sont les projets d'action qui sont attachés à ces différents marchés cibles, c'est-à-dire le marché des enfants, le marché des jeunes hommes, le marché des jeunes femmes, le marché des jeunes couples et ainsi de suite.

Donc, je crois que pendant les deux ou trois premières années de la carrière d'un assureur-vie - qui, en passant, est une carrière très difficile... Cela prend beaucoup de temps, d'effort et de développement personnel à un

individu pour réussir à survivre aux deux ou trois premières années dans l'assurance-vie et, bien sûr, pour se rendre même jusqu'à cinq ans dans le domaine des assurances - je pense qu'on doit laisser la possibilité aux assureurs-vie, aux différentes compagnies d'assurances, aux différents personnels responsables de la formation dans les différentes compagnies d'assurances, dans les différents bureaux de courtage, d'avoir accès à un choix plus vaste de matériel de formation, et particulièrement à une formation orientée vers la vente d'assurance-vie qui va permettre à l'assureur-vie de faire carrière par la suite, et de devenir un plus pour la société.

M. Fortier: Quand vous dites des cours orientés vers la vente, vous parlez en termes de techniques de vente pour convaincre le client? De quoi parlez-vous?

M. Lemieux (Jos): Connaissance du produit, connaissances générales concernant les bénéficiaires, la fiscalité de base, la formation des produits, la composition des produits, des connaissances de base en actuariat. La connaissance du produit, la distribution du produit, bien sûr, ce sont les deux cours les plus importants pour le jeune assureur-vie.

M. Fortier: On a eu des recommandations de différents intervenants et tous à peu près nous ont dit: Il faudrait relever des exigences de base, avoir un DEC ou une exigence comme celle-là. Est-ce que vous croyez qu'étant donné la sophistication des produits financiers de plus en plus complexes, on devrait exiger un degré collégial, ou, de préférence, un DEC très spécialisé dans le domaine des institutions financières, avant même que les gens puissent prendre des cours plus spécialisés?

M. Lemieux (Jos): Je dois vous dire, selon mon expérience personnelle, à la suite de mon implication dans une compagnie qui avait 1200 assureurs-vie au Canada, dont environ 500 à 600 au Québec - c'était La Prudentielle d'Amérique - que je crois que les compagnies d'assurances et les associations professionnelles d'assureurs sont une école de formation de première qualité pour aider des jeunes hommes et des jeunes femmes du Québec et du Canada à s'insérer dans un réseau de distribution et dans une profession de vente qui est exceptionnelle. Je ne crois pas que relever le niveau de formation en exigeant un DEC permettrait nécessairement de recruter de meilleurs vendeurs. Ils auraient plus de connaissances générales, mais je crois que dans l'industrie de l'assurance-vie et à l'intérieur des disponibilités de cours, tant les cours de base que les cours professionnels, il y a possibilité de prendre des diplômés de secondaire V qui ont ou n'ont pas d'expérience de travail et d'en faire des professionnels sur une période de sept ans.

M. Fortier: En ce qui concerne la divulgation de la rémunération, je cite votre recommandation 3.6: "Elle doit être calculée sur une période de cinq ans et de dix ans pour être compatible avec le secteur de l'assurance générale." Est-ce que je dois comprendre de cette recommandation que vous êtes favorable à la rémunération nivelée? Nous avons eu des discussions, cette semaine, et plusieurs se sont dit favorables à la rémunération nivelée plutôt qu'à la rémunération concentrée sur la première année ou sur les deux premières années, et que si cela était imposé au Québec, dans un laps de temps donné, on disait que tout le monde serait sur le même pied, qu'en définitive, ce serait un système peut-être préférable au système actuel. Quelle est votre opinion à ce sujet?

M. Alary: Je pense, M. le ministre, que c'est un système qui sera très difficile à introduire. Joseph mentionnait justement que ce sont les premières années dans l'assurance, malgré des niveaux de rémunération que l'on prétend élevés, qui sont réellement les plus difficiles pour les assureurs qui commencent à exercer. D'envisager de ramener les rémunérations nivelées, d'introduire un tel système, cela va amener à couper ces rémunérations de peut-être 60 % à 70 % pour en garder peut-être le tiers, ou 40 %. Dans ce contexte, on en a parlé et on pense qu'il y aura toujours un système qui s'appellera des avances ou des allocations, des choses qui seront offertes par les compagnies qui vont, en termes de résultat, faire que l'individu devra recevoir à peu près autant d'argent qu'il en reçoit actuellement. On n'est pas capable d'entrevoir un système où de nouveaux assureurs-vie pourront gagner leur vie dans les premières années, qui est la période critique, si on diminue les rémunérations de façon notable.

M. Fortier: D'un autre côté, je suppose que si la rémunération était nivelée, il y aurait peut-être une plus grande stabilité si la personne avait un soutien financier pour les deux premières années, ou à peu près. Il y aurait une stabilité dans le système et le "turnover" qui a été évoqué serait moins élevé par la suite. Pour nous, bien sûr, c'est tout le problème de la substitution de polices, comme vous le savez. Avec une rémunération nivelée, je crois que cela enlèverait beaucoup de problèmes à ce qui est détecté, à l'occasion, dans le système de l'assurance-vie comme telle.

(22 h 30)

M. Alary: Si on pouvait l'introduire, cela aiderait à régler ce problème de façon radicale. Sauf que, dans notre organisation, les personnes qui viennent nous demander des rémunérations nivelées, parce qu'on fait l'objet de demandes de la part de professionnels, ce sont des gens qui ont au moins dix ans d'expérience. Ce sont des gens qui ont acquis une certaine aisance financière, une stabilité financière, qui pourraient se

permettre de faire moins d'argent et de ralentir au niveau travail. Mais on n'est pas capable... Jamais, on n'a eu de demandes ou de suggestions de la part de nouveaux. L'expérience qu'on a avec tous les nouveaux, sauf exceptions très rares, démontre qu'ils ne seraient pas capables de s'intégrer là-dedans, à moins qu'on ne mette parallèlement des salaires ou des allocations. Alors, cela deviendrait un peu déguisé de toute façon, au moins pour les nouveaux.

M. Fortier: Dans votre mémoire, au début de votre présentation, vous avez indiqué le nombre de membres de votre fédération. Vous avez dit, je crois, 3500. J'essayais de reconcilier cela avec les... Je crois qu'au Québec, il y a environ 7800 assureurs-vie au total; il y en a 5800 qui obtiennent leur permis directement de l'APAVQ; la différence est donc de 2000. J'essayais de voir... J'imagine que la réponse, c'est qu'il y a des gens qui ont deux permis ou qui sont membres de deux associations à la fois, c'est peut-être cela la réponse. 7800 plus 5800, cela fait donc 13 600 assureurs-vie au Québec. Ah oui!

M. Desroches: C'est 13 600, M. le ministre. Parmi eux, 5800 sont affiliés à l'APAVQ et 3500 à la fédération. Il arrive également qu'il y ait des assureurs-vie qui soient membres des deux. Il y a donc une grosse majorité de nos assureurs-vie qui ne sont membres ni de l'une ni de l'autre.

M. Fortier: Combien y en a-t-il qui ne sont membres ni de l'une ni de l'autre? Avez-vous un chiffre? Ah! C'est terminé?

Le Président (M. Baril): Oui.

M. Fortier: Excusez-moi, j'ai dépassé mon temps.

Le Président (M. Baril): Nous avons des règles à suivre et nous devons alterner. M. le député de Lévis.

M. Garon: Je recommanderais au président d'avoir une cloche ou quelque chose pour arrêter le ministre. Il prend le mors aux dents!

Le Président (M. Baril): C'est parce qu'il aime son métier et, moi, je ne peux pas... Ce sont des gens très intéressants et...

M. Garon: Mais vous, comme président, aimez-vous votre fonction?

Le Président (M. Baril): Bien, je comprends donc!

M. Garon: Vous êtes censé l'arrêter.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Baril): Quand vous me parlez, M. le député de Lévis, vous utilisez votre temps.

M. Garon: Alors, je vais vous poser une question qui va vous paraître un peu en dehors du sujet, mais qui est quand même dans le sujet. Vous parlez du décloisonnement, du libre-échange et de concurrence internationale. On se rend compte actuellement qu'il y a quelques années, parmi les dix plus grandes banques au monde, il n'y avait pas une banque japonaise. On dit maintenant que les dix plus grandes banques au monde sont toutes japonaises. Dans le domaine de l'automobile - M. Mathieu, qui est un peu plus âgé, se rappelle cela et M. Jos Lemieux aussi, il y 40 ans, quand on parlait d'un produit japonais, on parlait d'une affaire qui se brisait en moins de 15 jours - aujourd'hui, on voit que le plus haut taux de satisfaction dans l'automobile, c'est avec la Toyota et la Honda, qui font une dure concurrence aux automobiles américaines. À toutes fins utiles, au Québec, au rythme où cela va, le marché sera de plus en plus occupé par des automobiles japonaises. On voit le domaine bancaire, le domaine de l'automobile. Je demanderais une chose, seulement pour savoir si cela fait partie de vos appréhensions ou non. Dans le domaine des assurances, appréhendez-vous une compétition venant des pays asiatiques concernant l'assurance-vie et, éventuellement d'autres types d'assurances, qui ferait en sorte que la concurrence serait beaucoup plus forte qu'elle ne l'est actuellement?

M. Lemieux (Jos): M. Garon, dans ma profession, actuellement et depuis sept ans, je crois qu'au Québec, on a des compagnies québécoises et canadiennes qui font un excellent travail, qui ont un dynamisme réel. J'aimerais nommer, entre autres, l'Industrielle-Alliance. Actuellement, au Québec, je crois que peu de compagnies canadiennes compétitionnent avec le dynamisme de cette compagnie. Même il y en a plusieurs qui essaient de calquer le dynamisme dans les produits du nouvel agent de l'Industrielle-Alliance. Donc, je ne crois pas que des compagnies à l'extérieur du Canada soient capables de mieux compétitionner ou aussi bien que ce qu'on peut faire ici au Québec.

M. Garon: Moi, cela ne m'énerve pas. Vous savez, l'Île-du-Prince-Édouard, 118 000 habitants, à peine 20 000 de plus de population que dans mon comté, la Nouvelle-Écosse, 700 000 à 800 000, le Nouveau-Brunswick, 500 000 à 600 000, Terre-Neuve, 600 000, sur un gros rocher, la Saskatchewan, 900 000, aux prises bien plus avec des problèmes de sauterelles que d'assurance, le Manitoba, moins de 1 000 000, l'Alberta, 2 000 000, avec les puits de pétrole - ils sont revenus à leur problème antérieur

et le taux de chômage qui dépasse 10 % s'en va beaucoup plus vers 20 % que d'autre chose - la Colombie britannique, 3 000 000 de population, isolée par les montagnes Rocheuses. Il reste à toutes fins utiles, au Canada, qu'un compétiteur: c'est l'Ontario. Le reste des provinces on peut bien parler du Canada, c'est intéressant, c'est amusant, c'est long, c'est grand mais dans le domaine des entreprises financières, elles ne sont pas là. C'est pour cela que je dis que la concurrence, on n'a pas vu cela vraiment.

Maintenant, on va arriver avec des lords américains, avec les gens de la Californie, 25 000 000 de population, habituellement 20 ans en avant des autres, avec les États-Unis et avec New York. Là, on parle de décloisonnement. Les Asiatiques, ce n'était pas une menace, il y a 30 ou 40 ans. Les Asiatiques, on donnait 25 cents pour les acheter à la Sainte-Enfance quand on était à la petite école. Mais là, ce n'est plus cela, le portrait. Il y a 20 ans, il y a 10 ans même, il n'y avait pas de banques japonaises parmi les dix plus grandes banques au monde. Je pense qu'actuellement les dix plus grandes banques au monde sont toutes, sans exception, des banques japonaises. Dans le domaine, on parle de libre-échange, on fait les matamores, mais là on va se colletter, non pas avec des "peewee" de la Saskatchewan - ce sont des gens qui sont meilleurs dans le grain que dans l'assurance, et encore là, je ne suis pas certain - mais avec une vraie concurrence. Avez-vous regardé, d'une manière ou de l'autre, la façon de travailler des Américains, mais aussi des Asiatiques qui vont venir ici? On voit actuellement les compagnies étrangères dans le domaine financier qui débarquent de partout. On en avait parlé un peu avec d'autres associations. Est-ce que vous sentez cela? Est-ce que vous regardez cela? Est-ce que vous avez comparé les méthodes de faire de ces gens avec les nôtres?

M. Mathieu: Je ne crois pas qu'on a fait porter l'étude sur cet aspect de façon particulière. Cependant, il est évident qu'on peut quand même vous donner une opinion générale. Le décloisonnement doit se faire en fonction de l'intérêt peut-être du consommateur et aussi de l'intérêt collectif, sauf qu'il ne faut pas qu'il se fasse tout comme le libre-échange. Il faut que cela se coordonne. Il ne faut pas qu'il se fasse avec une réglementation très forte de sorte qu'on va peut-être bâtir des géants sur le plan provincial, d'une province à l'autre. Mais, si vous voulez lutter contre le Japon, il faudra peut-être se donner la main d'un bout à l'autre du Canada pour bâtir des géants canadiens contre des géants japonais. On pense, et les journaux nous le disent, qu'il y a une industrie de la région de Québec qui va peut-être passer aujourd'hui entre les mains des Japonais. C'est en dehors de toute considération du décloisonnement ou du libre-échange. Cela se fait dans le système actuel.

M. Garon: Qui?

M. Mathieu: On parle de la Papeterie Reed aujourd'hui.

M. Garon: Les Japonais?

M. Fortier: C'est un signe des temps.

M. Mathieu: C'est un signe des temps, oui.

M. Alary: Pour conclure sur votre question, M. Garon, également, j'aimerais vous mentionner que cela peut se vérifier. Ce n'est pas la vente des produits d'assurance-vie comme telle qui est la sphère la plus rentable pour les compagnies d'assurance-vie. Les plus importantes compagnies canadiennes-françaises qui se développent actuellement, c'est à partir des placements qui ont été accumulés dans le passé. La vente d'assurance-vie comme telle est une ligne d'activités avec des marges de bénéfices qui sont tellement minces que les compagnies japonaises vont peut-être être intéressées à acheter les compagnies pour administrer leurs placements accumulés à ce jour, mais non pas pour vendre de l'assurance-vie comme telle dans le système actuel. Ce n'est pas là que l'argent s'accumule.

M. Mathieu: M. le député de Lévis, c'est certain que si les tendances qui se dégageront éventuellement de "démutualiser" les entreprises, les compagnies d'assurances, on va peut-être passer, on va peut-être s'exposer, suivant la réglementation qui va l'accompagner, à certains contrôles extérieurs. On ne le sait pas encore.

M. Garon: Avez-vous examiné la question de la "démutualisation"? Il est évident que la "mutualisation" nous protégeait, vous ne pouvez pas acquiescer... Une fois "démutualisé", avez-vous regardé cela un peu?

M. Mathieu: C'est difficile d'avoir les deux systèmes à la fois. En même temps la protection, en même temps le libre accès au marché de l'argent.

M. Garon: Dans votre mémoire, vous parlez d'une déontologie unique. Je ne vous le demande pas comme une blague, mais laquelle, selon vous, devrait prévaloir? La déontologie de l'association canadienne, ou celle de l'association provinciale ou est-ce que vous considérez qu'elles sont à peu près identiques? Je ne suis pas un expert dans l'assurance. Je vous pose la question comme quelqu'un qui n'essaie pas de vous embêter.

M. Desroches: M. Garon, depuis maintenant une dizaine d'années, sur le plan de la déontologie plus spécifiquement, l'APVQ avait un rôle important. Si on regarde les résultats aujourd'hui, cela n'a pas été un succès retentissant. Il est très clair qu'il faut impliquer là-dedans les

compagnies d'assurance-vie. Elles font un produit, le mettent sur le marché. On a des intermédiaires qui l'offrent aux clients. Je pense qu'il faut certainement inclure les compagnies d'assurances dans cette démarche de déontologie, en collaboration avec les assureurs-vie, et trouver un moyen de les impliquer parce que ce sont elles qui font les produits, ce sont elles qui font les offres. Elles sont des agents importants des remplacements de contrats. Pendant plusieurs années, on a essayé de mettre sur le dos des assureurs-vie le fait de la substitution de contrats. Mais je pense que les compagnies, il faut les impliquer à cet égard et il faut qu'on trouve une solution avec elles.

Je pense que le Conseil des assurances a comme objectif la déontologie. Je pense qu'on approuve le système qui va être en place.

Le Président (M. Baril): Merci, M. Desroches. M. le ministre.

M. Fortier: Justement, M. Desroches, ce que vous venez de dire, je pense que c'est très vrai. Trop souvent, je ne sais pas trop, une association ou l'inspecteur pouvait tomber sur la tête d'un assureur-vie, d'un individu, alors qu'il y avait un directeur des ventes quelque part et qu'il y avait une compagnie quelque part qui étaient responsables d'une stratégie sous pression. Il est très vrai qu'il faut absolument les impliquer dans le système. Plus que cela, s'il y a des enquêtes, il faudrait pouvoir remonter dans la compagnie jusqu'en haut, pour savoir qui a donné des ordres d'aller dans telle direction. C'est pour cela que je crois que vous avez parfaitement raison de dire que les compagnies d'assurances ont beaucoup de responsabilités, par leur comportement, dans la façon dont les individus qui font la vente, les assureurs-vie, s'acquittent de leurs fonctions.

Je serais porté à dire: Elles ont autant de responsabilités. Vous, vous semblez dire beaucoup plus. Cela m'amène à une de vos recommandations sur la composition du Conseil des assurances. Vous semblez dire que les compagnies devraient être en minorité. La recommandation qu'on avait faite était plutôt de dire: Les compagnies et les assureurs-vie devraient être là moitié-moitié, parce qu'elles sont quasiment aussi responsables des "malpractice", des mauvaises conditions que les assureurs-vie eux-mêmes. Dans le fond, le Conseil des assurances devrait édicter des normes déontologiques, pas juste pour les assureurs-vie, mais pour les compagnies également. C'est pour cela que j'aurais voulu que vous m'expliquiez pour quelles raisons vous voudriez qu'au Conseil des assurances, ce soit en majorité des assureurs-vie, compte tenu de ce que vous venez de dire vous-même.

M. Desroches: D'accord. M. le ministre, lorsqu'on parle d'une majorité d'assureurs-vie dans le Conseil des assurances, on dit que notre

profession doit être gérée par les assureurs-vie. C'est notre profession qu'on veut gérer au niveau des intermédiaires actuellement, et en ayant une majorité d'assureurs-vie, on va s'autocontrôler, s'autogérer. Un exemple: Prenons un pharmacien. Le pharmacien a l'Ordre des pharmaciens, et il y a des critères en pharmacie qui sont développés par eux sur la manière de procéder. Mais il n'y a pas de compagnies de pilules qui en font partie. Ce sont les pharmaciens eux-mêmes qui se régissent. Nous disons qu'on est capables de se régir comme assureurs-vie, mais les compagnies d'assurances doivent avoir une part à l'intérieur de ce conseil, pour s'entraider puisqu'on travaille ensemble, avec les compagnies d'assurances. Alors, ce serait une présence avec nous pour pouvoir régir cela. C'est simplement la raison pour laquelle on a mis une majorité d'assureurs-vie là-dessus.

(22 h 45)

M. Fortier: Je vous remercie.

Le Président (M. Baril): Merci beaucoup, M. le ministre. M. le député de Lévis.

M. Garon: Me Mathieu, vous avez fait allusion à la "démutualisation" et vous avez dit qu'être mutuel et avoir accès au marché des capitaux en même temps, cela vous semblait un peu incompatible. Est-ce que je vous ai mal interprété? J'aimerais avoir plus de commentaires là-dessus.

M. Mathieu: Je ne sais pas si c'est très opportun en fonction du rapport qui a été déposé. C'est parce que cela venait d'une autre question qui était axée sur le commerce international, à savoir si on sera capables de concurrencer les Japonais. Je ne crois pas que c'est en se regroupant sur une base régionale ou provinciale qu'on va concurrencer les sept ou huit plus grandes banques japonaises. La "démutualisation", c'est une chose. En fonction des préoccupations qui ont été exprimées ici, à l'avant, il est certain qu'on sait qu'une corporation mutuelle peut, au moins, ne pas être l'objet d'une prise en main sur le marché. Je ne sais pas maintenant, s'il y a un phénomène qui s'engage, qui est peut-être un précédent, mais aussi une mode qui va peut-être provoquer une succession de personnes qui désirent passer du secteur mutuel au secteur de corporation à capital-actions. Je ne connais pas les modalités qui vont les accompagner, nous ne les connaissons pas. Sauf que si nous pensons à vos préoccupations et à celles des assureurs, on s'interroge aussi.

M. Garon: Pensez-vous que la "démutualisation" devrait faire l'objet d'un débat, d'une loi ou si cela devrait se faire projet de loi privé par projet de loi privé, comme on voit les projets qui s'annoncent un à un dans les journaux, sans aucun débat public, au Québec, sur des conséquences de cela.

M. Mathieu: En fonction d'une... Si c'est une décision ponctuelle sur une particularité, on peut toujours passer directement par projet de loi privé. Sauf que si c'est le début d'une procession - et c'est ce qui peut s'engager - je crois que cela mérite qu'on s'assoie un jour et qu'on regarde de nouveau tout ce que la mutualisation ou les mutualités comportent en fonction aussi de l'expression des mutualistes à l'intérieur du fonctionnement et de l'importance qu'ils jouent par rapport à ceux qui les administrent. Je pense qu'il serait peut-être le temps après X années et, aussi, avec l'espèce de tendance qui semble vouloir s'engager, de faire le point sur cette condition financière, opérationnelle, pour vérifier si on s'engage dans la bonne voie ou si... On sait que cela a été fait il y a quinze ou vingt ans, dans le but de protéger les capitaux ou les institutions québécoises. On ne peut pas conclure nous-mêmes, mais on peut s'interroger fortement. Si le public, les assureurs et les consommateurs s'interrogent, il y aurait probablement lieu qu'une tribune les reçoive et qu'elle s'interroge avec eux.

Le Président (M. Baril): M. Lemieux, vous aviez autre chose à ajouter?

M. Lemieux (Jos): Oui, pour conclure peut-être sur votre question concernant la démutualisation. Si je me reporte à mon expérience de 24 ans, très peu de détenteurs de police ou de représentants d'une compagnie mutuelle sont présents lors de l'assemblée des assurés ou des mutualistes. Je crois qu'il serait opportun que le gouvernement en fasse un débat, pour la protection du consommateur, justement. C'est tellement connexe, le monde de l'assurance, le monde de la haute finance, le monde de la prise de contrôle ou... Qu'on prenne, par exemple, une compagnie d'assurances qui forme une corporation avec un groupe d'assurances en haut et cette corporation est propriétaire de multiples entreprises soit dans l'assurance soit de produits financiers, des banques, etc.. Donc, je pense que, pour la protection des assurés et des consommateurs, le gouvernement devrait se pencher de très près, lors d'une demande de "démutualisation".

Le Président (M. Baril): Merci. M. le député de Lévis.

M. Garon: Devrait se pencher sur quoi?

M. Lemieux (Jos): Sur la protection du consommateur.

M. Garon: À un autre endroit dans votre mémoire, vous parlez de la limitation des permis. Comment voyez-vous concrètement cette limitation des permis? Est-ce qu'il s'agit d'un certain nombre de permis ou de permis par groupes de produits? Quand vous parlez de

limitation des permis, comment voyez-vous cela? Comment cela pourrait-il se réaliser, concrètement?

M. Alary: Cela pourrait être effectivement par groupes de produits. Les constatations ou les remarques que l'on vous fait sont basées sur des expériences vécues. D'un côté, on constate que nos assureurs-vie manquent de formation post-permis, qu'ils manquent de temps et qu'ils manquent de volonté pour essayer de mieux se former et, d'un autre côté, on envisage de leur permettre d'avoir trois ou quatre permis additionnels. Déjà, au moins 70 % à 75 % des assureurs-vie manquent de formation pour être capables de donner le maximum et ne peuvent sortir du champ dans lequel ils vont. Si on leur donne la possibilité d'avoir des permis additionnels, je pense que la qualité du service ne peut que s'en ressentir. Il y a des champs connexes. Actuellement, l'assureur-vie peut travailler dans deux ou trois champs différents, mais si on lui permet d'en avoir deux additionnels, si on parle d'ajouter l'immobilier ou les valeurs mobilières en plus de l'assurance générale, des fonds mutuels et de l'assurance-vie, comme il y a actuellement, on est persuadé que c'est trop. On parle plutôt des cabinets multidisciplinaires avec des commissions de référence.

Le Président (M. Baril): M. Lemieux.

M. Lemieux (Jos): Depuis plusieurs années, dans le courtage d'assurance-vie, je fais affaire avec des bureaux de courtiers d'assurances générales qui détiennent aussi un permis en assurance-vie. Je me rends compte que les revenus de l'assurance-vie sont très minimes par rapport à leurs revenus. Donc, leur effort de vente, leur effort pour percer le marché de l'assurance générale pour vendre de l'assurance-vie, c'est très minime.

Je pense que, dans la plupart des cas, les gens auront à faire des choix, comme de se spécialiser dans un domaine particulier et de se laisser la porte ouverte pour peut-être un, au maximum deux permis. Ce ne sont pas la majorité des assureurs-vie qui seraient capables de bien servir la clientèle en détenant plusieurs permis. Je pense que chaque individu, selon sa formation, selon sa façon de travailler, choisira un ou deux champs d'activité qui deviendront ses champs d'activité principaux et, par la suite, pourront, par des commissions de référence, obtenir que leur clientèle soit bien servie dans différents autres domaines.

Le Président (M. Baril): Merci beaucoup. M. le ministre, pour le mot de la fin.

M. Fortier: On a lu votre mémoire avec intérêt et on a eu des discussions intéressantes. Je vous en remercie.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Garon: M. le Président, quand cela fait quatre jours qu'on entend des débats, on pense qu'il n'y aura rien de neuf, mais on se trompe. Je dois vous dire qu'au début, je me disais: On va entendre une répétition après avoir entendu une trentaine de groupes; au contraire, j'ai appris des choses nouvelles. Je vous remercie d'être venus, je suis content de vous avoir écoutés et d'avoir appris une autre vision des choses, d'avoir vu des considérations qui n'étaient pas nécessairement la répétition de ce qu'on a entendu depuis quatre jours.

Le Président (M. Baril): M. Alary, pour le mot de la fin.

M. Alary: Malheureusement, on n'aura pas eu le temps de déposer l'annexe. Est-ce qu'on peut au moins proposer de la distribuer à ceux qui auraient intérêt à y jeter un coup d'oeil?

Le Président (M. Baril): Est-ce que vous en avez une autre?

M. Alary: J'en ai des copies pour tout le monde, oui. J'aurais aimé en discuter un peu, mais malheureusement...

Le Président (M. Baril): Vous avez distribué un tableau, tout à l'heure. Est-ce que c'est autre chose?

M. Alary: C'est le même tableau, mais j'en ai des copies pour tout le monde.

Le Président (M. Baril): Nous l'avons, nous avons fait faire des copies et elles ont déjà été distribuées. On vous remercie beaucoup.

M. Alary: Le système est rapide.

Le Président (M. Baril): On vous remercie beaucoup.

M. Garon: On fait semblant de rien, mais on est organisés.

Le Président (M. Baril): Vos taxes servent à quelque chose. J'invite immédiatement le Comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada.

Comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada

À l'ordre!

Messieurs du Comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada, je vous souhaite la bienvenue. Vous savez que, comme les autres, vous avez 20 minutes pour présenter votre mémoire. Pour commencer, j'aimerais que

vous vous présentiez, ainsi que vos invités.

M. Simard (Jean-Marc): Merci, M. le Président, M. le ministre, honorables membres de cette commission. J'aimerais vous présenter les membres du comité. Pour commencer, à ma droite, M. Pierre Gingras, assureur-vie agréé qui détient une maîtrise en sciences commerciales et qui est assureur-vie depuis 24 ans; il est directeur du comité du Québec et ex-président de l'Association des directeurs d'agences. À mon extrême gauche, Mme Diane Duchesnay, assistante administrative, bachelière en éducation, en voie de terminer un certificat en andragogie; elle travaille au bureau de l'Association des assureurs-vie du Canada, à Montréal. M. Michel Coulombe, assureur-vie agréé, licencié en science économiques de Laval, 18 ans d'expérience comme assureur-vie, associé senior de Coulombe Pelletier & Associés, courtiers d'assurances, président de M. Coulombe Assurance-vie inc, directeur du comité du Québec. Finalement, mais non le moindre, notre président du comité du Québec, M. André Prévost, assureur-vie agréé; M. Prévost est assureur-vie depuis 29 ans; il oeuvre comme directeur d'agence traditionnelle et il est vice-président de l'Institut des assureurs-vie agréés du Canada et président du comité du Québec. M. le Président, je vous présente 90 ans d'expérience cumulative en assurance-vie.

Le Président (M. Baril): Vous, êtes-vous M. Simard?

M. Simard: Excusez-moi! Jean-Marc Simard, assureur-vie agréé, assureur-vie depuis 18 ans; j'ai oeuvré comme représentant, durant sept ans, pour l'Industrielle, durant cinq ans comme directeur de succursale pour La Solidarité, sept ans et demi comme courtier-vie et directeur général pour le Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada.

Le Président (M. Baril): Je comprends que vous êtes du comité du Québec.

M. Simard: Oui.

Le Président (M. Baril): Merci. La parole est à vous.

M. Simard: M. Prévost.

M. Prévost (André): M. le Président, MM. les membres de la commission, tout d'abord, je vais préciser mon rôle auprès de cette commission. Je ne représente pas l'AAVC ou l'Association des assureurs-vie du Canada auprès des Québécois, mais je représente les assureurs-vie du Québec auprès de leur association nationale. C'est à ce titre que je suis membre du comité exécutif, un peu dans le même esprit que font et feront nos élus dans l'application de l'accord du lac Meech.

Le président du conseil, conscient de la réalité québécoise, a clairement déclaré que, dorénavant, il en revient aux assureurs-vie du Québec de prendre leur destinée en main dans le respect de tous les assureurs-vie du Canada.

Le comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada représente l'effectif actuel de celle-ci au Québec, soit plus de 3500 adhérents, regroupés dans neuf associations régionales d'assureurs-vie qui sont affiliées à l'AAVC et qui se répartissent dans toute la province. L'Association des assureurs-vie du Canada est une association professionnelle, à adhésion facultative, de quelque 19 000 agents d'assurance-vie qui, au Canada, pratiquent le commerce de l'assurance-vie, soit exclusivement, soit en même temps que d'autres activités professionnelles se rapportant aux services financiers.

L'AAVC a été fondée en 1906 et elle fournit à ses membres un vaste programme de formation professionnelle. Elle compte 83 employés à temps plein, dont 18 francophones incluant des fiscalistes, des comptables, des avocats, des linguistes, etc. Nous avons également un bureau à Montréal.

(23 heures)

M. Simard: M. le Président, à ce moment, j'aimerais vous demander la permission de présenter deux sujets qui ont été soumis à votre secrétaire, M. Major. Un sujet étant un ensemble d'annexés permettant de vérifier certaines informations et, en deuxième lieu, j'aimerais vous présenter le projet éducatif total de l'Association des assureurs-vie du Canada. Est-ce que nous avons...

Le Président (M. Baril): Vous avez la permission.

M. Simard: Merci.

Le Président (M. Baril): Est-ce que vous avez des copies? C'est très bien. M. le ministre, vous avez du travail devant vous. C'est très beau.

M. Fortier: Est-ce que je suis supposé lire cela avant minuit?

M. Garon: Le ministre est supposé avoir lu cela et l'avoir compris. On lui fera passer un examen dans six mois.

M. Fortier: M. le Président, vous allez être obligé de vous remonter.

Le Président (M. Baril): Je pense que je suis encore correct, je vous vols encore.

M. Simard: M. le Président, voici ce que cela prend pour devenir assureur-vie agréé au Canada. Merci. M. Prévost.

M. Prévost: Le comité du Québec de l'Association des assureurs-vie du Canada applaudit au document de consultation qu'a publié le gouvernement du Québec sous le titre La réforme des institutions financières au Québec "Décloisonnement des intermédiaires".

J'estime qu'il s'agit là d'une façon exhaustive et souple d'aborder l'élaboration d'un cadre législatif réglementaire qui soit favorable au marché des services financiers dans l'évolution de cette province. Le comité du Québec approuve les objectifs de réglementation qui sont exposés à l'aide du document, soit de procurer de meilleures possibilités de croissance des intermédiaires en assurances et de garantir une protection adéquate des intérêts du grand public et de ceux des consommateurs d'assurances.

En ce qui concerne l'élargissement des champs de pratique, il ne faudrait pas empêcher les Intermédiaires en assurances de personnes de détenir un permis les habilitant à vendre d'autres produits et services financiers, mais le leur permettre, sous réserve, bien entendu, qu'ils remplissent certaines conditions d'ordre éducatif et qu'ils soient soumis à toute la réglementation qui s'applique à ces produits et à ces services.

De l'avis du comité du Québec, dans les secteurs des services financiers, le cumul des permis et la multidisciplinarité constituent deux procédés de commercialisation viable, mais il est inapproprié de réserver aux intermédiaires indépendants la participation à ces équipes multidisciplinaires. Ils recommandent que tout intermédiaire en assurances de personne, détenteur d'un permis, ait le droit de faire partie d'une équipe multidisciplinaire.

Le comité du Québec n'est pas contre le principe des réseaux de distribution de produits et de services entre institutions financières, à la condition toutefois que la vente au détail des produits et des services du secteur des assurances de personnes en soit exclue.

Afin d'éviter au consommateur tout risque de contrainte et d'intimidation, il ne faut pas octroyer de permis d'intermédiaire en assurances de personnes à un dirigeant ou à un employé d'une banque, d'une société de fiducie, d'une société de prêt, d'une corporative de crédit, d'une caisse populaire ou d'une société de financement, quand ses intervenants sont, de par leur position, en mesure de recourir à la contrainte ou à l'intimidation pour réaliser des affaires d'assurances. Le comité du Québec recommande que la province de Québec modifie ses règlements concernant l'octroi des permis et certificats, de sorte que l'une des conditions de détention du permis d'intermédiaire en assurances de personnes soit que le détenteur ne saurait être en mesure de recourir à la contrainte ou à l'intimidation pour réaliser des affaires d'assurances. Il recommande, en outre, de considérer le fait que tout dirigeant ou employé d'une banque, d'une société de fiducie, d'une société de prêt, d'une corporative de crédit, d'une caisse

populaire ou d'une société de financement est en mesure d'offrir des incitatifs ou bien d'employer la contrainte ou l'intimidation pour contrôler, ordonner ou réaliser des affaires d'assurances.

Le comité du Québec approuve la proposition avancée dans le document de consultation, soit de légiférer contre les ventes liées afin de protéger de façon adéquate les consommateurs de produits et de services financiers. Il recommande que la vente liée soit expressément interdite dans les législations régissant, au Québec, les institutions financières et que les infractions à cet égard soient passibles de peines appropriées. De plus, il recommande qu'en aucun cas, une institution financière ne soit autorisée à exiger d'un client, comme condition d'octroi d'un prêt ou d'un autre service, // remette une proposition d'assurance à l'assureur, à l'agent d'assurances ou à l'intermédiaire en assurances de personnes en particulier.

Le comité du Québec appuie globalement la proposition énoncée dans le document de consultation, en ce qui concerne la divulgation des liens entre les intermédiaires et les diverses compagnies d'un réseau. Il recommande que l'intermédiaire en assurance de personnes soit tenu de divulguer le nom de la compagnie pour le compte de laquelle il a l'intention de placer un contrat, qu'il soit tenu de divulguer tout conflit d'intérêts dont il a connaissance et qu'il soit tenu de révéler tout lien de propriété ou toute entente contractuelle qu'il a avec d'autres cabinets du secteur des services financiers.

En ce qui concerne la divulgation et la rémunération de l'agent, le comité du Québec recommande que, chaque année, l'assureur envoie au titulaire d'une police d'assurance-vie un état de compte indiquant toute fluctuation des coûts et des avantages de sa police. Il recommande, en outre, que les intermédiaires en assurances de personnes détenant un permis ne soient pas tenus de divulguer le montant de leur rémunération au moment de la réalisation de la vente.

Le comité du Québec ne voit pas d'objection au partage des commissions entre intermédiaires en assurances de personnes, détenteurs d'un permis. Mais le partage des commissions avec une personne ne détenant pas de permis pose certains problèmes au consommateur, notamment une protection insuffisante, vente à rabais et contraintes.

U recommande que le partage des commissions pour la vente des contrats d'assurance-vie ne soit permis qu'entre des personnes qui auront été formées pour donner des conseils et fournir des services dans ce domaine et qui détiennent les permis appropriés.

Le comité du Québec a de sérieuses réserves à faire sur la possibilité d'autoriser les paiements d'une commission de référence à une personne ne détenant pas de permis. Il recommande donc qu'un tel paiement ne soit pas autorisé lorsqu'il constitue une partie proportionnelle de la commission payée à titre de souscrip-

tion d'assurance-vie. Évidemment, on n'a aucune objection au paiement d'honoraires à d'autres professionnels. Il devrait être interdit aux intermédiaires et aux institutions financières de partager des renseignements confidentiels sur un client, sauf si celui-ci a consenti, par écrit, à la communication des renseignements confidentiels précis. Le comité du Québec recommande que les renseignements confidentiels ne puissent devenir accessibles qu'avec le consentement préalable et par écrit du client.

Le comité du Québec s'oppose à ce que soit autorisé le rabais de primes car cette pratique ferait monter les prix et les taux de résiliation et ferait baisser la qualité du service fourni au consommateur. Il recommande que, dans l'intérêt des consommateurs du Québec, soit maintenue la restriction actuelle concernant le rabais de primes d'assurance, telle qu'elle est stipulée à l'article 342 de la Loi sur les assurances du Québec.

Quant à la question de la séparation des locaux, le comité du Québec est d'avis que le fait de permettre à une institution financière de partager des locaux avec une filiale, ou une coporation affiliée, d'assurances, même si elles sont concrètement séparées l'une de l'autre, notamment par des enseignes distinctes, ne suffit pas à donner au consommateur une idée suffisamment claire de ce que ces organisations distinctes ont à lui offrir en matière de services.

Il recommande qu'un assureur, une agence d'assurances ou un intermédiaire en assurances de personnes, qui est une filiale d'une institution financière ou qui est affiliée à celle-ci, soit tenu de se trouver dans des locaux distincts de ceux du bureau général ou du bureau d'affaires de l'institution financière en question.

Le comité du Québec appuie le principe de la création d'un conseil des assurances de personnes dans le cadre d'une compétence provinciale aux fins de la réglementation des intermédiaires en assurances de personnes. Il recommande qu'un conseil des assurances de personnes soit créé dans l'industrie des assurances de personnes pour remplacer le système actuel de réglementation des intermédiaires en assurances de personnes et que les décisions du conseil soient soumises à la révision de l'inspecteur général des institutions financières.

Le comité du Québec est d'avis que le service à la clientèle est la responsabilité conjointe des compagnies d'assurance-vie et des intermédiaires en assurances de personnes. Dans le cas où l'assureur accepte une proposition d'un intermédiaire en assurances de personnes qui est recommandé par un autre assureur, l'assureur qui accepte ainsi la proposition assume, à l'égard de celle-ci, la même responsabilité que lorsqu'il traite avec un intermédiaire recommandé par lui.

Le comité du Québec recommande que reste en vigueur la clause de (l'article 332 de la Loi sur les assurances du Québec qui stipule que l'intermédiaire en assurances de personnes doit

se faire recommander par un assureur et que la législation actuelle concernant les contrats et les agences soit maintenue afin de régir la responsabilité des assureurs à l'égard de la conduite des intermédiaires en assurances de personnes qu'il recommande et à l'égard de toute affaire qu'un assureur accepte d'un intermédiaire qui est recommandé par un autre assureur.

Le comité du Québec acquiesce à l'engagement qu'a pris l'Association des assureurs-vie du Canada de veiller au perfectionnement professionnel permanent de ses membres du Québec. Au fil des années, l'AAVC est parvenue à élaborer, à l'intention de ses membres, un programme exhaustif de formation professionnelle qui couvre les domaines de l'assurance-vie et de la planification financière et dont l'aboutissement est l'octroi des titres d'assureur-vie agréé et de conseiller financier agréé.

Le comité du Québec recommande que l'Association des assureurs-vie du Canada et l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec aient toutes deux le droit d'élaborer et de mettre à la disposition des intermédiaires en assurances de personnes de la province de Québec les programmes de formation professionnelle et le matériel didactique qui permettent à ces intermédiaires de se conformer aux normes de connaissance et de compétence qui sont recommandées par le conseil des assurances de personnes et approuvées par l'inspecteur général des Institutions financières.

En ce qui concerne un code uniforme de déontologie, le comité du Québec recommande que le conseil des assurances de personnes du Québec rédige et prescrive un code de déontologie à l'intention des intermédiaires en assurances de personnes, qu'il fasse enquête sur tout écart de conduite de ceux-ci et qu'il prenne les mesures disciplinaires qui s'imposent dans chaque cas.

Quant à la réglementation des conseillers en planification financière et à l'utilisation du titre de conseiller en planification financière ou toute appellation de même *nature*, le comité du Québec recommande que le titre de conseiller financier agréé soit reconnu comme appellation appartenant à la catégorie de conseiller en planification financière.

Le comité du Québec appuie le mémoire soumis conjointement, en janvier 1988, par l'AAVC et l'ACCAP aux ministres provinciaux responsables des services financiers, qui recommande la création d'un conseil consultatif des services financiers dans chaque province, pour y aider, à titre consultatif, le ministre provincial concerné et prendre part à l'élaboration des règlements appropriés, uniformes à appliquer à chacun des groupes qui offrent au public des services de planification financière.

Il recommande qu'un conseil consultatif des services financiers soit créé dans le but d'assister le ministre qui, dans la province, est responsable de la réglementation de l'industrie

des services financiers.

Le comité du Québec est lui aussi d'avis qu'il est pratiquement inévitable que les services offerts par le conseiller en planification financière donnent lieu à des conflits d'intérêts et que ces derniers devraient être contrôlés par de strictes conditions de divulgation. Il recommande donc que quiconque se présente comme planificateur financier soit tenu de procurer à son client potentiel une déclaration écrite sous forme de lettre de mission qui divulgue tous les détails pertinents.

C'est la fin de la présentation du sommaire.

Le Président (M. Baril): Merci.

M. Simard: M. le Président!

Le Président (M. Baril): M. Prévost. Excusez-moi, M. Simard.

M. Simard: J'ai entendu, au cours de cette semaine, plusieurs prétentions et j'aimerais corriger certains faits ici. J'ai entendu les porte-parole de l'Association canadienne des planificateurs financiers prétendre qu'ils étaient les seuls à offrir un cours complet en anglais et en français, et ce, depuis 1977. J'aimerais vous soumettre que l'Association des assureurs-vie du Canada, depuis 1946, rend accessible à ses membres, en français et en anglais, partout au Canada, les cours de développement professionnel que représente le "syllabus" AVA.

J'ai aussi entendu un membre de cette honorable commission parler d'inflation verbale en ce qui a trait au cours de développement professionnel. Alors, je vous soumets un peu d'inflation littéraire et académique, M. Garon.

L'AAVC rend accessible à ses membres un programme de développement professionnel en français et en anglais qui comporte les éléments suivants: la base, CFAV, deux ans, 90 heures de cours, 90 heures de travaux pratiques; techniques de planification financière, un an, 45 heures de cours, 45 heures de travaux pratiques; cours AVA, douze matières, 540 heures de cours, 144 heures d'examens ou de travaux de contrôle et le cours de conseiller financier agréé, dont l'AAVC vient de faire l'acquisition de l'American Collège of CLU au coût de 375 000 \$ et dont le premier cours a été mis sur le marché pour les membres du Québec à compter de ce printemps, 135 heures de cours pour l'ensemble des trois matières du cours de conseiller financier agréé. Ce qui donne, pour le projet éducatif de l'AAVC, un total de 810 heures de cours pour un assureur-vie.

J'ai entendu la Commission des valeurs mobilières parler d'une formation supérieure pour les courtiers ou représentants en valeurs mobilières qui était assumée par l'Institut canadien des valeurs mobilières et dont le contenu est approuvé par la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Je vous soumets aussi qu'une formation

continue à la Chambre des notaires, au Barreau, à l'Institut des banquiers, à l'Ordre des ingénieurs, à l'Ordre des CA est assumée par ces différentes organisations qui peuvent être de nature nationale ou provinciale.

J'ai aussi entendu, lors de la présentation du mémoire des membres de la Chaire en assurance de l'Université Laval, parler de dualité entre les cours de formation donnés dans les cégeps et les universités. Il y a aussi une dualité dans la formation professionnelle pour les assureurs-vie au Québec.

C'est la fin de notre présentation.

Le **Président (M. Baril)**: Merci. M. le ministre.

M. Fortier: Merci, M. Simard. En ce qui concerne le décloisonnement, c'est peut-être normal que vous recoupiez beaucoup de concepts. En fait, vous acceptez, dans les grandes lignes, plusieurs des idées qu'on a mises de l'avant dans le document de consultation sur le décloisonnement. De fait, les assureurs-vie sont décloisonnés, au Québec, depuis déjà quelques années. J'imagine que plusieurs de vos membres en ont profité.
(23 h 15)

J'ai pris note de vos commentaires sur les ventes liées, qu'on appelle de plus en plus les ventes forcées, pour faire une distinction. Vous êtes en faveur de la divulgation des liens, de la divulgation des associations, de la divulgation complète des conflits d'intérêts provenant des alliances commerciales possibles. Alors, quant à la propriété, à l'égard de la recommandation sur la propriété des maisons de courtage dans le domaine de l'assurance-vie, je vois que vous n'y voyez pas d'objection. C'est la recommandation no 29 de votre document, je pense, les propriétés de corporations d'agents, de courtiers et de cabinets multidisciplinaires. Vous dites: "Dans la conjoncture de renouvellement de la réglementation des services financiers, le comité du Québec ne fait pas opposition à l'intégration des services financiers." Comme vous le savez, dans d'autres domaines, M. Simard, vous étiez présent ici toute la semaine, il y en a qui s'y opposent.

J'imagine que dans le secteur de l'assurance-vie, même si des courtiers étaient indépendants, vous ne voyez pas d'objection à ce qu'ils soient achetés par une compagnie d'assurance-vie. Pourriez-vous élaborer pour d'autres domaines? Dans l'assurance générale, il y en a qui y voient des objections. Qu'est-ce qui fait que dans le domaine de l'assurance-vie les gens ne voient pas d'objection de façon générale? Je sais que c'est assez généralisé dans votre secteur à vous en ce qui concerne la propriété des corporations d'agents, de courtiers et de cabinets multidisciplinaires par des compagnies d'assurances?

M. Simard: M. le Président, je vais demander à M. Michel Coulombe de répondre à cette

question, s'il vous plaît.

M. Coulombe (Michel): Si je comprends bien, M. le Président et vous M. le ministre, quand vous parlez de propriété d'agence, vous parlez d'acquisition par un distributeur, par une compagnie d'assurances, de groupes de courtiers.

M. Fortier: Je crois que c'est votre recommandation no 29. Est-ce que c'est cela?

M. Coulombe: La recommandation dit: "Dans la conjoncture de renouvellement de la réglementation des services financiers, le comité du Québec ne fait pas opposition à l'intégration des services financiers par le biais de la copropriété d'institutions financières. Plus précisément, il n'a aucune objection à ce qu'une institution financière puisse acquérir et contrôler une filiale ou une corporation affiliée d'intermédiaires en assurances de personnes, à condition que cette dernière continue de fonctionner conformément aux lois provinciales régissant les intermédiaires en assurances de personnes."

Dans votre question, je comprends clairement la propriété de la distribution par l'entremise de la propriété du distributeur de produit, c'est-à-dire l'assureur par l'entremise de l'intermédiaire. Dans mon esprit, il faut faire une distinction importante entre ces deux entités, entre l'assureur qui fait un produit et le distributeur qui le distribue.

M. Fortier: Pour bien se comprendre, une compagnie d'assurance-vie existe et à un moment donné il y a des courtiers indépendants dans le domaine de l'assurance-vie, j'imagine, et qui peuvent oeuvrer en compagnies limitées. Est-ce que par cette recommandation vous me dites que vous n'avez pas d'objection à ce qu'une compagnie d'assurance-vie achète les actions d'un courtier d'assurance-vie?

M. Coulombe: Aucune objection.

M. Fortier: Aucune objection. J'essayais de comprendre la différence de mentalité parce qu'on pourrait y voir également... J'imagine qu'un courtier d'assurance-vie c'est pour vendre des produits...

M. Coulombe: De différentes...

M. Fortier: ...de différentes compagnies. Remarquez bien que c'est ce que nous proposons nous aussi. Vous êtes en concordance avec ce que nous proposons. Mais j'essayais de comprendre la mentalité différente dans le domaine de l'assurance-vie, le domaine de l'assurance générale. J'imagine que parce que votre expérience dans le domaine de l'assurance-vie est telle, votre vécu dit que même si une compagnie était détentrice des actions cela n'a jamais créé de problème dans le passé. Est-ce l'expérience

que vous avez?

M. Coulombe: M. le ministre, je n'ai jamais eu l'occasion de travailler pour une institution qui détenait les actions de ma compagnie. Si, par exemple, une compagnie d'assurance-vie achetait des actions de ma propre compagnie de distribution, je me verrais mal placé de protéger le consommateur aussi bien que je le fais actuellement. C'est-à-dire qu'il faudrait que les règles soient bien établies pour que le consommateur continue d'être bien protégé. Je n'ai actuellement aucun lien avec un assureur précis. J'ai des liens avec un groupe d'assureurs et je peux ainsi servir le consommateur de façon maximale.

M. Fortier: Dans votre cas, vous êtes réellement un courtier qu'on peut appeler complètement indépendant.

M. Coulombe: Oui.

M. Fortier: Néanmoins, vous ne voyez pas d'objection ou votre groupe ne voit pas d'objection à ce qu'une compagnie détienne la propriété à condition, comme vous le dites, qu'il y ait des règles précises, "China waN", pour assurer l'autonomie administrative de la filiale.

M. Coulombe: Exactement.

M. Fortier: Cela deviendrait une filiale à ce moment.

M. Coulombe: Exactement, M. le ministre.

M. Fortier: En ce qui concerne la planification financière qui est un sujet qu'on a discuté assez longuement mardi, trois ou quatre groupes sont venus mardi dernier nous parler de planification financière, entre autres, Lacaille & Ouellet, l'institut de planification financière, M. Simard était là, et un des concepts qui a été mis de l'avant était que c'est assez difficile de gérer la planification financière isolément dans la mesure où on doit avoir recours à plusieurs experts dans différents domaines pour pouvoir faire un tableau complet de la situation.

Cela m'amène à vous poser des questions sur votre vécu en tant qu'assureur-vie. Même si quelqu'un passe un examen dans le domaine de la planification financière, très souvent, j'imagine qu'il fonctionne seul. La proposition, en particulier, de Lacaille & Ouellet allait dans le sens que ce serait difficile, même pour un individu, d'être expert en tout. D'ailleurs, vous l'avez dit vous-même qu'il devrait avoir accès à un groupe spécialisé capable de l'aviser dans le domaine de la planification financière.

Par rapport à la façon dont les assureurs-vie fonctionnent, quelle est votre expérience et dans quelle mesure cette exigence devrait-elle être maintenue; ou dans quelle mesure vos assureurs-vie, lorsqu'ils font de la planification

financière, réfèrent-ils les gens à d'autres experts le cas échéant ou si c'est utilisé pour dire à la personne qui demande qu'on lui fasse sa planification financière: Maintenant qu'on a fait votre planification financière, vous devriez acheter des produits d'une compagnie d'assureur-vie? Qu'est-ce que vous entendez par planification financière et de quelle façon se fait-elle dans le moment, en pratique?

M. Simard: Je vais demander à M. Gingras de répondre, en partie, à cette question, M. le Président.

M. Gingras (Pierre): Je crois, M. le Président, qu'il faut faire une distinction entre les différents consommateurs. Lorsque nous parlons de la masse de la population, l'assureur-vie est en mesure très adéquatement de travailler et de faire une planification adéquate pour ces consommateurs. Cependant, lorsque nous avons affaire à des conventions d'achat-vente ou à des successions beaucoup plus importantes, je crois qu'il est nécessaire de faire appel aux services de personnes plus qualifiées, que ce soit des avocats, des comptables agréés ou des notaires.

À ce moment-là, les assureurs-vie travaillent, surtout les CLU, avec beaucoup de facilité avec ces différents professionnels pour trouver la meilleure solution aux problèmes, sans aucune difficulté.

M. Fortier: Quand vous dites: pour la masse des gens, à ce moment-là, quel est le client type?

M. Gingras: Nous parlons de tout citoyen qui gagne un revenu inférieur à 50 000 \$. La majorité des assureurs-vie ont la compétence nécessaire, surtout les CLU, pour être capables de servir adéquatement, sans autre intermédiaire, le client. Mais à un niveau plus élevé que 50 000 \$, plus les revenus sont élevés, plus la succession est élevée, plus nous avons besoin de professionnels.

M. Fortier: Je vais passer et je reviendrai.

Le Président (M. Baril): Merci M. le ministre. M. le député de Lévis.

M. Garon: M. le Président, je vais m'adresser à M. Simard, parce que je n'ai pas trop compris son allusion à l'expression que j'ai utilisée, "inflation verbale". Il n'a pas eu l'air d'aimer cela. Je ne sais pas. Alors, j'aimerais vous voir en dire davantage là-dessus.

M. Simard: À un moment donné, cette semaine, M. le député, vous avez mentionné, cet après-midi, Je crois, que vous aviez entendu beaucoup d'intervenants qui faisaient de l'inflation verbale quant à la qualité de leur système ou leurs projets de développement professionnel.

Alors, j'ai tout simplement voulu souligner que notre projet, notre programme de développement professionnel n'était pas de l'inflation verbale, mais était un programme précis, concret et complet.

M. Garon: J'ai eu l'impression en lisant votre document que vous disiez la même chose que moi, puisqu'à la page 26, quand vous demandez de réserver le titre de conseiller en planification financière à des gens qui auraient passé des examens et qui seraient qualifiés. C'est à cela que je faisais allusion tout simplement. Il y a des gens qui ont des titres qui paraissent bien, conseiller en finance ou conseiller en planification financière, par exemple, mais qui n'ont pas nécessairement le "background" qui va derrière ça. Vous dites la même chose au fond quand vous dites que les titres devraient être réservés à des gens dont les qualifications justifient le titre qu'ils utilisent. C'est ce que je voulais dire.

Je vis dans le secteur, étant avocat et économiste, mais tout le monde ici peut se dire économiste. C'est un titre qui n'est réservé à personne. Même le premier ministre se dit économiste, alors qu'il est plutôt avocat fiscaliste. Mais personne ne peut l'interdire. Réal Caouette disait même que tous les créditistes étaient des économistes. J'appelle ça de l'inflation verbale. Je ne disais pas ça dans un sens péjoratif pour ceux qui utilisent des titres pour lesquels ils se sont qualifiés. Tout le temps où j'ai interrogé les intervenants, vous avez remarqué que mes questions ont été dans le sens qu'un titre devait annoncer une qualification, une compétence. J'ai même dit qu'elle devrait être la même, qu'on soit employé ou indépendant. C'est ce à quoi je réfèrais et pas plus. Je n'ai jugé aucune des associations. Mais quand on me disait, par exemple, qu'avoir des qualifications, c'était avoir un secondaire V de base et 50 heures, ce n'est pas beaucoup dans ces domaines. C'est ce à quoi je faisais allusion. J'ai l'impression en lisant votre document que vous dites la même chose que moi, mais en d'autres mots.

M. Simard: Est-ce que vous aimeriez que je réponde à cela, M. le Président?

Le Président (M. Baril): Oui.

M. Simard: J'aimerais vous suggérer que le titre de conseiller financier agréé ne peut être obtenu qu'après avoir été désigné assureur-vie agréé. Pour devenir assureur-vie agréé, il faut passer à travers un matériel. Dans ce matériel, dont je vais vous faire l'exposé, il y a: "Comment placer son argent dans les valeurs mobilières au Canada" de l'Institut canadien en valeurs mobilières; "Gestion financière" de Weston, Brigham and Halpern; "L'assurance-vie et les rentes" de Arthur Pedoe and D.S. Rudd; "Éléments de planification successorale, Loi sur l'assurance-vie au Canada", de Bruce McDonald

et Genevière Faribault; "Éléments d'assurance collective" de George Watson et Bernard Ouimet; "Éléments des régimes de rentes au Canada" de Basil Spur; "Droit fiscal-Planification des assurances et des successions" une publication de l'AAVC; "L'économique-tome I", de McConnell; "Les bases de la communication" de Myers and Myers; "Le droit des affaires" de Archambault et Roy; et "La comptabilité" de Meigs et Sylvain.

Vous avez, à l'intérieur de vos annexes, les document 10 et 12 qui relatent l'ensemble du syllabus ainsi que le matériel nécessaire pour parvenir à cette désignation et qu'avant de s'inscrire au cours de conseiller en planification, il faut avoir étudié cette matière-là et avoir ensuite fait trois autres cours pour obtenir la désignation de conseiller financier agréé.

M. Garon: Voyez-vous une contradiction entre ce que vous dites et ce que je dis?

M. Simard: Pas vraiment, non.

M. Garon: D'accord. Je n'en vois pas, c'est pour cela que je me demandais si vous en voyiez une. Ce que je disais essentiellement, c'est qu'il y a beaucoup de titres de différentes natures; il y en a qui sont réservés et d'autres qui ne le sont pas. Le consommateur doit être à même d'évaluer, par le titre que quelqu'un utilise dans le secteur des institutions, comme intermédiaire financier, des titres qui représentent une qualification. Le danger, c'est qu'on puisse utiliser des titres qui ne représentent pas de qualifications. J'allais plutôt dans le sens de dire que, lorsque quelqu'un a un titre de quelque nature qu'il soit, il y ait une qualification exigée formellement pour porter ce titre pour la protection du public. Je pense qu'on dit la même chose au fond. (23 h 30)

Concernant les cours que vous donnez, je regardais l'inventaire des cours. J'avais déjà remarqué que la plupart étaient... Et là je ne pose pas une question dont je sais la réponse.

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Pardon? C'est parce qu'il y en a qui posent des questions dont ils savent les réponses.

M. Fortier: Cela, c'est à l'Assemblée nationale.

M. Garon: Non, des fois on le fait pour le faire imprimer. Des fois on le fait pour d'autres raisons. Mais je ne la pose pas comme quelqu'un qui sait la réponse. C'est pour cela que je vous le demande. Dans les cours qui sont faits, j'ai remarqué que plusieurs provenaient de l'Ontario et qu'ils étaient traduits en français. Est-ce que cela veut dire que le cours a été pensé en fonction du Canada? Comme les assurances sont de juridiction provinciale et que la plupart des

secteurs dans ce domaine-là sont de juridiction québécoise, en vertu de l'article sur la propriété et les droits civils de la constitution qui dit que ces secteurs-là sont sous la compétence du Québec, est-ce que les volumes, que je n'ai pas lus, sont des cours valables, qui ont été pensés en fonction du Québec ou s'ils ont été pensés en fonction de l'Ontario avec, après cela, une revue quand ils sont traduits en français, pour être adaptés au Québec?

M. Simard: M. le Président, le cours est administré par le comité de l'éducation de l'Association des assureurs-vie du Canada en consultation avec le service d'extension de l'Université de Toronto et l'École des hautes études commerciales affiliée à l'Université de Montréal. Et les cours ne sont pas traduits, mais vulgarisés et il y a une nuance entre une traduction et une vulgarisation. Et j'ai le goût de vous parler d'une petite situation. C'est que votre honorable ministre, M. Parizeau, qui a présenté la loi 74 ou 75, en 1985...

M. Garon: Sur quoi?

M. Simard: La loi 75 sur le décloisonnement...

M. Fortier: C'est en 1983.

M. Simard: C'est en 1983?

M. Garon: Sur les assurances?

M. Fortier: Sur les assurances.

M. Simard: L'AAVC a été la première à réagir en mettant sur pied un cours de techniques de planification financière pour les assureurs-vie au Québec parce que la déréglementation, à toutes fins utiles, ou le décloisonnement n'existait pas en Ontario, comme on le sait tous. L'AAVC a réagi très rapidement et a rendu disponible, pour les francophones du Québec, un cours qui s'appelle "Techniques de planification financière" permettant à des assureurs-vie qui ne désiraient pas s'intégrer dans un cours développé comme le cours AVA d'aller chercher quand même des informations, des notions ou des pratiques de commercialisation en ce qui a trait à la planification financière. Alors l'AAVC a rendu cela accessible aux francophones du Québec.

M. Garon: Au paragraphe 3 de la page 5, vous dites que votre association et l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec devraient avoir chacune son programme de formation professionnelle et le matériel didactique qui permettraient à ses intermédiaires de se conformer aux normes de connaissances et de compétences qui sont recommandées par le Conseil des assurances de personnes et approu-

vées par l'inspecteur général des institutions financières. Cela coûte beaucoup plus cher de faire cela. Mais est-ce que c'est parce qu'il n'y a pas vraiment d'entente ou qu'il n'y a pas de possibilité d'entente entre les associations ou...

M. Simard: M. le Président, je vais demander à M. Prévost de répondre à cette question, s'il vous plaît.

Le Président (M. Baril): M. Prévost.

M. Prévost: M. le Président, M. le député de Lévis, vous retrouvez aux annexes 3 et 3a une des raisons de notre prise de position. À la suite d'une enquête faite auprès de nos membres, la vaste majorité, 90 % des 900 et quelques répondants, ont demandé le libre choix. Il avait été soumis aux membres des observations et éclaircissements concernant les recommandations du comité ad hoc. Parmi nos recommandations, on recommandait que l'APAVQ soit seul responsable au Québec de la distribution des programmes, mais par contre, qu'ils puissent être accessibles à tout le monde. Quatre-vingt dix pour cent des 900 et quelques répondants étaient d'accord avec notre prise de position. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons pris cette position, c'est à la demande des membres.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Garon: Où est la conclusion? Je n'ai pas lu tout le document, je viens de l'avoir. On dit qu'un comité conjoint de travail a été formé, mais je vois que votre résolution... Vous ne vous êtes pas entendus ou quoi?

M. Prévost: Pardon?

M. Garon: La résolution dit que chacun fait ses cours. C'est ce qu'on voit au troisième paragraphe de la page 5.

M. Prévost: Les recommandations...

M. Garon: Est-ce que j'ai mal interprété le troisième paragraphe de la page 5?

M. Prévost: Non, vous avez...

M. Garon: Chacun fait ses cours.

M. Prévost: C'est exact.

M. Garon: C'est parce que le document...

M. Prévost: Il y a libre choix.

M. Garon: Je viens d'avoir le document, il y a quelques pages, quand même. Où sont les conclusions? Pendant que vous parliez, j'écoutais ce que vous disiez et je regardais, je lisais le

document. On parle de comités conjoints de travail qui ont été formés, mais qui ont abouti à dire quoi?

M. Prévost: Je pense que le mandat du comité ad hoc est en dehors du projet de décloisonnement, mais le comité du Québec recommande que les deux cours soient disponibles, au libre choix, entre quelqu'un qui préfère une éducation au niveau universitaire, si cela lui convient et l'autre qui voudra peut-être une éducation plus compatible, plus pratique dans son travail de tous les jours. Le comité du Québec recommande le libre choix de l'éducation et des cours.

M. Garon: Je comprends.

Le Président (M. Baril): M. le ministre.

M. Fortier: Si M. le député...

Le Président (M. Baril): Avez-vous fini?

M. Garon: Est-ce que j'ai fait mes dix minutes?

Le Président (M. Baril): A vous.

M. Garon: Non, c'est l'alternance. J'ai demandé si j'avais fini mon temps.

M. Fortier: Là-dessus, je pense bien que le député de Lévis se pose des questions. D'ailleurs, le groupe du Québec disait au début que, malheureusement, depuis 18 mois il y avait eu une guérilla et je pense que personne ne croit qu'elle est dans le meilleur intérêt des assureurs-vie du Québec. Vous faisiez référence, il y a un instant, au comité conjoint. Chaque association avait délégué des représentants du Québec, et le comité conjoint formé de Québécois des deux côtés avait conclu, d'une certaine façon, qu'il était préférable de travailler ensemble et que les Québécois ensemble décident du genre de formation qui doit être donnée. J'imagine que parmi les documents qui sont sur la table, il doit y en avoir qui sont très valables, mais il peut y avoir d'autres formules également.

N'êtes-vous pas d'accord avec moi que, dans le fond, cette dualité qui s'est immiscée depuis 18 mois n'est peut-être pas dans le meilleur intérêt de tout le monde au Québec et que c'est un peu déplorable que les assureurs-vie soient divisés de cette façon dans le moment? Je sais qu'il y a de la bonne volonté des deux côtés, du moins, je le souhaiterais et qu'en définitive, la recommandation qui avait été faite par le comité conjoint selon laquelle il serait préférable de travailler ensemble et de décider, ici au Québec, des cours qui devraient être donnés et de la meilleure façon de le faire, serait plus compatible avec le meilleur intérêt de tous les Québécois. Si c'était l'objectif, est-ce qu'il y aurait moyen

d'arriver à cet objectif? Si je comprends bien, corrigez-moi si ma compréhension des faits n'est pas tout à fait exacte, ce comité conjoint qui avait été formé de trois ou quatre personnes de l'association provinciale, de trois ou quatre personnes de votre groupe du Québec est arrivé à cette conclusion conjointe et, par la suite, le comité national n'avait pas accepté cette recommandation conjointe.

Je pense bien qu'on fait face à une situation très difficile pour le législateur. Je suppose que la situation n'est pas celle que l'on désire. Je pense bien que l'on préférerait qu'il y ait plus d'harmonie au sein des assureurs-vie et qu'on emprunte des choses. Parce qu'il y aurait moyen d'avoir un système qui fasse en sorte que quand on est membre de l'association provinciale, on soit également membre de l'association canadienne. Je pense que si on avait un terrain d'entente là-dedans, on pourrait faire beaucoup de choses ensemble et on pourrait emprunter des bonnes choses à l'association canadienne, mais en décidant, ici au Québec, ce qu'on désire faire. Parce que si j'ai bien compris, vous avez indiqué dans vos propos liminaires que le président de l'association canadienne avait indiqué que, dorénavant, votre groupe au Québec était en mesure de prendre les meilleures décisions qui s'imposaient.

La question que je vous pose, c'est: Entre Québécois, est-ce qu'il y a moyen de s'entendre et est-ce qu'il y a moyen d'arriver à des solutions qui seraient dans le meilleur intérêt de tous les Québécois, en définitive?

M. Simard: M. le Président, je vais demander à M. Pierre Gingras, qui siégeait sur le groupe des six, de répondre à cette question.

Le Président (M. Baril): M. Gingras.

M. Gingras: M. le Président, M. le ministre, je suis entièrement d'accord avec vous. Les deux associations devraient travailler ensemble dans le but de trouver un terrain d'entente sur le plan de la formation des intermédiaires. Au comité sur lequel je siégeais, on s'est entendus très rapidement sur le fait que l'éducation était un domaine provincial, mais on était tous d'accord pour dire que l'AAVC avait énormément de vécu et d'expérience dans ce domaine et que l'association provinciale aurait avantage à s'asseoir avec l'AAVC pour discuter d'un programme commun.

Nous avons eu, dernièrement, une rencontre avec les gens de l'association provinciale et j'ai la conviction que nous sommes capables, encore aujourd'hui, d'en arriver à un accord. C'est évident qu'il y a deux philosophies qui se rencontrent. Une où on demande que les cours AVA soient donnés à l'université alors que l'AAVC prône surtout un programme basé sur l'expérience pratique. Je pense qu'il y a possibilité de trouver, à l'intérieur de ces deux philosophies, une philosophie commune pour les

Québécois. Je suis convaincu qu'il y a des cours qui peuvent se donner à l'université et que des assureurs-vie du Québec auraient avantage à les suivre. Évidemment, actuellement, beaucoup d'assureurs-vie du Québec n'ont jamais eu l'occasion de suivre des cours aux niveaux collégial et universitaire et leur demander demain matin d'aller s'asseoir à l'université pour suivre un cours, c'est beaucoup leur demander.

Je crois qu'on pourrait trouver une période d'adaptation sur une période donnée. L'AAVC, depuis quelques mois, a énormément évolué sur ce plan. Je peux vous assurer que nous sommes très ouverts à trouver une solution avec les gens de l'APAVQ.

M. Fortier: J'en suis fort heureux parce qu'il me semble qu'entre Québécois, il y aurait moyen... Malheureusement, quand il y a de petites guerres comme cela, il y a des conflits de personnalité et c'est peut-être normal. Vous savez, même en politique cela arrive parfois. Je ne regarde pas le député de Lévis, mais cela peut arriver même dans d'autres formations politiques. Sérieusement, je pense bien que la conviction parlementaire que nous avons aujourd'hui est de permettre aux intermédiaires de prendre tout l'avantage dont ils pourraient bénéficier du décloisonnement des institutions financières. L'autre fois, nous avions le représentant d'Investors, je ne sais pas si c'était le président, M. Coveney, de Winnipeg, qui a pris la peine de venir de Winnipeg. D'ailleurs, il est né à Québec, dans la ville de Québec, et il s'exprimait dans un excellent français. Je lui ai posé des questions à savoir pourquoi il était venu et de quelle façon il voyait cela. Il nous disait qu'au Québec, dans une certaine mesure, dans le secteur du décloisonnement des institutions financières et des intermédiaires, nous sommes très à l'avant-garde de ce qui se fait ailleurs au Canada. Maintenant, je n'ai pas eu le temps d'élaborer avec l'Ontario. Je ne suis pas tellement au fait de ce qui se fait en Ontario mais, en tout cas, il parlait de Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Colombie britannique, etc. Je pense qu'il semblait dire que nous étions à l'avant-garde.
(23 h 45)

Donc, je suis un peu désolé de voir cette guérilla qui s'installe alors qu'il me semble que si on se regroupait dans une association provinciale, quitte à négocier une entente avec l'association canadienne pour dire quand on est membre de l'une on est automatiquement membre de l'autre. Comme de raison, Il faudrait s'entendre sur les cours. J'imagine que si vous avez déposé ces livres c'est pour témoigner de l'importance des cours par correspondance qui ont été organisés. Vous avez raison de dire que les échanges qu'on a eus depuis deux ou trois Jours semblaient aller plutôt dans le sens... Le député de Lévis, moi-même et d'autres avons posé des questions.

Il semblait qu'on devrait peut-être s'orienter de plus en plus vers les cours collégiaux et les cours universitaires. Il y a peut-être là deux philosophes qui s'affrontent.

J'exprime le vœu qu'entre Québécois on puisse arriver à une entente parce qu'il serait navrant que les assureurs-vie, par des chicanes intestines, ne puissent pas prendre avantage de tout le décloisonnement qui leur est offert au Québec. On est peut-être la première province en avance sur tout le monde dans le décloisonnement des intermédiaires. Il faudrait que les assureurs-vie, au lieu de passer leur temps à se faire des chicanes intestines, il me semble que ce serait dans le meilleur intérêt de tout le monde s'ils pouvaient travailler ensemble.

En tout cas, j'exprime ce vœu. Je vois beaucoup de bonne volonté de votre part. Je l'ai déjà dit et je le redis aujourd'hui. C'est le souhait que j'exprime. Je crois qu'à ce moment on pourrait avoir un système québécois, où on travaille entre Québécois. Bien sûr, je le dis franchement, je suis fédéraliste et j'aimerais que l'association québécoise travaille en association avec l'association canadienne.

Il me semble qu'il y a moyen de trouver un terrain d'entente si les assureurs-vie voulaient se mettre à table. Comme de raison, cela veut très souvent dire que le Québec doit faire des choses différemment des autres provinces. Peut-être que les gens des autres provinces voient cela avec un peu de crainte qu'on soit différents à ce sujet.

Je ne sais pas si vous avez des commentaires. C'était le commentaire que je voulais vous faire.

M. Simard: M. le Président, je vais demander à MM. Gingras et Coulombe de répondre.

Le Président (M. Baril): M. Gingras.

M. Gingras: Vous remarquerez que je suis convaincu, M. le ministre, que nous pouvons arriver à un compromis qui fera que les assureurs du Québec pourront bénéficier de l'expérience des assureurs-vie partout au Canada. Il est vrai que nous avons beaucoup à leur montrer, mais on a également beaucoup à apprendre d'eux. Si nous travaillons ensemble, nous n'en serons que plus forts. Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il est malheureux de voir que les assureurs-vie du Québec ne peuvent pas s'entendre. Ce n'est sûrement pas la meilleure façon de bénéficier de la législation que vous voulez nous proposer. Alors, Je suis d'accord avec vous.

M. Fortier: Je vous remercie.

Le Président (M. Baril): M. Coulombe, vous aviez autre chose à rajouter?

M. Coulombe: Oui. Je suis parfaitement d'accord avec M. le ministre aussi. En mon nom

personnel et au nom de tous ceux qui travaillent dans l'assurance-vie, j'ai de l'expérience dans ce domaine et j'exprime le voeu que les deux associations puissent en arriver à une entente.

Ce que j'ai à cœur c'est la protection des intérêts de mes assurés d'abord, la protection de mon consommateur, celui qui me fait confiance, celui qui achète mes polices d'assurance. Tout comme vous, M. le ministre, je suis fédéraliste. Je suis quand même très nationaliste quand il s'agit de parler de questions québécoises, je suis très orgueilleux de mon Québec mais je ne veux pas m'engloutir ici dans un système qui pourrait nuire, à long terme peut-être, aux consommateurs. J'aime beaucoup la concurrence, J'aime beaucoup les entreprises québécoises et que les entreprises américaines et canadiennes se compétitionnent chez nous. C'est bon pour le consommateur.

Ce que je vise c'est que la chicane sur le plan des émotions c'est parti. Pour moi, je n'ai plus d'émotions de ce côté. J'exprime le voeu, comme vous, qu'on puisse arriver à faire quelque chose, unir nos énergies dans le même sens. C'est tout.

Le Président (M. Baril): Merci, M. Coulombe.

M. Fortier: J'apprécie beaucoup.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lévis.

M. Garon: Je pense que le ministre exprime un voeu, mais il va être obligé d'aller plus loin. En réalité, s'il veut légiférer dans ce domaine, il ne pourra pas reconnaître plusieurs associations qui vont contrôler la qualification des gens du domaine de l'assurance.

Je vais vous donner un exemple: autrefois, il n'y avait pas de Barreau. Les avocats apprenaient à être avocats en allant pratiquer chez un avocat. Ils étaient clerks. L'avocat leur montrait la pratique et, je ne sais pas comment cela arrivait, à la fin, ils étaient reconnus comme avocat d'une certaine façon.

À un moment donné, il y a eu des associations pour reconnaître les avocats. Cela a été le Barreau, les comptables, différentes formations professionnelles. Je pense que l'orientation que le gouvernement prend et que le ministre a adoptée un peu, qui a originé du gouvernement précédent avec le décloisonnement sous la direction de M. Parizeau à ce moment, va dans le même sens. Je veux dire qu'il y a des divergences d'opinions sur certaines affaires, mais il y a des points sur lesquels il n'y a pas beaucoup de divergences d'opinions. Une des choses: je ne vois pas comment un gouvernement va pouvoir reconnaître dans une loi plusieurs associations pour reconnaître la qualité professionnelle d'un groupe. En tout cas, je ne suis pas un expert là-dedans, mais je regarde ce qui se passe dans tous les

autres domaines. Il y a des regroupements, il y a des associations et toutes sortes de choses, mais l'orientation est qu'il doit y avoir la formation professionnelle qui va être fondamentale. Il y a plusieurs formules possibles.

Je comprends ce que vous voulez dire quand vous parlez de la... Mais, il y a plusieurs formules possibles. Il y a les cours, il y a les stages, il y a toutes sortes de choses. Je regarde la formation professionnelle au Barreau, que je connais mieux parce que je suis dans ce secteur, cela a considérablement évolué. Je me rappelle les débats qu'il y avait là-dessus, quand j'étais professeur à l'université. Les gens disaient: Cela devrait être un praticien, telle façon. Quand j'ai passé mes examens, on passait dans deux jours les examens après trois ans d'université et un an de cours du Barreau. On avait deux jours pour passer les examens. Les gens étaient tellement stressés qu'ils vomissaient dans les ascenseurs en montant à la salle des examens. Au bout de deux jours, ils avaient passé leur Barreau ou ils ne l'avaient pas passé. Cela a évolué.

La formule avec six étapes, je pense que c'est encore six étapes, avec des cours et une sanction à la fin de chacune des étapes, après cela un stage dans les bureaux. Il n'y a pas de formule parfaite là-dedans, je pense bien, mais cela a évolué à une formule qui n'est peut-être pas la même aujourd'hui qu'elle va être dans dix ans. Je n'aurais pas vu comment on en serait arrivé à avoir trois sortes différentes d'avocats au Québec. Je pense que dans le domaine de la formation professionnelle, quel que soit le secteur, de la minute où le gouvernement... C'est pour cela que tantôt, je suis content, parce que vous avez dit avec beaucoup de fierté dans le domaine de la planification financière les gens qui portent le titre de conseiller en planification financière, qui ont suivi nos cours, sont des gens compétents. Vous l'avez dit avec beaucoup de fierté et je pense que vous avez raison de le dire.

Par ailleurs, si vous avez toutes sortes de gens qui portent des titres et qui n'ont pas nécessairement les qualifications, je vais vous dire bien franchement, tout le monde peut être économiste dans la salle, parce que les économistes ne sont jamais définis sur ce plan. J'ai essayé de travailler avec les chefs de cuisine pendant des années comme ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Les grands chefs, les chefs cuisiniers auraient aimé cela avoir un statut professionnel. Ils n'ont jamais été capables d'en avoir un parce qu'ils n'ont jamais été capables de définir ce qu'était un cuisinier. Cela a l'air de rien. Il y en a qui sont bons parce qu'ils ont été cuisiniers pendant 25 ans; ils ont appris en passant d'un hôtel à l'autre. Ils ont commencé en lavant la vaisselle et, finalement, ils sont devenus bons. D'autres ont suivi des cours. Aujourd'hui, ils aimeraient avoir un statut professionnel. Mais c'est très difficile à définir pour ces raisons.

Je peux vous dire que j'ai passé beaucoup de temps là-dessus pour essayer de leur donner un coup de main. J'ai l'impression que si, sur le plan de l'assurance-vie, des assurances, vous ne vous entendez pas avec le gouvernement... Pardon?

M. Fortier: Ils s'entendent entre eux autres.

M. Garon: Oui. Non, mais je pense entre eux autres ou avec le gouvernement également, le gouvernement va être obligé de trancher.

Le Président (M. Baril): Je vous remercie. Avlez-vous quelques brefs commentaires?

M. Coulombe: J'aurais un bref commentaire à adresser à M. le député de Lévis, M. Garon. Je considère que ces cours ont une valeur universitaire.

M. Garon: Et?

M. Coulombe: Je considère que ces cours ont une valeur universitaire. J'ai suivi...

M. Garon: Je ne nie pas cela du tout. Je n'entre même pas dans le contenu. Quand je dis cela, je ne parle même pas du contenu.

M. Coulombe: Que voulez-vous dire?

M. Garon: Du cadre opérationnel, du cadre qui administrera tout cela.

M. Coulombe: M. Garon, je suis actuellement des cours au niveau du MBA à l'Université Laval. Nous avons une refonte en profondeur à faire dans nos universités québécoises. Je veux apporter une approche positive pour rendre nos cours plus pratiques. Nous avons actuellement, avec l'association du Canada, un cours privilégié qui regroupe autant de technicités et de compétences que d'aspects pratiques. Comprenez que les intermédiaires avant ont besoin de quelque chose de pratique.

M. Garon: C'est pour cela que je vous disais tantôt que j'ai vécu ces batailles avec le Barreau. J'étais professeur d'université quand le diable était pris entre les facultés de droit et le Barreau. Les étudiants et les grèves, j'ai vu cela. J'étais là à ce moment-là. Mais ils en sont arrivés à une définition; ils sont arrivés à définir quelque chose avec une école du Barreau et l'université qui serait mieux ajusté et, depuis, on n'en entend plus parler, parce que l'ajustement a été trouvé et tout le monde a l'air satisfait à l'heure actuelle. Remarquez bien que je me suis éloigné du milieu, mais on ne parle plus de grèves dans les journaux comme il y en avait dans ce temps-là. Je crois que, à ce moment-là, on en était arrivé à quelque chose qui satisfaisait tout le monde.

Le Président (M. Baril): Merci...

M. Garon: Mais cela n'a pas été trouvé d'un coup sec.

Le Président (M. Baril): Nous devons conclure, je m'excuse. Si vous avez un bref commentaire, je vais l'accepter, mais un très bref.

M. Prévost: Un bref commentaire, M. le Président. Tout d'abord, le Collège des médecins ne donne pas de cours; l'Université Laval n'utilise pas les mêmes bouquins que l'Université McGill; ce n'est pas la même pratique, mais les gens finissent par être des médecins tout aussi compétents, l'un dans l'autre. Je ne vois pas que ce soit essentiellement... Après avoir vécu 29 ans dans le domaine de l'assurance, j'hésiterais à dire que mes confrères du Canada et des États-Unis qui ont suivi les mêmes cours que moi sont moins compétents que les assureurs-vie du Québec. Je prends mal ça.

Le Président (M. Baril): Je vous remercie, monsieur.

Les mots de la fin, M. le ministre.

M. Fortier: Un mot de la fin pour toute la commission parlementaire.

Le Président (M. Baril): Voilà!

M. Fortier: Ha, ha, ha! En deux minutes.

J'aimerais remercier nos amis de l'Association des assureurs-vie du Canada. Vous semblez avoir indiqué le désir de trouver un terrain d'entente. Il est bien certain, en définitive, et je suis d'accord avec le député de Lévis là-dessus, que la pire chose serait de forcer le législateur à trancher. S'il faut le faire, on va être obligé de le faire, mais je crois que ce que nous voulons réaliser, d'ailleurs on a eu des discussions toute la semaine et on n'a pas été obligés de trancher dans d'autres domaines. Prenez la planification financière, on a reçu des recommandations de l'APFF, de l'Institution de la planification financière du Canada. On va être obligés de trancher mais, finalement, on va trancher selon des lignes directrices très claires.

On veut doter le Québec d'un système d'institutions financières solides, compétentes et décloisonnées. On veut assurer le décloisonnement des Intermédiaires et on veut que les décisions se prennent au Québec sans ignorer, bien sûr, ce qui se fait à l'extérieur du Québec, en Ontario et au Canada, mais on veut que les décisions soient prises au Québec. Pour quelles raisons? C'est sous notre juridiction, ce sont nos décisions. On sait fort bien que, dans le décloisonnement des institutions financières, quand M. Parizeau a fait le décloisonnement des compagnies d'assurances, Ottawa criait au meurtre, mais maintenant que c'est fait... Dernièrement,

j'ai vu un rapport de diplômés de Harvard qui disent que c'est extraordinaire. En 1983, tout le monde criait au meurtre; maintenant, les gens regardent le Québec et disent: On a quelque chose qui a du bon sens...

M. Garon: ...Power Corporation...

M. Fortier: ...et, avec les bonnes politiques que nous avons également mises de l'avant, Montréal Trust, Power Corporation, les gens d'Imasco me téléphonent, L'Industrielle-Alliance prend une charte du Québec, tout ça pour dire que je crois que le Québec s'est doté d'un système d'avant-garde et je voudrais que ce système d'avant-garde, s'applique également aux intermédiaires.

Je crois qu'il sera très difficile de réaliser ça si on est obligés de chevaucher plusieurs systèmes en même temps. Bien sûr qu'il y a différentes universités; je suis ingénieur et je sais bien qu'il y a différentes écoles de génie au Québec, mais les écoles de génie s'entendent entre elles ou les ingénieurs s'entendent entre eux pour définir le genre de cours qui sera donné. Les cours ne sont pas différents. Il n'y a pas un cours donné à l'université et l'autre uniquement en pratique. C'est le même genre de cours.

Je dis tout simplement que j'oserais espérer qu'on puisse arriver à un terrain d'entente. Je crois que ce serait dans le meilleur intérêt des assureurs-vie et des institutions financières du Québec et d'assurer, en ce faisant, un meilleur avenir pour vous, un meilleur développement économique pour le Québec, et d'assurer pour le Québec, l'avenir que nous voulons pour nos enfants, c'est-à-dire un avenir brillant et un avenir prometteur pour tous et chacun d'entre nous. Je vous remercie.

Le **Président (M. Baril)**: M. le député de Lévis.

M. **Garon**: Je vais être très bref, au fond. Dans le domaine de la médecine, un corps humain en Afrique ou en Amérique du Nord, cela se ressemble beaucoup mais les maladies peuvent varier un peu. Dans le domaine institutionnel, on est plus collé à la population du territoire. Quelqu'un de la Colombie britannique qui essaierait de passer les examens du Barreau au Québec bloquerait, j'en suis certain. À part cela, il n'aurait pas fort parce que nous n'avons pas le même genre d'institution. On n'a pas les mêmes lois, on n'a pas le même contrat de propriété, etc. parce que cela fait partie de l'institutionnel. Je me rappelle que les cultivateurs n'aimaient pas beaucoup qu'enseignent des gens qui avaient étudié l'agronomie ailleurs. Ils disaient: Ils sont familiers avec des choses d'ailleurs, mais ici on a des problèmes différents. Les violettes africaines c'est quelque chose, mais ils disaient: Ce n'est pas le même genre de choses qu'ici. Dans ces

domaines, il y a toujours une partie qui nous est propre. Cela n'empêche pas les ententes avec d'autres, surtout que la concurrence, vous le dites dans votre document actuel ou votre document précédent, va être davantage nord-américaine; elle va s'internationaliser davantage mais il va aussi y avoir des caractères locaux. Je pense que la meilleure chose qui puisse arriver, c'est que vous soyez tous ensemble dans la même association et que vous débattiez vos questions dans la même association. Vous dites que le cours devrait être théorique et pratique dans telle proportion, etc. Ça, c'est une affaire. Mais si vous faites cela dans trois associations différentes, j'ai l'impression que cela va être bien compliqué. Je ne suis pas convaincu que cela va être à l'avantage de la population.

Le Président (M. Baril): Merci, M. Garon. En terminant, mesdames et messieurs, je tiens à vous remercier. Je peux vous dire que comme président, après quatre jours d'audience, nous avons eu la chance d'écouter des professionnels comme vous, soit 33 groupes et pendant au-delà de 30 heures. J'en suis très heureux. Cela a été très intéressant. Je vous souhaite un bon voyage de retour. Je tiens à remercier tout le monde aussi: les membres de la commission, le personnel de l'Inspecteur général des institutions financières...

M. Fortier: Les secrétaires...

Le Président (M. Baril): ...les secrétaires et le personnel de l'Assemblée nationale.

Nous ajournons sine die en indiquant que la commission a complété son mandat.

(Fin de la séance à 0 h 4)