



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" (1)

Le mardi 31 mai 1988 - No 10

Président : M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

reçu de
23/09/88

Table des matières

Déclarations d'ouverture	
M. Pierre-C. Fortier	CBA-299
M. Jean Garon	CBA-303
Auditions	CBA-307
Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec	CBA-307
Association provinciale des assureurs-vie du Québec (APAVQ)	CBA-323
Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières - Section Québec	CBA-336
Association de planification fiscale et financière	CBA-349
Association canadienne des planificateurs financiers	CBA-357
Lacaille, Ouellette inc.	CBA-366

Autres intervenants

M. Jean-Guy Lemieux, président
M. Michel Després, président suppléant
Mme France Dionne, présidente suppléante

Mme Pierrette Cardinal
M. Jean-Pierre Bélisle
M. Jacques Chagnon

- * M. Léon Bernard, Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec
- * M. André Bois, idem
- * M. Pierre Pelland, idem
- * M. Réal J. Parent, Association provinciale des assureurs-vie du Québec
- * M. Robert Lafond, idem
- * M. Raymond Darveau, idem
- * M. Jean-Claude Larocque, idem
- * Mme Louise Des Trois-Maisons, idem
- * Mme Élane Phénix, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières - Section Québec
- * M. Michel Pouliot, idem
- * M. Gérald Lacoste, idem
- * M. André Gauthier, Association de planification fiscale et financière
- * M. Charles Pelletier, idem
- * M. Arnel Bouchard, Association canadienne des planificateurs financiers
- * M. Maurice Montgrain, Lacaille, Ouellette inc.
- * M. Robert Ouellette, idem
- * M. Yves Lacaille, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 31 mai 1988

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

(Dix heures sept minutes)

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

La commission du budget et de l'administration entreprend ce matin la consultation générale sur le document intitulé: "Décloisonnement des intermédiaires". M. le secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

Le Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Cusano (Viau) remplace M. Fortin (Marguerite-Bourgeoys) et Mme Cardinal (Châteauguay) remplace M. Gobé (Lafontaine).

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le secrétaire. M. Fortin est le député de Marguerite-Bourgeoys, M. le député de Lévis.

M. Garon: Je ne le connais pas.

Le Président (M. Lemieux): Vous ne le connaissez pas! Vous allez sûrement avoir l'occasion de le croiser.

M. Fortier: Vous allez le rencontrer dans Anjou.

M. Garon: S'il s'est fait remplacer sans que je le connaisse, je pense bien que je ne le connaîtrai pas davantage au cours de cette commission.

Le Président (M. Lemieux): On verra, M. le député de Lévis. Permettez-moi maintenant de donner lecture de l'ordre du jour de la présente séance, afin que nous puissions l'adopter. L'ordre du jour que j'ai reçu en date du 31 mai 1988 concernant la consultation générale sur le décloisonnement des intermédiaires à la salle du Conseil législatif se lit comme suit: À 10 heures, il y aura déclaration d'ouverture. À 11 heures, nous entendrons le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec. À 13 h 30, selon l'ordre de la Chambre, il y aura suspension. À 15 heures, nous reprendrons nos travaux pour entendre - à 12 h 30, il y aura suspension effectivement - l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. À 16 heures, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, section Québec. À 17 heures, l'Association de planification fiscale et financière.

À 18 heures, il y aura suspension. Nous reprendrons nos travaux à 20 heures pour entendre l'Association canadienne des planificateurs financiers et à 21 heures, nous entendrons Lacaille et Ouellette inc, Services de planification financière. Est-ce que l'ordre du jour, tel qu'établi, après entente entre les différents groupes parlementaires, qui se lisait comme je

l'ai mentionné tout à l'heure, est adopté?

M. Garon: Adopté.

Le Président (M. Lemieux): L'ordre du jour étant adopté, permettez-moi de vous rappeler les règles de l'audition, telles que convenues entre les groupes parlementaires. Les déclarations d'ouverture dureront 50 minutes: 25 minutes pour le ministre, 25 minutes pour le porte-parole de l'Opposition. Dans un deuxième temps, la durée totale de l'audition de chaque organisme sera d'une heure, temps que je ferai respecter scrupuleusement, dans la mesure du possible, soit 20 minutes pour l'exposé du mémoire et 40 minutes pour les échanges de propos avec les parlementaires, dont 20 minutes pour le groupe parlementaire formant le gouvernement et 20 minutes pour le groupe parlementaire formant l'Opposition.

Le temps de parole des députés sera de dix minutes, en respectant la règle de l'alternance dans les interventions.

M. le ministre, j'aimerais maintenant vous inviter à présenter votre déclaration d'ouverture en vous rappelant que vous avez un temps de parole de 25 minutes.

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

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

M. Garon: Le ministre n'est pas obligé de prendre ses 25 minutes, n'est-ce pas?

Le Président (M. Lemieux): Non. Le ministre n'est pas obligé de prendre ses 25 minutes, mais il a quand même 25 minutes de temps de parole, M. le député de Lévis.

M. Garon: Merci.

Déclarations d'ouverture**M. Pierre-C. Fortier**

M. Fortier: C'est avec grand plaisir et avec fierté que je vois s'ouvrir les audiences publiques de cette commission parlementaire. Aujourd'hui et dans les prochains jours, nous allons pouvoir écouter, discuter et échanger des commentaires avec tous ceux qui se préoccupent de l'avenir du secteur financier québécois et plus particulièrement du décloisonnement des intermédiaires de marché.

J'ai été heureux de constater le grand intérêt soulevé par ce dossier. En effet, plus de 30 associations, corporations et organismes ont

présenté un mémoire à cette commission parlementaire. De plus, la plupart des mémoires apportent des précisions et des idées positives qui permettront, j'en suis sûr, d'affiner les orientations proposées. C'est un signe évident de l'intérêt suscité par le décloisonnement des intermédiaires, malgré la complexité des questions posées et des enjeux futurs.

Je tiens donc à remercier tous ceux et celles qui se sont penchés sur l'ensemble de ce dossier et qui permettront aux parlementaires de dialoguer avec eux. Je tiens également à les féliciter pour l'excellent travail qu'ils ont effectué et pour les qualités de leur document.

C'est donc ensemble, au cours des prochains jours que nous allons paver la voie à cette réforme à la fois importante et indispensable. Je me félicite de l'esprit d'ouverture et de collaboration manifesté par tous les intéressés.

L'objectif fondamental visé par le ministre responsable est d'amorcer le plus tôt possible la réforme de l'encadrement des intermédiaires qui, d'une part, permettra à l'industrie financière québécoise de poursuivre son développement en se donnant les meilleurs moyens d'atteindre leur clientèle et, d'autre part, fera bénéficier tous les intermédiaires des avantages du décloisonnement. Ce faisant, nous établirons au Québec un système financier plus efficace et nous garantirons aux Québécois, surtout en régions, une offre de produits plus diversifiés et mieux adaptés à leurs besoins.

Laissez-moi tout d'abord vous rappeler que le décloisonnement des intermédiaires se situe dans le cadre plus large du décloisonnement et de la restructuration de nos institutions financières, un domaine dans lequel le Québec est à l'avant-garde. Si, aujourd'hui, le Québec dépasse largement les autres provinces canadiennes, avec un actif détenu par nos institutions financières qui excèdent les 50 000 000 000 \$, nous le devons tout autant à l'esprit d'initiative et au dynamisme des dirigeants des institutions financières qu'à un encadrement législatif sans cesse innovateur. Nous avons su encadrer l'activité financière de façon à favoriser l'initiative et le leadership de nos institutions, tout en protégeant adéquatement le consommateur par des réglementations souples et appropriées.

Cette place de choix que nous occupons, qui fait de notre industrie financière un instrument déterminant de notre développement économique en nous donnant les moyens de notre croissance, cette place donc, nous devons la défendre sans cesse face à la concurrence nationale et internationale. Nous avons besoin, selon une image que j'affectionne, de "mammouths" québécois capables d'affronter la concurrence à armes égales.

Le Québec doit être prêt lorsque l'industrie financière japonaise provoquera des remous dans les institutions financières d'Amérique du Nord, comme l'industrie manufacturière japonaise a déséquilibré l'industrie nord-américaine il y a dix ans. Déjà, les cinq plus grandes banques au

monde sont japonaises alors qu'en 1980, aucune ne figurait dans les cinq premières places; quatre des dix plus grandes maisons de courtage au monde viennent du pays du Soleil-Levant; la Bourse de Tokyo dépasse désormais la Bourse de New York et même la Bourse d'Osaka est plus importante que la Bourse de Londres.

Le décloisonnement de l'industrie financière doit permettre aux institutions québécoises de faire face à ces nouveaux défis en leur donnant les moyens de se développer rapidement, de diversifier leurs activités, de réduire leurs coûts d'opération et d'augmenter leur rentabilité, tout en préservant ce qui me paraît comme le fondement même du système: une protection complète des avoirs que le consommateur confie au secteur financier pour sa sécurité financière.

La réforme doit donc se faire en améliorant l'efficacité de la surveillance et du contrôle par les autorités publiques. De plus, nous devons maintenir la juridiction du gouvernement du Québec en matière d'institutions financières, tout en favorisant la coopération et la coordination avec les gouvernements fédéral et provinciaux.

C'est pour ces raisons que j'ai présenté l'automne dernier un livre blanc sur la réforme des institutions financières au Québec qui indique clairement la politique que nous entendons poursuivre avec force et ténacité. La consultation que nous amorçons aujourd'hui se situe à l'intérieur du plan d'action présenté dans le livre blanc. Je suis d'ailleurs très heureux d'annoncer qu'une importante pièce législative prévue dans ce plan d'action est prête à entrer en vigueur: la Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne, adoptée par l'Assemblée nationale en décembre dernier, sera promulguée dans quelques jours, soit le 9 juin prochain. Québec est ainsi l'une des premières juridictions canadiennes à mettre en place sa réforme des sociétés de fiducie et d'épargne.

En remplaçant ainsi une loi qui datait de 1913 et qui n'avait subi que quelques modifications mineures depuis, nous donnons à nos sociétés de fiducie un cadre plus souple et mieux adapté aux conditions actuelles du marché, leur permettant de renforcer leur position concurrentielle. Déjà, certaines entreprises étrangères ont manifesté leur intention de venir s'installer au Québec afin de bénéficier de cette nouvelle loi. De plus, il sera désormais possible aux caisses d'entraide économique de se transformer en société d'épargne si elles le désirent.

La réforme de l'industrie financière est donc bien en marche. Il reste beaucoup de travail à faire et le décloisonnement des intermédiaires constitue aujourd'hui notre priorité. Nous aimerions pouvoir déposer à l'automne les modifications législatives appropriées concernant les différents groupes d'intermédiaires sous notre responsabilité. À l'intérieur du décloisonnement, il est plus que temps de donner une chance égale à tous et, en particulier, aux intermédiaires comme, à titre d'exemple, les courtiers d'assu-

rances générales. Ces adaptations leur permettront de mettre le pied à leur tour dans le décloisonnement et d'envisager ainsi l'avenir avec confiance.

Le Québec n'a jamais hésité à donner aux intermédiaires l'encadrement nécessaire. En 1963, le gouvernement du Québec a été le premier, et le seul pendant plusieurs années, à avoir une loi créant l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. De plus, en 1965, le Surintendant des assurances du Québec reconnaissait l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec et permettait à cette dernière de conférer à ses membres le droit d'exercer la profession d'assureur-vie. Le Québec se démarquait ainsi clairement des autres juridictions canadiennes et entend continuer à occuper une place d'avant-garde dans le domaine des intermédiaires.

En 1985, une commission parlementaire sur les courtiers d'assurances n'a pas eu de suite. Il est urgent de passer à l'action le plus tôt possible. La commission parlementaire qui commence ce matin nous donnera l'éclairage nécessaire à cette fin.

Afin de faciliter nos échanges de vues, un certain nombre de solutions et d'avenues possibles ont été élaborées. Comme il existe potentiellement plusieurs modèles de décloisonnement, aucun modèle préconçu ne saurait être imposé législativement, d'où la nécessité d'avoir des paramètres permettant une vaste gamme de choix. En définitive, le marché et le consommateur choisiront les modèles les mieux appropriés. Les différentes avenues que nous allons débattre ensemble sont donc les suivantes: l'élargissement des champs de pratique. Il s'agit de permettre aux intermédiaires d'ajouter à leur activité principale des activités accessoires reliées à la vente de tout produit financier par l'obtention de permis afférents ou par simple autorisation pour celles ne requérant pas de permis. Plus spécifiquement et à titre d'exemple, les courtiers d'assurance de dommages pourraient vendre des REER, offrir des certificats de dépôts, etc. Il leur sera proposé, selon certaines conditions, d'agir comme experts en sinistres. Ils pourraient, de plus, se prévaloir de mécanismes leur permettant se regrouper et d'utiliser une bannière reconnue. Nul doute que cette dernière possibilité constituera un très grand avantage, surtout dans les différentes régions du Québec.

Nous devrions permettre aux intermédiaires de cumuler divers permis. Ceci devra se faire dans un contexte où le niveau d'accès sera adéquat. À ce sujet, il est intéressant de noter que la très grande majorité des intervenants accepte d'emblée notre recommandation de relever le niveau de formation et de scolarité comme condition d'accès à la pratique d'un champ d'activité. Cette exigence est d'autant plus importante que les produits financiers d'aujourd'hui sont de plus en plus complexes.

La multidisciplinarité permettra à un indi-

vidu ne détenant qu'un seul permis de s'associer à d'autres intermédiaires pour offrir à sa clientèle de meilleurs conseils. Le cabinet auquel sera associé un intermédiaire sera aussi tenu responsable des actes posés par celui-ci.

Cette diversification des activités devra se faire, comme je viens de l'indiquer, dans un contexte où les niveaux de formation, de qualification et de perfectionnement auront à être rehaussés, afin de tenir compte des nouvelles exigences professionnelles entraînées par le décloisonnement. Cette tâche incombera principalement aux organismes d'auto-réglementation dans le cadre de normes et de critères acceptés par le gouvernement.

À l'avenir, avec cette réforme des intermédiaires, nous aurons donc deux types de réseaux pour assurer la distribution de produits financiers. Il y aurait celui des intermédiaires indépendants et celui des institutions financières elles-mêmes.

En effet, cette notion de réseau permet à une institution financière faisant partie d'un groupe financier et possédant un ensemble de points de vente et d'intermédiaires d'avoir accès à l'ensemble des filiales des institutions et des intermédiaires faisant partie de ce groupe.

Toutefois, des normes régissant les conflits d'intérêts devraient être imposées, entre autres en ce qui a trait à la divulgation des liens qui existent entre l'intermédiaire et les diverses composantes du réseau et l'intérêt pécuniaire de ce dernier dans ledit contrat. D'ailleurs, le respect de l'application de ces normes sera sujet au contrôle des comités de déontologie, comme cela est prévu dans la Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne, comme cela le sera dans la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit ainsi que par des amendements éventuels à la Loi régissant les compagnies d'assurances.

Dans le cas de vente d'assurances de dommages dans des succursales d'institutions financières, il sera possible que l'assuré puisse annuler, dans un délai raisonnable, tout contrat d'assurance qu'il aurait contracté se pensant obligé de le signer comme condition de prêt. De plus, l'on maintiendra l'interdiction des ventes liées, comme cela est le cas présentement dans la Loi sur les assurances.

Enfin, il serait interdit que les informations personnelles sur un client détenues par une institution financière puissent être rendues disponibles à une autre institution du même groupe.

Tout manquement à ces règles ferait l'objet de sanctions pénales et d'une intervention de l'Inspecteur général des institutions financières. Il faudra se poser la question si les mêmes règles ne devraient pas s'appliquer au sein de cabinets multidisciplinaires puisque de toute évidence, à peu près la même situation pourrait s'y retrouver.

Dans le but de permettre la formation d'équipes multidisciplinaires, il est suggéré d'au-

toriser les membres d'une même équipe de partager leurs commissions. De plus, les commissions de référence devraient être autorisées selon certaines normes. Les échanges de listes ne seront pas permis en contrepartie d'un bénéfice de commission.

Dans le document de consultation, nous suggérons que des institutions financières puissent acquérir des participations ou même le contrôle de corporations d'agents, courtiers et de cabinets multidisciplinaires. Toutefois, dans un tel cas, les corporations devraient divulguer de façon non équivoque toute participation de 10 % ou plus. Nous aurons l'occasion, en commission parlementaire, d'examiner les modalités d'application de cette recommandation.

Le gouvernement a déjà accepté le principe de la constitution d'un organisme d'auto-régulation des agents d'assurance-vie. Le futur conseil des assurances de personnes du Québec concrétisera cette orientation. Ce sera là un forum important où pourront dialoguer les compagnies d'assurance-vie et les intermédiaires concernés.

Le secteur de l'assurance de dommages devrait, lui aussi, avoir son conseil des assurances de dommages. Différentes alternatives avec les compagnies, les agents et les courtiers d'assurances seront examinées. Le futur conseil pourrait édicter des normes mieux adaptées aux nouvelles situations plus exigeantes des besoins des consommateurs.

D'ailleurs, on devra se demander si les consommateurs eux-mêmes ne devraient pas être représentés, tant au sein du conseil des assurances de personnes qu'au sein du futur conseil des assurances de dommages.

Quelle que soit la formule retenue, je crois que l'un et l'autre conseil devrait recevoir de l'inspecteur général des institutions financières l'autorité nécessaire pour assumer les responsabilités suivantes: octroyer les permis de pratique; déterminer les cours de formation requis pour atteindre les différents niveaux de pratique; définir et faire respecter les règles de déontologie.

D'ailleurs, les conseils d'assurances ne devraient avoir aucune responsabilité en ce qui a trait à la promotion économique des titulaires des permis mais, détail important, ces conseils pourraient déléguer certaines de leurs responsabilités à des associations existantes.

Dans le document de consultation, il est suggéré que la personne qui se présenterait à titre de conseiller en planification financière devrait être réglementée par la corporation ou l'association professionnelle à laquelle elle appartient. L'utilisation du titre serait ainsi réservée aux membres des corporations, associations et organismes de contrôle qui adhèreraient à un conseil de la planification financière.

Le code de déontologie serait appliqué par chacun des adhérents au conseil, mais celui-ci devrait être uniforme. Les normes de pratique et

de formation seraient décidées en commun par le biais du conseil de la planification financière. Sur ses propositions, nous entendrons des commentaires très pertinents qui nous permettront, j'en suis sûr, de donner plus de corps aux propositions mises de l'avant dans le document de consultation.

Voici en résumé les principaux points sur lesquels les membres de cette commission parlementaire devront se pencher. Avec cette réforme, nous voulons, bien sûr, poursuivre le décloisonnement de notre industrie financière. De façon plus concrète, nous cherchons à atteindre trois objectifs: une meilleure protection du consommateur, une augmentation de l'efficacité des réseaux de distribution existants et, finalement, un renforcement de la position occupée par les intermédiaires indépendants dans le processus de distribution.

L'accès rapide à des produits compétitifs, la garantie de faire affaires avec des professionnels qualifiés et compétents, la pleine connaissance des conflits d'intérêts potentiels, voilà, me semble-t-il, les principales exigences du consommateur d'aujourd'hui en matière de protection et de sécurité financière. J'estime que les mesures proposées vont dans ce sens: une diversification de l'offre des intermédiaires et une utilisation plus rationnelle des réseaux de distribution permettront aux consommateurs d'avoir accès, partout au Québec, à des produits et services variés à un prix avantageux. La mise en place de conseils chargés de définir les codes de déontologie et les critères d'accès et de formation garantira une qualité professionnelle accrue. Quant aux règles de divulgation des commissions et des liens entre un intermédiaire et une institution, elles permettront au consommateur de connaître avec précision les intérêts de l'intermédiaire avec lequel il fait affaires. Ainsi, tous les citoyens québécois, où qu'ils se trouvent, auraient également accès à des conseils, des produits et des services financiers sans que ceux des régions éloignées se trouvent défavorisés par rapport aux grands centres urbains.

La compétitivité de nos institutions financières passe par le contrôle des coûts de distribution. Il n'est pas de mon intention de privilégier un réseau de distribution plutôt qu'un autre. C'est aux lois du marché et aux besoins des consommateurs de s'exprimer et de choisir les modes les plus fonctionnels et les mieux adaptés à la vie d'aujourd'hui.

Le cadre législatif que je veux préparer doit donc laisser place à plusieurs modèles de décloisonnement, sans en choisir un en particulier. En diversifiant leurs produits, les institutions ne doivent pas être prises au piège de la diversification de leurs canaux de distribution, sinon leur rentabilité en serait affectée. En rendant les réseaux actuels plus souples, nous leur permettrons d'être plus concurrentiels les uns par rapport aux autres et aussi de faire face à la concurrence qui, tôt ou tard, proviendra en

force de l'étranger.

Il ne revient pas au gouvernement d'indiquer aux intermédiaires la marche à suivre ni de favoriser un type d'intermédiaire plutôt qu'un autre. D'ailleurs, ces derniers ont toute la compétence pour faire leur propre choix. Cependant, il est évident à tout observateur que les courtiers d'assurances en particulier, avec près de 2500 bureaux à travers le Québec, constituent une force considérable disséminée partout dans toutes les régions du Québec. En tant que ministre responsable de l'ensemble de l'industrie financière, je veux leur donner les moyens de se développer en se diversifiant et en se regroupant. Avec leur mentalité d'entrepreneurs indépendants solidement implantés dans leur région, je suis plus que convaincu qu'ils pourront à leur tour bénéficier du décloisonnement afin d'assurer leur croissance, leur rentabilité et la satisfaction complète de leurs clients. Pour cela, il est impérieux de procéder le plus tôt possible à la modification de la législation qui les encadre.

Bien sûr, la réforme n'obligera aucun courtier ni aucun autre intermédiaire à monter dans le train du décloisonnement et tous ceux qui le désirent pourront continuer à pratiquer comme ils le font actuellement. Pour avoir dialogué avec plusieurs d'entre eux, je crois que la grande majorité y verra une occasion extraordinaire de prendre un nouvel essor. En promettant, entre autres, à un courtier de s'associer aux autres professionnels dans des cabinets multidisciplinaires indépendants, nous allons favoriser la croissance et l'expertise financière locale et la mise en place de réseaux autonomes et décentralisés.

Le décloisonnement des intermédiaires est une occasion pour les intermédiaires indépendants de se regrouper, de mettre en commun leurs forces et leur expertise afin de servir efficacement non seulement les consommateurs, mais également les PME qui forment le tissu économique régional.

Avec un cabinet multidisciplinaire, ce sont les gens des régions qui pourront conseiller et même faciliter le financement des entreprises locales. Enfin, l'expertise financière se déplacera des grands centres vers les régions les plus éloignées. À moyen terme, je crois que cette réforme aura des effets bénéfiques sur le développement régional au Québec.

(10 h 30)

La nécessité et l'opportunité d'une réforme du cadre législatif des intermédiaires du marché ne sont plus à démontrer. Les mémoires reçus en font foi puisqu'ils appuient pratiquement unanimement la nécessité de procéder au décloisonnement des intermédiaires. Les prochains jours vont permettre aux parlementaires d'examiner le sens et les effets des propositions soumises par tous ceux que le décloisonnement des intermédiaires concerne.

En conclusion, il est plus que temps je crois, que les intermédiaires bénéficient à leur

tour de cette tendance irréversible qui nous a permis, au Québec, de montrer notre leadership en matière d'institutions financières. Je réitère donc ma volonté ferme de mener à terme cette réforme indispensable. Le document sur les intermédiaires est le fruit d'une réflexion et de nombreuses consultations. Toutes les avenues qu'il contient sont présentées pour discussion et ces audiences publiques devraient permettre d'examiner en détail tous les points de vue pertinents. Nous sommes ici pour écouter ce que les professionnels, les associations, l'industrie, les consommateurs et les concitoyens ont à nous dire. Ce n'est qu'après que nous pourrions préparer un projet de loi qui viendra concrétiser cette réforme.

Par la mise en place des différents conseils proposés, nous espérons que l'autoréglementation aura un rôle important à jouer. Nous voulons un encadrement souple et léger qui évitera recueils d'une bureaucratie et d'une réglementation trop lourdes. Comme le législateur ne peut prévoir tous les problèmes, c'est avec un cadre législatif ferme mais souple que l'industrie devra dorénavant se réglementer. Le gouvernement entend garder le rôle d'inspection et de surveillance qui est le sien afin de garantir la crédibilité et la stabilité du système. C'est, en fin de compte, la capacité des intermédiaires de s'asseoir ensemble qui sera la meilleure garantie de leur développement futur. Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le ministre délégué à la Privatisation. M. le député de Lévis.

M. Jean Garon

M. Garon: M. le Président, le ministre fait une autre consultation. Je me dois de constater qu'il est meilleur dans les livres blancs que dans les projets concrets. Jusqu'à de jour, cela fait plusieurs livres blancs qu'il dépose. Il y a certains projets de loi qui sont restés sur le carreau. On pense à la loi sur le registre des associations et des entreprises pour lequel il y a eu une consultation. C'était une loi qui, selon le ministre, faisait l'unanimité. Et, depuis, malgré l'adoption en deuxième lecture par l'Assemblée nationale du principe de la loi, l'automne dernier, alors qu'on devait procéder à l'étude article par article des 629 articles, si ma mémoire est bonne, en janvier, février, le tout a été reporté sine die, semble-t-il et cette belle unanimité dont parlait le ministre, je ne sais pas si elle va se concrétiser par l'adoption du projet de loi, mais le projet de loi est toujours sur le carreau.

Le ministre nous parle également des "mamouths" québécois. Je vous ferai remarquer que les mamouths sont une espèce disparue il y a déjà plusieurs millions d'années pour cause d'inadaptation au milieu et qu'ils ont été remplacés par d'autres espèces qui ont survécu parce qu'elles étaient mieux adaptées au milieu envi-

ronnant en perpétuel changement. Et vous savez qu'on ne fait pas virer des mammoths sur des trente-sous et qu'il est souvent préférable d'avoir des institutions moins grosses, mais mieux adaptées aux besoins de leur milieu. Et je pense que l'exemple du ministre est excellent dans le sens que les mammoths ne sont pas nécessairement les espèces les plus vivantes, les plus mobiles et les plus créatives.

Maintenant, le ministre a dit que c'était le temps de passer à l'action. C'est une chose avec laquelle le Parti québécois, l'Opposition officielle est entièrement d'accord d'autant plus qu'il a donné l'exemple lorsqu'il était au gouvernement: en 1982 par la réforme de la législation sur les valeurs mobilières; en 1983, par la création du poste d'Inspecteur général des institutions financières; en 1984, par la réforme des assurances et en préparant un ensemble de lois que, à toutes fins utiles, le ministre n'avait qu'à déposer puisqu'elles ont été élaborées au cours des années passées, mais qu'il étire dans le temps pour peut-être laisser croire au public que c'est le fruit de son travail. Toutefois, les réformes concrètes n'arrivent pas.

J'ai parlé du registre des entreprises; c'est sur le carreau. J'aurais aussi pu parler de la Loi sur les fiducies, la loi 74, adoptée l'automne dernier, mais qui n'est pas le même projet que celui annoncé par le ministre. Le ministre avait déposé un projet clair, où il y avait décloisonnement et concurrence. Mais celui-ci a subi des amendements, alors que les objets qui avaient été retenus ont été modifiés et remplacés par des termes ambigus, de sorte que ceux qui ont commencé à relire le projet de loi de façon concrète se rendent compte qu'ils ne sont pas certains d'avoir tous les pouvoirs que le ministre avait annoncés au moment du principe, du dépôt, une fois le projet de loi adopté. Le ministre pense qu'il a eu l'unanimité et qu'il n'y a pas de problème. Mais quand il se rend compte, au cours du débat, que l'unanimité n'est plus là, il change les termes pour des termes ambigus qui semblent satisfaire tout le monde. Mais, en réalité, les gens devront éventuellement se débattre devant les tribunaux pour savoir exactement quels sont leurs pouvoirs. Je pense qu'il faut avoir des projets de loi clairs. On peut ou on ne peut pas. Un père ne peut pas dire en même temps à son fils: Tu as le droit de fumer et tu n'as pas le droit de fumer. Il en a le droit ou il n'en a pas le droit. On disait autrefois qu'une porte doit être ouverte ou fermée; elle ne peut pas être fermée et ouverte en même temps. Un grand auteur anglais a dit: "To be or not to be". On ne peut être et ne pas être en même temps. C'est un grand principe de philosophie. Toute la philosophie, au fond, est basée un peu sur ce principe qu'on ne peut être et ne pas être en même temps. C'est simple: être ou ne pas être.

À ce moment-ci, cela veut dire que le gouvernement doit décider comment cela doit fonctionner. Il doit trancher à un moment donné

ou se condamner à l'inaction. Actuellement, il me semble que, dans l'ensemble de la réforme - le ministre parle de la réforme des institutions financières - les principales choses dont il peut se vanter, c'est de ce qui a été fait avant qu'il arrive au pouvoir. Depuis le changement de gouvernement, il n'y a pas eu grand-chose. Il y a eu les livres blancs qui sont intéressants à lire. Comme on est un producteur important de papier dans le monde, cela aide à la consommation de notre papier, mais cela ne fait pas des réformes concrètes. Il y a actuellement une consultation et j'ai hâte de voir quand le projet de loi sera déposé, tout comme j'ai hâte de voir quand le projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit sera déposé. J'ai lu bien des articles dans le journal. Les journaux semblent dire que le ministre et certaines personnes ont fait une entente. Sauf que pour moi, le mouvement coopératif n'appartient pas à tel et tel dirigeant, mais à 4 000 000 de Québécois qui en sont sociétaires.

Je trouve curieux que l'Assemblée nationale, qui attend depuis des mois le dépôt d'un projet de loi, n'ait pas encore été saisie d'aucun projet. Aujourd'hui, il y a une consultation, un projet, mais il ne mènera pas nécessairement à quelque chose de concret. Cela me fait un peu penser aux poissons dans un aquarium dans le salon. Ils peuvent virevolter beaucoup dans l'aquarium, prendre des courses, monter et descendre, faire des belles. Cela ne dérange pas beaucoup la conversation des adultes dans le salon. Je pense que le problème actuel du ministre n'est pas de faire des livres blancs, mais plutôt, une fois les consultations terminées, d'arriver avec des projets concrets pour mettre en oeuvre les consensus ou les décisions prises par le gouvernement lorsqu'il n'y a pas consensus.

M. le Président, ce sont les remarques préliminaires que je voulais faire, parce qu'il m'apparaît fondamental qu'on ne puisse "brasser" tout le milieu, faire des publications, faire venir des associations, et qu'ensuite il n'arrive rien. C'est malheureusement trop souvent ce qui s'est produit dans le secteur des institutions financières depuis deux ans. Dans le cas qui nous concerne, j'ai regardé les documents produits et il m'apparaît que la partie la plus fondamentale, c'est qu'on commence actuellement à remarquer dans les revues spécialisées ou dans les revues où l'on fait des commentaires, qu'on n'a pas encore vu l'intérêt du consommateur s'améliorer considérablement. On peut bien parler des mammoths, mais le mammoth n'existe pas pour le mammoth. Normalement, toute cette réforme a pour seul but de mieux servir les consommateurs de services financiers, ceux qui achètent des produits d'institutions financières, qu'il s'agisse d'assurances, de fiducie, de valeurs mobilières ou autres, ou encore qui demandent des conseils. L'intérêt premier, c'est celui du consommateur.

Le deuxième, c'est l'intérêt de l'économie,

puisqu'il s'agit actuellement d'instruments financiers qui vont servir à des placements, à des investissements pour aider les entreprises qui ont besoin de financement, alors que les consommateurs ont besoin habituellement de placer leurs épargnes pour avoir les meilleurs avantages possibles en fonction de leurs besoins spécifiques qui varient selon le temps, l'âge et leurs positions particulières. Plusieurs situations qui ont été décrites dans le document montrent que le consommateur n'est pas bien protégé actuellement. À plusieurs endroits on le remarque. Je n'aurai pas le temps de le souligner au cours des quelques minutes qui me sont allouées, mais on remarque cela à plusieurs endroits dans le volume.

De plus, certaines voies suggérées par le ministre ne vont pas dans le sens d'une meilleure protection du consommateur. Bref, les mesures qui seront prises en vue du décloisonnement des intermédiaires financiers, devront d'abord servir les intérêts du consommateur, soit une meilleure protection de celui-ci, mais aussi lui donner accès à des produits plus conformes à ses besoins, au meilleur coût possible.

La réforme devra renforcer également la spécificité québécoise au chapitre des institutions financières. Les mesures qui ont été adoptées par le gouvernement du Parti québécois au début des années quatre-vingt, pour élargir les activités des institutions financières, démontraient la volonté du Québec de maintenir des institutions financières solides et capables de répondre aux besoins de l'économie du Québec, qui est caractérisée par une structure économique basée sur les petites et moyennes entreprises. Ce sont celles qui ont surtout besoin de financement actuellement, non pas que les grosses n'en aient pas besoin, mais habituellement, elles peuvent mieux s'ajuster. L'économie du Québec doit compter sur ses propres ressources pour se développer et dans ce sens, un secteur financier fort et dynamique est une des conditions de succès pour le développement de l'entreprise québécoise.

On a constaté, au cours des dernières années, par toutes sortes d'initiatives qui ont permis le développement de certains types d'institutions, que les gens au Québec sont prêts à investir dans le développement des entreprises de leur région ou du Québec, mais qu'ils ont besoin des institutions et des instruments pour le faire, et surtout, d'une surveillance gouvernementale, non pas à retardement, mais qui arrive au bon moment. On a remarqué que la surveillance gouvernementale dans le passé - et je n'en fais pas une question politique, puisque cela s'est étalé dans le temps - a été souvent à retardement. On réagissait quand tout le monde le savait, et c'était un peu tard. Je peux donner deux exemples concrets. Les caisses d'entraide économique où les avertissements et les décisions auraient dû arriver plus rapidement. Deuxièmement, concernant les courtiers d'assurances,

quand on se rend compte seulement 20 ans après qu'un organisme est illégal depuis le début, il me semble qu'au niveau du gouvernement, la surveillance prend du temps à arriver. On dit souvent que la justice a le bras long, mais il faudrait qu'elle l'étende de temps en temps.

Si la surveillance du gouvernement veut être respectée, il faut aussi qu'elle surveille vraiment et qu'elle réagisse en temps utile et qu'elle permette des corrections aussi en temps utile, plutôt que cela arrive trop tard. Pas trop tard, mais tard dans le temps. Pas nécessairement trop tard, mais tard dans le temps. Les nombreuses demandes de chartes québécoises depuis quelque temps, y compris de puissants groupes comme Power Corporation, ainsi que l'action de plusieurs entreprises québécoises contre la réforme du gouvernement fédéral témoignent de la vitalité, du dynamisme et du caractère unique du système québécois. Cela montre que l'orientation donnée à la réforme des institutions financières par le gouvernement du Parti québécois était la bonne. Cela montre également que l'application de la loi 101 a permis, dans le domaine des institutions financières comme dans d'autres domaines, aux gens de langue française de prendre des postes de commande un peu partout dans le secteur financier.

(10 h 45)

Je pense que l'une des causes qu'on ne mentionne pas souvent - ce n'est pas seulement les lois financières - mais surtout le fait qu'il y a eu des lois sur l'usage du français, langue de travail, dans différentes institutions. Cela aurait-il amené le déménagement de sièges sociaux qui n'ont pas été capables de s'adapter? On a vu à l'époque que certaines entreprises ont voulu s'en aller, mais cela a aussi permis à d'autres de prospérer, de s'adapter. Encore là, il peut arriver que des mammoths aient de la misère à se déplacer dans le cadre de leurs activités. En ce sens, le ministre actuel a été plus timide, plus hésitant. Pourquoi, après deux ans et demi de pouvoir libéral, a-t-on attendu l'adoption de plusieurs lois afin de poursuivre cette réforme? Des lois qui, nous dit-on de toutes parts, sont prêtes depuis plusieurs années.

La compétence intermédiaire. La situation actuelle reflète une faiblesse évidente du point de vue de la formation de certains intermédiaires. À la limite, le consommateur peut subir les conséquences de cet état de fait. On remarque, par exemple, au chapitre de l'assurance des personnes et des dommages, que les compagnies ont une liberté d'action sur le contenu des programmes de formation. On dit que les petites firmes n'ont pas les moyens de mettre en oeuvre des programmes, mais seulement d'engager des gens déjà formés.

Concernant les experts en sinistres, les exigences au point de vue de la scolarité ne sont pas très élevées. Pour l'estimateur, on dit qu'il n'est pas nécessaire de terminer le secondaire V, alors qu'au gouvernement, par exemple, un

garçon d'ascenseur a quasiment besoin d'une onzième année. Il faudrait voir la relation entre les choses et la formation qui est nécessaire dans le domaine relatif aux institutions financières, alors que le secondaire V est exigé à peu près partout dans des emplois qui devraient normalement exiger moins de formation académique. On exige une formation académique un peu partout. Les responsabilités de l'État à ce niveau doivent établir des normes minimales, surtout dans la perspective du décloisonnement, où des institutions et leurs représentants pourront offrir de nouveaux services à leur clientèle.

Quant aux institutions d'enseignement, est-il possible que le ministère de l'Éducation offre des programmes complets en assurances, en valeurs mobilières, en courtage immobilier, en planification financière, etc.? Quels sont les programmes actuellement disponibles dans le réseau du ministère de l'Éducation du Québec d'après l'inventaire des ressources? Il ne s'agit pas seulement de dire qu'on va le faire. Je sais qu'au Québec, on a souvent dit: Il va falloir faire cela. Prenons la formation en audiovisuel. Tout le monde s'est garroché dans l'audiovisuel et on a oublié de continuer d'apprendre à écrire. Je ne suis pas convaincu qu'on est devenu meilleur dans l'audiovisuel pour remplacer tout ce qu'on devait remplacer avec cela. Il est arrivé souvent qu'on a pris des virages rapides et qu'on n'avait pas nécessairement la quincaillerie pour supporter le virage et ce, à tous les niveaux.

Bref, il est essentiel de rehausser la qualité de la formation de ceux qui exercent les fonctions de conseil et de vente dans le domaine des produits financiers, afin que le consommateur puisse bénéficier réellement du décloisonnement. Mais il faut voir aussi quelles sont les ressources qu'on a pour le faire et de quelle façon on va le faire, pour que ce soit le plus efficace et le plus économique possible.

Concernant les conflits d'intérêts, plusieurs questions méritent une attention particulière dans l'intérêt du consommateur. Par exemple, concernant les experts en sinistres, les intérêts des consommateurs sont-ils bien servis lorsque l'expert en sinistres est à l'emploi de l'assureur, c'est-à-dire qu'il représente les deux parties, l'assureur et l'assuré, ou lorsqu'il est rémunéré à commission, lorsque des courtiers exercent des activités normalement réservées aux experts en sinistres? Dans quel cadre, selon quelles balises ces fonctions devraient-elles être exercées si on va dans le sens où il n'y a pas de contrôle des activités de cette pratique? Ce ne sont pas des pratiques qui sont très contrôlées à l'heure actuelle, et il y a un principe qui veut que c'est difficile de faire en sorte que quelqu'un soit bien représenté lorsqu'il a un intérêt différent de la compagnie de laquelle il réclame un dommage, parce que l'intérêt de la compagnie, c'est de payer le moins cher possible normalement, et l'intérêt de l'assuré, c'est d'avoir le plus gros montant possible.

Concernant la rémunération, la non-divulgateur du pourcentage de commission, est-ce que cela ne peut pas être une source de conflit d'intérêts et relever d'une mauvaise information au client? Dans le domaine du courtage immobilier, par exemple, tout le monde sait quel est le pourcentage. C'est clair, c'est connu, c'est dans telle et telle condition. Dans le cas des valeurs mobilières, c'est connu aussi. Je pense bien qu'il n'y a pas de gêne à dire que quelqu'un est payé pour travailler. Au contraire, je pense que c'est correct et normal, parce que la plupart des revenus aujourd'hui sont presque publics. Un grand nombre de revenus sont publics.

Le partage des commissions. De quelle façon le partage des commissions va-t-il dans le sens des intérêts des consommateurs? Les commissions de référence. Comment rémunérer le dépistage des clients, les ventes liées? J'ai entendu le ministre qui a pris position là-dessus. Je suis content de l'entendre prendre position. Ce n'est pas une question d'être d'accord ou pas, mais je pense que c'est important qu'il prenne position. Peut-on les éviter ou doit-on les interdire complètement? Le ministre vient de prendre position en disant qu'il veut les interdire.

La distribution des services. L'utilisation des réseaux pour promouvoir les services d'autres institutions. La divulgation de l'information personnelle. Le consentement écrit du client, tel que proposé par le document, est-il suffisant? Les prises de participation. Il est essentiel que le consommateur soit averti des liens commerciaux entre les institutions.

Concernant la planification financière et la nécessité d'une réglementation dans ce secteur. J'aimerais bien - je ne sais pas et on n'en a jamais reparlé - savoir, en ce qui concerne les institutions financières, si on a lu le rapport d'enquête sur Madelipêche. Même s'il portait sur Madelipêche, il concernait très peu la pêche en réalité, puisqu'il y avait une ou deux recommandations concernant la pêche, alors que 80 % ou 90 % des autres recommandations portaient sur les institutions financières et notamment sur les conflits d'intérêts et les actions qui pouvaient aller à rencontre de l'intérêt des gens qui auraient dû être au courant des décisions qui ont été prises en fonction de l'intérêt particulier d'initiés et non de l'intérêt général. Là-dessus, il n'y a pas eu de réponse jusqu'à présent. Mais il devrait y en avoir. C'est une enquête publique qui a été faite et qui concerne principalement les institutions financières et les professionnels du domaine des finances et de la comptabilité, ou les différentes fonctions qu'on peut y jouer, les différents chapeaux qui peuvent être portés par des gens dans des activités, dans des services professionnels et financiers.

Concernant la planification financière et la nécessité d'une réglementation du secteur. Les exemples de fraude et de conflits d'intérêts cités dans le document sont éloquentes à cet égard.

Le **Président (M. Lemieux)**: Je m'excuse.

M. Garon: J'achève.

Le **Président (M. Lemieux)**: Il vous reste trois minutes, M. le député de Lévis. C'est simplement pour vous le rappeler.

M. Garon: En ce qui concerne l'autoréglementation dans le secteur, ne serait-il pas opportun qu'il y ait une période de transition avant d'y arriver, considérant l'absence de codes de déontologie et de groupes bien organisés dans ce secteur? Il s'agit d'un secteur nouveau qui n'a jamais été encadré. De qui doit relever la responsabilité de la surveillance et du contrôle de ce secteur de planification financière? De la Commission des valeurs mobilières du Québec? De l'Inspecteur général des institutions financières, ou d'autres?

Concernant l'élargissement des activités et le cumul des permis. Comment le ministre évalue-t-il l'expérience dans le secteur des assurances et du cumul des certificats? Les risques de conflits d'intérêts sont réels. Dans les cabinets multidisciplinaires, c'est la voie suggérée par le document, quelle sera la réglementation appropriée pour éviter les conflits d'intérêts. Le document suggère que les cabinets ne s'adressent qu'aux intermédiaires indépendants exerçant dans l'assurance, les valeurs mobilières, le courtage immobilier et la planification financière. Concernant la valeur mobilière, en raison de la nature de cette activité, les risques sont élevés et il y a une grande complexité des services. N'est-il pas opportun de maintenir un certain degré de cloisonnement, sans mettre de côté le décroisonnement?

Le cumul des permis est-il souhaitable, et s'il est souhaitable, dans quel cadre? Ce secteur aura pu faire l'objet d'une analyse plus complète dans le document: la responsabilité de l'État, l'importance de bien définir le rôle et les nouvelles responsabilités de l'État au plan de la formation, au plan de la réglementation. Peut-être doit-on envisager une réglementation plus serrée au départ afin de créer un climat de confiance. Quant aux faiblesses du document, on doit constater qu'il y a une concentration très forte. L'analyse du secteur des institutions de dépôts - les caisses d'épargne et de crédit, les sociétés de fiducie et les caisses d'entraide - est très faible. Sur les valeurs mobilières, il y a cinq pages. Pourtant, c'est un secteur très complexe et varié. Concernant les planificateurs financiers, il y a une trentaine de pages pour un secteur qui n'est pas réglementé ni encadré et en pleine croissance depuis quelques années. Avec les analyses de fraudes citées dans le document, on aurait dû avoir droit à une analyse plus serrée et plus critique.

Bref, la réflexion est incomplète. Elle va mener à une réforme incomplète et pleine de dangers potentiels. Il y a beaucoup d'interroga-

tions et beaucoup de trous noirs dans le document. Comment se fait-il que l'Inspecteur général des institutions financières n'ait pas soumis de mémoire ou présenté sa vision à ce sujet? C'est un organisme autonome, croit-on. C'est un sujet qui devrait l'intéresser au premier chef.

Le ministre a-t-il fait tous ses devoirs? A-t-il pris cette réforme au sérieux? A-t-il fait le tour du problème? Les secteurs fondamentaux des cloisonnements ne seront pas entendus. Que l'on regarde - je terminerai là-dessus - les assurances. Il y a 19 intervenants, soit 59 % du secteur qui est mieux couvert que les autres et dont le débat se poursuit depuis déjà plusieurs années. Dans les institutions de crédit, banques et caisses, deux intervenants seulement. Dans la planification financière, quatre intervenants seulement. Dans les valeurs mobilières et immobilières, cinq intervenants seulement. Dans les autres secteurs, seulement deux intervenants. Ce qui veut dire que 60 % des intervenants sont dans le secteur des assurances, et le reste est beaucoup moins couvert par les mémoires et par le document lui-même, lequel était très succinct.

M. le **Président**, notre but est d'entendre les gens, de leur poser des questions pour connaître davantage leurs pensées au sujet de cette réforme. Nous voulions faire ces quelques remarques préliminaires, parce que pendant les quatre prochains jours, ce seront les gens qui viendront nous rencontrer qui auront la parole.

Le **Président (M. Lemieux)**: Je vous remercie, M. le député de Lévis. Nous allons maintenant entendre le mémoire présenté à la commission par le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec. Je demande aux représentants de l'organisme de bien vouloir prendre place à la table des témoins. Ce regroupement compte au-delà de 700 cabinets et emploie 2400 courtiers d'assurance de dommages. Il a été constitué en 1985. Il prenait ainsi la relève de la Fédération des courtiers d'assurance du Québec. Est-ce que le porte-parole de l'organisme voudrait bien s'identifier s'il vous plaît, et présenter les membres qui l'accompagnent?

Auditions

Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec

M. **Bernard (Léon)**: Mon nom est Léon Bernard, président du Regroupement des cabinets de courtage du Québec. À mon extrême gauche, M. Jean-Marie Derome, directeur général du même organisme.

Le **Président (M. Lemieux)**: Pardon? Vous avez dit M. Derome?

M. **Bernard**: Jean-Marie Derome.

Le Président (M. Lemieux): Merci.

M. Bernard: Le suivant est M. Pierre Pelland, vice-président du même organisme. Immédiatement, à ma gauche, Me André Bois, notre conseiller juridique.

Le Président (M. Lemieux): Messieurs, je voudrais vous rappeler brièvement les règles de l'audition. Vous avez 20 minutes pour présenter votre mémoire qui est quand même assez volumineux. Suivra une période d'échanges de propos de 40 minutes avec les membres de la commission. Comme je pense que 20 minutes ne seront pas suffisantes pour lire en partie votre mémoire, peut-être pourriez-vous vous attarder aux principaux éléments favorables ou défavorables, ou aux nouvelles demandes relativement au décloisonnement des institutions financières, sur ce qui vous préoccupe d'une manière plus particulière ou qui vous touche plus précisément?

Je tiens à vous souligner que l'ensemble des parlementaires ont pris connaissance de votre mémoire ainsi que M. le ministre, qui en a fait une analyse détaillée. À la suite de cela, nous favoriserons davantage l'échange de vues. Vous avez la parole.

M. Bernard: M. le Président, il n'est pas de notre intention de lire ce mémoire. En premier lieu, permettez à notre regroupement de remercier ce gouvernement de lui permettre de présenter sa position, à la suite de la présentation du livre vert sur le décloisonnement des intermédiaires et, en même temps, de faire valoir le bien-fondé de ses positions.

(11 heures)

En deuxième lieu et afin de démystifier la duplicité d'associations chez les courtiers d'assurance de dommages, voici la différence fondamentale entre ces deux associations: l'Association des courtiers d'assurances du Québec et notre association. L'Association des courtiers d'assurances du Québec a pour mission la formation, l'accès à la profession, la déontologie et l'éthique, donc, à toutes fins utiles, de voir à la protection de l'intérêt général du public. Au RCCAQ - sigle pour le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec - notre mission est tout autre. Notre mission est de voir à la sauvegarde de l'intérêt économique de nos membres. Mais attention! Ne vous méprenez pas! Nous sommes avant tout des courtiers soumis aux mêmes règles de l'ordre, donc en définitive, voués à la protection du grand public. Mais à l'intérieur de cette protection, nous nous devons de voir à ce que nos cabinets membres puissent survivre. Nous nous devons de voir à ce que nos PME continuent d'exister.

Évidemment, nous voulons participer pleinement au décloisonnement des institutions financières. Nous voulons donc en faire partie. Nous ne voulons pas être laissés pour compte. Je vous

ai déjà indiqué que le regroupement est à votre disposition et qu'il participera pleinement à ce décloisonnement. Par contre, nous nous opposerons farouchement à la création de mamouths tellement gros et tellement difficiles à bouger que, lorsqu'ils posent un pied quelque part, s'ils le posent dans notre jardin de rosiers et qu'ils s'y enlisent, ce sera peut-être notre disparition.

Souvenez-vous il y a peut-être 10 000 000, 15 000 000 ou 20 000 000 d'années, il y avait des dinosaures et la "gang" dont les noms finissaient en "saures" qui ont régné et qui sont disparus. Combien en ont-ils entraîné avec eux? Nous ne le savons pas. On ne voudrait pas aujourd'hui qu'ils entraînent nos 2450 PME, nos 20 000 emplois. Où serait la protection du consommateur? Nous y sommes voués. Quelqu'un soulève tout à l'heure le point que le gouvernement bouge de temps en temps, mais il est peut-être trop tard quand il bouge. La question vous est lancée. Je demande immédiatement à notre conseiller, Me Bois, de vous résumer le mémoire.

Le Président (M. Lemieux): Me Bois, s'il vous plaît.

M. Bois (André): Oui, merci. Je vous renvoie à la table des matières pour la brève synthèse que je vais en faire. On désire insister sur la teneur de l'introduction qui énonce en quelques pages le contexte dans lequel s'insère la réforme qui est proposée.

Les courtiers du regroupement sentent bien, puisqu'ils ne sont que des intermédiaires, c'est-à-dire pris en sandwich entre les producteurs de services financiers et les consommateurs, qu'une partie du changement résulte de l'impulsion et des pressions faites par les producteurs de services financiers. Dans l'introduction, vous voyez, il y a quatre titres ou quatre facteurs qui sont soulignés. Le premier facteur, où on parle du taux de bancarisation élevé des ménages, c'est-à-dire la pénétration complète ou l'occupation complète du marché du dépôt et du crédit. Nous le soulignons uniquement pour indiquer que nous percevons maintenant une concurrence très vive entre les institutions financières, soit pour recueillir les dépôts ou pour prêter l'argent. Quand on parle d'institutions financières ici, on en parle au sens très large. Il peut s'agir de compagnies d'assurance-vie autant que de caisses populaires ou de banques. Alors, on n'est plus il y a 50 ans où le marché n'était pas totalement occupé. Il n'y a plus personne aujourd'hui, sauf ceux qui veulent éviter le fisc, qui n'a pas au moins un petit dépôt ou au moins un compte de banque. Une concurrence très vive, donc.

Le deuxième facteur - et vous allez voir où cela va nous amener pour les intermédiaires - est la banalisation des opérations de dépôt et de crédit. Ce que nous disons, c'est que les institutions de dépôt et de crédit, ayant maintenant recours au guichet automatique, ont donc

à faire face au phénomène suivant: les gens n'ont plus à aller dans les succursales bancaires et ne sont plus exposés à la sollicitation des succursales bancaires pour un emprunt ou pour acheter des rentes. Autrement dit, on va au Provi-Soir ou au coin de la rue, et on fait ses transactions bancaires. N'étant plus exposées à la sollicitation de la banque ou de la caisse de dépôt et de crédit, ces institutions deviennent alors exposées à la concurrence des compagnies d'assurance-vie qui recueillent elles aussi des dépôts sous d'autres formes. Il en résulte quoi? Une "insécurisation" des employés d'institutions bancaires et un problème de rentabilité des institutions de dépôt.

Cela nous amène au quatrième point: "Nouvelles stratégies des institutions financières". Ce que nous comprenons dans ce nouveau contexte, c'est que les institutions financières, et principalement les institutions de dépôt et de crédit, demandent de pouvoir distribuer de nouveaux produits pour fidéliser les clients qu'elles ont déjà dans le domaine du dépôt et du prêt. Elles demandent de vendre de l'assurance qui est un produit complexe par opposition au produit banalisé qui est le retrait au comptoir ou le virement de compte; elles demandent donc de vendre de l'assurance-vie ou de l'assurance-dommages pour fidéliser la clientèle. Selon nous, c'est dans ce contexte que la réforme s'insère.

Cela nous amène donc au premier point: "L'élargissement des champs de pratique". Comme il semble que la législation tend vers l'attribution de plusieurs pouvoirs aux producteurs de services financiers, les intermédiaires n'ont pas le choix. Ils demandent eux aussi de pouvoir servir de véhicules polyvalents pour des producteurs polyvalents. L'institution financière étant un producteur, son distributeur demande lui aussi d'être aussi polyvalent.

Cela nous amène au cumul de permis. Le regroupement demande qu'il y ait permission de cumul de permis, et est d'accord avec les propositions du document de consultation en ce sens. Nous demandons dans le mémoire que la réglementation ou la législation sur cette question soit la plus souple possible, pas trop rigide pour que, dans cette phase initiale du décloisonnement des intermédiaires, on laisse place à l'imagination et à l'initiative des intermédiaires. C'est un nouveau domaine, un nouveau champ, une nouvelle réalité. Si on ne veut pas inhiber les initiatives heureuses, il y aurait lieu que la législation ne soit pas trop contraignante.

Toujours sur le cumul des permis, on veut uniquement attirer votre attention sur deux activités où les courtiers du regroupement demandent la possibilité d'avoir un permis. Ce sont le prêt hypothécaire et la cueillette de dépôts constatés par des titres, comme des certificats de dépôt. Nous en parlons dans notre mémoire. Il y est fait brièvement allusion dans le document de consultation. À ce propos, je vous réfère au titre 1.2.2. Nous demandons, contraire-

ment à ce qui est suggéré dans le document de consultation, que les courtiers puissent représenter plus d'une institution financière. Dans le document de consultation - pour l'instant c'est uniquement une suggestion - il est suggéré que les agents et les courtiers d'assurance-vie qui représenteraient des prêteurs hypothécaires ou des compagnies qui leur confient la collection de dépôts constatés par des titres, soient liés par des contrats d'exclusivité, vu que les courtiers, par définition, sont des représentants indépendants. Ce serait contraire à leur mentalité, à l'image qu'ils ont auprès de leur clientèle et également à certains impératifs de marchés qui sont énoncés dans le mémoire que de les lier exclusivement à une compagnie.

Cela nous amène au deuxième point: "Les réseaux de distribution". Sans vouloir faire dériver le débat aujourd'hui sur ce point, puisque ce n'est pas nécessairement le point essentiel de la consultation, le mémoire du regroupement dit qu'on comprend que les réseaux signifient, par exemple, au plan des biens tangibles, que les stations de service Esso puissent vendre, dans leurs dépanneurs, certains produits de mécanique d'une autre compagnie, ou que les stations Irving puissent vendre les patates frites d'Irving au Nouveau-Brunswick. Autrement dit, la synergie entre diverses compagnies d'un même groupe. Ce modèle, qui existe déjà dans la distribution de biens tangibles, nous le comprenons, nous convions le gouvernement ou l'Assemblée nationale à ne pas forcer indûment ce modèle en matière d'institutions financières, pour deux raisons.

La première raison, c'est que dans la distribution de produits financiers, il y a un aspect conseil. Quand j'achète mes frites à la station d'essence, je n'ai pas besoin de conseil sauf de lire le nombre de grammes et la teneur en graisse. Mais quand on achète des produits financiers dans un réseau de distribution, il y a un élément conseil.

Le deuxième point que nous soulignons c'est le climat de concurrence. Nous soulignons certaines mises en garde formulées dans un document du Conseil économique du Canada, publié en 1986, sur le danger de ce qu'on appelle en anglais des "lost leaders". En ce sens que, par exemple, une banque à charte - parce qu'il faut arriver à cela - ou une caisse populaire, pour attirer les clients vers l'opération dépôt ou l'opération prêt, tarifie l'assurance à des prix visant à accaparer le marché. On parle justement du mammoth de tout à l'heure. Le danger est qu'en enlevant la clôture, le mammoth puisse terrasser les petits mammoths qui sont dans l'autre pacage.

Nous concevons bien que les institutions financières québécoises ont le droit de prendre leur place sur le marché international comme La Laurentienne l'a fait. Mais quand il y a une autre institution financière, qui représente 35 000 000 000 \$ d'actifs, alors que la Banque

Royale a des actifs canadiens qui, sauf erreur, ne dépassent pas 65 000 000 000 \$ - je ne parle pas d'actifs mondiaux, mais d'actifs canadiens - on est très près du mammoth qui est dans un pacage trop petit et qui a besoin de sortir dans un autre jardin au lieu d'écraser les petits à côté.

Nous comprenons que La Laurentienne puisse - puisque c'est déjà de toute façon inscrit dans l'actuelle Loi sur les assurances, à l'article 33 - avoir besoin de se servir de son réseau pour vendre d'autres produits de son conglomerat. Nous comprenons cela. Nous disons cependant: S'il vous plaît, dans votre réforme, prévoyez une transition ou prévoyez les impacts. Nous sommes sur le point d'ouvrir les vannes d'un grand barrage. Regardez dans quel sens va déferler la crue et qui elle emportera sur son passage. Les dernières pousses ou les vieux arbres qui ne méritent plus de vivre?

Cela, c'est pour les réseaux. Sur la rémunération, la position du regroupement est de dire: Oui, bravo. Le partage des commissions, nous sommes d'accord. Il n'y a pas de décloisonnement possible, de travail et de mise en commun des efforts des divers intermédiaires sans partage de commissions. Mais là aussi, nous demandons à l'Assemblée nationale et au gouvernement: S'il vous plaît, soyez souples dans votre réglementation. On sait que le partage de commissions est une phase initiale dans l'association de divers professionnels.

Pour parler à ceux ici qui sont avocats, notaires ou ingénieurs, on sait qu'il existe des formes d'associations nominales où on partage des locaux ou quelques services. Le partage de commissions entre divers professionnels peut prendre toutes sortes de formes et peut se produire en espèces. Une réglementation trop contraignante pourrait décourager ces formes de collaboration. Nous demandons également et c'est bien souligné dans le mémoire, que le taux de partage ne soit pas réglementé. Le regroupement comprend bien qu'il y a un risque à ne pas réglementer le taux de partage parce qu'il pourrait se camoufler de la pratique illégale en arrière d'un certain partage de commissions. Mais quand on met dans la balance l'objectif recherché, qui est de faire travailler plusieurs professionnels ensemble, il me semble, encore une fois, que dans la phase initiale de mise en oeuvre de la réforme, il faudrait d'abord privilégier les associations.

Pour la divulgation des pourcentages de commissions, sujet très sensible, pour l'instant, le regroupement dit non sans qu'il y ait d'étude et voici pourquoi. Nous comprenons que dans la distribution des valeurs mobilières, le problème ne se pose pas. Règle générale, les compagnies qui se financent par émissions de titres ne les distribuent pas elles-mêmes. Quand la Banque Royale distribue ses titres, elle a recours à un courtier. Tandis qu'en assurances, 15 % du volume de primes est distribué directement par

l'assureur. Alors, comment les courtiers ou les agents indépendants vont-ils souffrir la comparaison avec les compagnies d'assurances générales qui distribuent directement, qui, apparemment, n'ont pas de commission, mais qui ont des frais de distribution?

(11 h 15)

Le courtier qui emploie un ou une secrétaire, qui paie les pieds carrés pour le bureau, fait ce que la compagnie d'assurances Wawanesa ou Bélair fait, il se garde une petite marge de profit. Il y aurait une comparaison injuste parce que la compagnie souscrit en direct. Celle qui souscrit, même dans la caisse, ne paie pas de pieds carrés de plancher, ou le paie à rabais. Comment le courtier pourrait-il souffrir la comparaison? Il pourrait y avoir des comparaisons malhonnêtes. On demande de pousser l'étude au lieu d'adopter immédiatement la mesure.

Quant à l'autoréglementation, le regroupement a simplement souligné que les propositions là-dessus relèveraient normalement de l'association, sur le mérite de la solution, mais nous soulignons quand même que si c'est l'intention du gouvernement de proposer une législation qui instituerait un conseil des assurances, nous demandons que le regroupement des cabinets de courtage, l'organisme que je représente, soit une entité qui fasse partie du conseil. Le regroupement, comme M. le président Bernard l'a dit, représente les entreprises de courtage, et non les individus. Dans un contexte de multidisciplinarité, il sera essentiel que ces entreprises soient représentées.

Nous demandons également que la formule de tutelle administrative que le gouvernement pourrait exercer sur ce conseil ne dépasse pas les deux mesures qui suivent. Premièrement, comme c'est le cas pour les autres organismes de réglementation, approbation des règlements sans modification. Deuxièmement, on sait que dans le projet de loi de 1985, il était proposé que l'association - parce que c'était l'association à l'époque - adopte ses règlements, mais le gouvernement, par décret, pouvait modifier ce qui était proposé par l'association. Quant à nous, c'est une façon de renier l'autoréglementation, en pratique. L'autre moyen de tutelle qu'on propose, on comprend également que l'inspecteur général des institutions financières, comme il a déjà un pouvoir de surveillance bien défini, ait dans des cas extrêmes le pouvoir de se substituer à l'organisme d'autoréglementation en cas d'omission d'agir de ce dernier.

Un dernier point - je termine là-dessus - sur la propriété des cabinets, parce que j'ai omis le quatrième titre. Sur la propriété des cabinets de courtage, voici ce que nous demandons. Les courtiers veulent demeurer indépendants, et cette indépendance est incompatible avec un contrôle des cabinets par des assureurs ou des institutions financières. Dans le mémoire, nous suggérons que les institutions financières, cela regroupe les assureurs autant que les

banques ou les compagnies de fiducie, ne puissent pas détenir plus de 49 % des actions de toute classe émises par un cabinet de courtiers corporatif. Quant aux 51 %, les courtiers disent: N'importe qui pourrait les détenir, cela pourrait être le boulanger du village, le concessionnaire automobile, cela peut être ouvert, pourvu que le cabinet soit administré par des gens titulaires de permis.

Nous insistons sur toutes les institutions financières - parce que cela ne se retrouve pas dans d'autres mémoires - parce que nous envisageons un jour, qui n'est pas éloigné, où les cabinets d'assurances distribueront autre chose que de l'assurance, pourront vendre des prêts hypothécaires, puisque c'est ce que nous demandons. Il serait impensable, puisque nous demandons de ne pas être liés par des contrats d'exclusivité, d'être la propriété exclusive ou contrôlée par une institution financière. À l'intérieur de ces 49 %, nous disons qu'une même institution financière ou plusieurs institutions financières relevant d'un même conglomérat, ne pourrait pas détenir plus de 20 % du capital. Par exemple, la Royale et la Compagnie d'assurance du Québec qui sont de la même famille, ne pourraient pas, ensemble, détenir plus de 20 % d'une même classe d'actions. Ou encore, La Laurentienne générale ne pourrait pas se combiner avec toutes les compagnies du conglomérat de La Laurentienne pour détenir 60 %. Les compagnies du groupe La Laurentienne ne pourraient détenir que 20 % cumulativement.

Voilà notre exposé. Nous sommes maintenant prêts à répondre aux questions.

Le **Président (M. Lemieux)**: Je vous remercie, Me Bois. Vous avez été d'un respect, je dirais proverbial, en ce qui concerne le temps. Vous avez pris exactement 20 minutes et vous nous avez fait un excellent résumé de votre mémoire. M. le ministre, vous avez la parole.

M. Fortier: Merci, M. le Président. J'aimerais féliciter le regroupement parce qu'il s'agit d'un excellent mémoire. On voit que lorsque vous faites quelque chose, vous pouvez mettre toute votre ardeur à travailler dans un sens ou dans un autre. Dans ce cas-ci, c'était de travailler en faveur du décloisonnement à certaines conditions que vous mettez de l'avant, mais on voit que vous avez réfléchi et que vous êtes déterminés. D'ailleurs, comme vous l'avez dit, vous représentez la très grande majorité des cabinets de courtage, surtout les plus petits et vous le faites dans un sens de promotion économique. Et on voit que c'est votre préoccupation qui vous a amenés à faire les propositions qui sont ici.

Bien sûr, j'ai pris connaissance du mémoire. J'ai lu l'introduction. J'y vois un peu de contradiction dans la mesure où, au début, vous insistez beaucoup sur le fait que la clientèle ne va plus dans les banques, ne va plus dans les caisses populaires et je crois que vous notez là

une particularité du monde moderne qui va aller en s'accroissant. Personnellement, je ne vais jamais à ma banque pour aller chercher des sous ou même pour en déposer parce que je peux le faire à distance d'une autre institution et quelquefois non pas de la succursale où je vais.

Sur l'élargissement du champ de pratique - on va prendre les points un par un, assez brièvement malheureusement. On n'a pas beaucoup de temps et j'aimerais laisser un peu de temps à mes collègues - vous vous dites favorables à leur élargissement et j'ai pris note, avec beaucoup d'attention, de votre suggestion touchant le courtage immobilier. Je crois que cela demanderait, bien sûr, un amendement à la loi qui est sous la tutelle de mon collègue, le ministre de la Justice. Mais je crois que vous touchez un point important parce que dans le fond vous dites: On n'est pas tellement intéressés à faire du courtage. Ce qu'on serait intéressés à faire ce serait du courtage dans le domaine hypothécaire comme tel. Autrement dit, ce n'est pas tellement la vente ou l'achat des maisons qui vous intéresse, mais c'est plutôt d'être agents pour des institutions financières dans le financement de l'hypothèque lorsque cette transaction-là est faite. J'en prends note. Pour ma part, je suis très réceptif à cette suggestion. On va examiner le détail. D'autant plus qu'en ce qui concerne la protection du consommateur, dans ce cas-ci - parce que vos bureaux de courtage ne sont pas tellement fortement capitalisés - il ne peut pas arriver quoique ce soit qui irait à rencontre de l'intérêt d'un particulier parce que en définitive il faut passer devant un notaire et tout cela est protégé par un acte notarié éventuellement. Donc, il y a protection du consommateur.

En ce qui concerne votre commentaire sur la cueillette des dépôts, je vais vous dire quelle est ma préoccupation et je vais vous écouter. Lorsqu'on a suggéré dans le document que vous devriez être mandataires d'une institution financière, c'est que, comme vous le savez, le gouvernement et tous les gouvernements, je crois, sont très chatoilleux sur la collecte des dépôts parce qu'on veut que ces dépôts soient entre les mains d'institutions financières qui sont garanties en particulier par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, puisque si une institution financière fait défaut, la régie du Québec, en particulier, garantit jusqu'à 60 000 \$. Comme raison vous me dites: Nous pourrions prévoir une disposition voulant que si les courtiers d'assurances prennent cette collecte de dépôt... Et je sais que lorsque vous vous y mettez vous pouvez aller chercher des montants. Entre autres, un courtier peut aller chercher très facilement 500 000 \$ à 1 000 000 \$ s'il va chercher des REER aux mois de janvier et février.

Dans le cas d'un REER, encore là c'est protégé. Mais dans le cas d'un dépôt, notre inquiétude serait qu'un courtier parte avec la caisse. Autrement dit, il n'y a pas de protection pour le consommateur. Tandis que si vous

étiez - et je sais bien que cela va à rencontre de votre mission qui est de représenter plusieurs institutions - mandataire d'une institution, si un courtier faisait défaut de protéger le dépôt du client, nous, nous pourrions toujours nous en prendre à l'institution financière elle-même. Autrement dit, le client serait toujours protégé par l'institution financière qui est sous l'autorité de l'Inspecteur des institutions financières et qui est protégée par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec. C'est le problème que j'y vois et c'est toujours le même dilemme qu'on y voit lorsqu'il s'agit de faire du courtage de dépôts comme tel.

En ce qui concerne les réseaux de distribution, j'ose espérer que le projet de loi touchant les caisses d'épargne et de crédit va être déposé avant l'ajournement de la session. Je veux préciser immédiatement que je demanderai au leader du gouvernement d'appeler une commission parlementaire au début du mois de septembre. Donc, tous et chacun d'entre vous aurez l'occasion de revenir en commission parlementaire. Tout à l'heure, quand le député de Lévis disait qu'il fallait donner suite à nos commissions parlementaires, je pensais qu'il parlait de celle de septembre 1985 qui n'a jamais eu de suite. Alors, eux, ils ont étudié le problème.

M. Garon: Lequel?

M. Fortier: C'était un M. Duhaime. Vous vous souvenez d'un M. Duhaime qui était ministre des Finances?

M. Garon: Septembre 1985...

M. Fortier: Non? En tout cas. Il a tenu une commission parlementaire et il n'y a jamais donné suite. Nous, on y donne suite...

M. Garon: Il y a eu des élections immédiatement.

Le Président (M. Lemieux): S'il vous plaît! S'il vous plaît! M. le ministre.

M. Fortier: J'aimerais préciser, M. le député de Lévis, le problème auquel on fait face. Si on parle aujourd'hui de décloisonnement des intermédiaires, c'est qu'une dynamique a été lancée, c'est vrai, par votre gouvernement, en 1983, mais vous avez laissé les intermédiaires sur le banc, alors qu'ils n'étaient pas préparés et, depuis maintenant quatre ou cinq ans, ces intermédiaires ont fait face à une dynamique provoquée en 1983, mais on essaie de faire des choses pour leur permettre de profiter davantage du décloisonnement.

J'aimerais tout simplement vous dire que je me demande si on n'exagère pas. Dans votre préambule, vous disiez que les épargnants allaient de moins en moins à la banque ou à la caisse. Mais quand on regarde le résultat d'un sondage

effectué par le Mouvement Desjardins et rendu public il y a deux mois, on voit que la majorité, 53 % je pense, de ceux qui ont acheté une police d'assurance auprès du Mouvement Desjardins ne sont pas allés à la caisse, qu'une minorité, je crois que c'était 9 %, avait un prêt auto et 13 % une hypothèque. Et, si on regarde le résultat du sondage, du moins pour ceux qui avaient... À la suite de ce qu'avait fait le Mouvement Desjardins, on s'aperçoit que, contrairement à ce qu'on peut penser, une très forte majorité de gens n'avaient aucune hypothèque et aucun prêt auto, qu'ils avaient acheté de l'assurance du Mouvement Desjardins tout simplement à cause du prix et que 53 % ne l'ont pas fait en allant à l'institution elle-même. De toute façon, nous aurons l'occasion d'en rediscuter au mois de septembre. C'était un commentaire que je voulais faire.

En ce qui concerne la propriété, j'aimerais avoir votre commentaire. J'ai lu également le mémoire de l'association des courtiers et, si on accepte le fait que vous vouliez absolument être indépendants, pourquoi accepter que les institutions financières puissent vous posséder à 49 %? Pourquoi pas à 0 %? Pourquoi pas à 10 %, 15 % ou 20 %? J'y vois une contradiction parce qu'à 49 %, il ne faut pas grand-chose pour arriver à 50 % ou à 51 % par la porte d'en arrière. Et vous savez que l'association des courtiers n'a malheureusement pas fait respecter cette disposition de la loi qui empêchait d'autres organismes, sauf les courtiers, d'avoir le contrôle de bureaux de courtage. Mais avec 49 %, on peut avoir des dispositions dans un holding pour prendre indirectement le contrôle. C'est pour cela que votre recommandation me surprend. Pourquoi ne pas dire au gouvernement... Écoutez, j'accepterais votre langage si vous disiez: Nous voulons rester très indépendants des institutions financières, donc ce n'est pas 49 %, c'est 0 % ou un pourcentage très minoritaire.

Le Président (M. Lemieux): M. Pelland, s'il vous plaît. Je crois que vous avez demandé la parole.

M. Pelland (Pierre): D'accord. En ce qui concerne la capitalisation de cabinets de courtage, il est normal de penser que les institutions qui ont intérêt à investir de l'argent dans ce réseau sont impliquées dans ce réseau, donc de penser, à l'exemple de notre ami Bois, qui disait: Également permisible le boulanger du coin. Ce ne sont quand même pas seulement les boulangers qui seront intéressés à investir dans les cabinets de courtage. On pense surtout, justement, aux institutions d'assurance et aux institutions de dépôt ou de cueillette d'épargne qui seront intéressées à investir de l'argent dans des cabinets.

Quand on prétend, avec raison, qu'on veut demeurer indépendants, c'est la raison pour laquelle on spécifie qu'à l'intérieur des 49 %, un même conglomerat ne devrait pas posséder plus

de 20 %, ce qui ferait en sorte, dans la pratique, qu'on verrait très bien l'assureur important d'un cabinet dire: D'accord, j'investis 20 % dans ce cabinet et une institution de dépôt, et de crédit investir un autre 20 %. Il y a de bonnes chances que cela s'arrête là, mais au pire, cela pourrait monter à 49 %, ce qui ferait la possibilité, si chacun s'est prévalu de ses maximums, de trois institutions. Je ne crois pas que trois institutions diverses s'associent dans la brasserie d'à côté pour *trouver* moyen de prendre contrôle du cabinet de courtage et pour lui faire faire ce qu'elles veulent.

(11 h 30)

Nous, on prétend qu'il y a quand même moyen, par ces restrictions, d'assurer un phénomène d'indépendance au courtier qui, en possédant 51 % du capital-actions ou en excluant la portion majoritaire à des institutions financières, lui permettrait d'aller chercher des formes de liquidités pour améliorer la capacité de son bureau, lui donner un meilleur "cash flow" pour faire des investissements et améliorer sa bureaucratie, son informatique et quoi que ce soit.

M. Fortier: Si je comprends bien votre raisonnement, vous dites: Pour notre développement, on aurait besoin d'argent frais. Et ce financement pourrait nous venir des institutions financières. Donc, si on allait vers zéro, 20 %, ce que vous nous dites c'est que cela pourrait handicaper votre développement. C'est cela que vous nous dites dans le fond.

M. Pelland: Effectivement, je crois que c'est le problème de tout le monde, de toute institution qui veut se développer ou de toute corporation qui veut se développer; de l'argent frais, cela ne nuit pas. Puis on sait très bien que c'est le désir du gouvernement de vouloir diminuer les coûts d'administration. Initialement, ces opérations se font, vous le savez aussi bien que moi, par la bureaucratie et l'informatique. Ce sont des investissements qui sont assez importants.

M. Fortier: Notre proposition dans le document de réflexion provenait du désir d'avoir des règles qui seraient à peu près identiques dans tous les secteurs des institutions financières et comme nous avons permis, du temps du gouvernement du Parti québécois, la propriété des maisons de courtage en valeurs mobilières par des banques en particulier, à 100 %, alors, on s'est dit... Bien sûr, on pourrait y voir certains conflits d'intérêts et certaines personnes en voient. Mais nous avons d'ailleurs négocié avec le fédéral une entente qui va nous permettre de garder le contrôle des valeurs mobilières comme telles. Je crois qu'en pratique on va arriver à des façons de réglementer les valeurs mobilières même si la boîte est propriété à 100 % d'une banque.

C'est la raison pour laquelle on suggérerait la même chose dans le document ici. Vous nous

faites des représentations. Je suis très sensible à ces représentations. Vous nous dites, dans le fond: Ce n'est pas tout à fait la même chose que les valeurs mobilières parce que si une compagnie d'assurances possède la boîte, ils vont avoir beaucoup plus que la Banque Royale, disons, vis-à-vis de sa maison de courtage puisqu'une maison de courtage en valeurs mobilières vend l'ensemble des valeurs mobilières qui sont à la Bourse. Vous nous dites là: Il y a peut-être un danger qu'une compagnie d'assurances pousse davantage. Il y a une question que j'aimerais vous poser là-dessus. Vous dites dans le document que vous n'êtes pas contre le fait qu'une compagnie organise son propre réseau de distribution, si elle le désire, par l'embauche d'agents. Seriez-vous contre l'idée de permettre l'achat éventuel de maisons de courtage, mais à condition que ce bureau perde son privilège de courtier et qu'à ce moment, cela devienne un bureau d'agents qui serait limité à la vente des produits du groupe?

Pour prendre un exemple, disons que La Laurentienne achèterait un ou des bureaux de courtage et qu'ils auraient le contrôle effectif à 51 %. Ce bureau perdrait son privilège de courtier, mais deviendrait un bureau d'agents pour vendre les produits du groupe La Laurentienne, pour prendre un exemple.

M. Pelland: Je vais passer la parole à mon président.

M. Bernard: Nous voulons être cohérents, M. le Président, avec le message que nous avons véhiculé depuis le début. Nous ne nous opposons pas à des réseaux de distribution, de garanties d'assurances IARD ou assurances de dommages, si vous voulez, indépendants. Ce à quoi nous sommes opposés depuis le début, c'est que ce réseau, cette distribution se fasse via des endroits où on consent du crédit, où on perçoit de l'épargne. À ce moment-ci, on pourrait peut-être mettre des noms entre guillemets, Allstate qui est un assureur direct, et qui est quand même un réseau de distribution qui existe avec des agents, et Wawanesa, les mutuelles. Il y a d'autres compagnies. Alors, pourquoi ne pas permettre... Nous autres, nous ne nous opposons pas...

M. Fortier: Non, non, mais vous vous opposez à ce que la compagnie prenne le contrôle d'un bureau de courtage. Vous vous opposez à cela.

M. Bernard: Il ne serait plus un courtier. Il ne serait plus un courtier, à ce moment-là. Il deviendrait un agent.

M. Fortier: D'accord. Si cela changeait de nom ou si cela changeait de nature, vous n'auriez pas la même objection.

M. Bernard: Absolument pas.

M. Fortier: Dernière question parce que je crois que le député de Mille-Îles... Juste une question. Pour le conseil des assurances...

Le Président (M. Lemieux): Je m'excuse, M. le ministre délégué à la Privatisation. Le temps de parole réservé à l'échange de propos n'est que de dix minutes en vertu de l'article 169 du règlement. Vous avez malheureusement terminé votre temps. Je pense qu'on est rendu à quatorze minutes. Est-ce exact?

M. Fortier: J'aurais seulement une petite question, mais si je n'ai pas le temps, on va laisser faire.

Le Président (M. Lemieux): Alors, M. le ministre délégué à la Privatisation, on devra revenir pour que je permette au député de Lévis de prendre le même temps que vous avez pris. M. le député de Lévis.

M. Garon: M. le Président, il y a une première question...

Le Président (M. Lemieux): ...M. le député de Lévis. À vous.

M. Garon: ...que je voudrais poser aux gens du regroupement. Moi aussi, j'ai trouvé leur mémoire intéressant, mais ce que j'ai trouvé surtout c'est qu'ils prenaient position. Quelquefois, on lit des mémoires et on n'est pas plus avancé après qu'avant. J'aime quand les mémoires disent les choses clairement. Dans votre cas, vous prenez position et vous étudiez les questions qui vous intéressent particulièrement. En commençant, j'aimerais vous dire que je suis un peu surpris. Vous avez insisté beaucoup sur le fait que les tarifs des courtiers ne devraient pas être connus. Je ne comprends pas trop parce que j'ai le sentiment qu'actuellement, une grande partie du débat concerne le fait que les services que vous rendez ne sont pas assez connus. Si les gens connaissaient très bien les services des courtiers et les utilisaient davantage, ils ne se priveraient pas des services d'un courtier.

J'ai le sentiment que, dans tout le débat auquel on assiste actuellement, on n'insiste pas assez sur les services que les courtiers rendent et on a l'impression qu'un courtier, c'est un agent qui vend un produit avec une commission. C'est beaucoup plus que cela, les services qu'on peut demander au courtier concernant les produits, les soumissions, les différents tarifs que les entreprises exigent, etc. Il y a plusieurs services rendus par les courtiers qui, à mon avis, quand ils sont bien connus, intéressent normalement les gens. C'est pour cela que je ne comprends pas trop pourquoi vous dites qu'ils ne devraient pas être connus. Est-ce que vous estimez que les gens trouveraient qu'ils paient trop cher? Je remarque, par exemple, que dans le courtage immobilier, les tarifs sont connus - on

parle de 6 % ou 7 % - et on commence à dire que sur des grosses transactions, 6 % et 7 %, c'est trop cher. C'est évident que vendre une maison de 70 000 \$ et vendre une maison de 300 000 \$... Quels sont les pourcentages par rapport aux produits? J'entendais récemment des débats là-dessus et je trouvais cela intéressant.

Dans le domaine de l'assurance, d'ailleurs, vous en faites la démonstration, surtout pour les produits qui ne sont pas volumineux, cela ne doit pas être très payant. Par ailleurs, vous offrez la gamme de produits. Pourquoi ne voulez-vous pas que les tarifs soient connus alors que j'ai l'impression que cela valoriserait davantage votre profession?

M. Bernard: Voici. Je suis d'accord avec une partie de votre énoncé et complètement en désaccord avec l'autre. Si je pars avec la partie sur laquelle je suis en désaccord, je pense qu'on vient de fausser quelque chose. Nous avons ici en parallèle deux systèmes de distribution: le système via des courtiers que nous sommes et le système via des assureurs en direct. Également, il y a un nouveau système qui tente de s'implanter via les institutions de crédit. Étant donné la capacité de marketing ou de publicité de ces assureurs en direct qui pourraient éventuellement publiciser ou faire certaines représentations vis-à-vis du public et dire: La commission moyenne sur des lignes personnelles est de 15 % - ce qui, d'ailleurs, est conforme à la réalité, soit entre 15 % et 16 % - nous, nous n'avons pas de commission et du dollar prime que vous payez, nous allons vous rembourser lors d'un sinistre, 85 %, ou 80 %, ou 84 %, peu importe, c'est déjà de fausser, parce qu'à l'intérieur de notre commission, nous devons absorber tous les frais administratifs inhérents à l'émission: la souscription, l'émission et les services de ce contrat d'assurances alors que l'assureur en direct, lui, bénéficie de locaux souvent fournis par une compagnie parente ou associée qui sont inconnus, qui sont probablement absorbés par la compagnie parente ou associée. Je ne mets pas de nom entre guillemets. Alors, si je prends ma commission moyenne de 15 % ou de 16 %, que j'y ajoute les frais d'administration des assureurs à l'arrière, j'arriverai certainement avec 30 % de coût d'acquisition ou à peu près. Alors, la publicité qui sera faite par cet assureur en direct dira: Si vous faites affaire avec moi, je pourrai vous retourner pour 10 \$ en prime, 0,85 \$ et si vous faites affaire avec un courtier, je pourrai vous retourner 0,70 \$ ou 0,65 \$. Je crois que ce serait préjudiciable au courtier et que personne ne pourrait vraiment l'expliquer de façon compréhensible aux clients, à la clientèle.

Pour retourner ou en revenir à un autre aspect que vous venez de me mentionner, le pourcentage des commissions à certains égards ou dans certaines lignes d'assurances et, entre autres dans les lignes commerciales, ne croît pas, mais décroît avec la grandeur du risque ou la

grandeur de la prime.

Actuellement, contrairement à ce qu'on pense, la commission pourrait être de 20 % sur un risque commercial. Elle est souvent réduite à 13 % et même à 10 %. Les grands cabinets de courtage qui doivent souscrire à ces risques font souvent appel à des professionnels: des ingénieurs, des architectes, des évaluateurs agréés, et ils doivent en assumer les coûts. Alors, la commission est tout simplement un montant qui ne veut rien dire et qui ne voudrait rien dire à M. le Public. Voilà.

M. Garon: Mais il me semble que dans ce que vous venez de dire M. Bernard, M. le Président, il ressort qu'on vous accuse de demander tant. Au fond, on vous accuse justement... On se dit actuellement que si on évite le courtier, on peut épargner tant. Vous êtes pris dans le problème actuellement, tandis que si la commission réelle était connue, il me semble que ce serait moins grave que de laisser supposer qu'il y a des commissions faramineuses. Quand vous parlez de commissions de 15 % ou de 16 %, cela ne me scandalise pas, mais, si on laisse entendre que les commissions sont faramineuses, cela m'apparaît pire que si les assurés connaissaient le taux réel de la commission, parce que, actuellement, c'est évident que, sur le plan de la concurrence, on dit: Si on évite un courtier, on économise tant.

Par ailleurs, si le taux réel - vous parlez de 15 % et 16 % en moyenne - est connu, les gens pourront dire: On va voir tel courtier et le courtier va pouvoir dire: Voici, je rends tel ou tel service, telle ou telle chose. La publicité des courtiers se fera davantage sur leurs services qui sont des services réels. Il me semble que vous n'avez pas assez confiance en vos services. Je travaille avec des courtiers et je suis conscient qu'ils rendent des services. J'aime bien mieux, dans certains cas par exemple, pouvoir demander à un courtier. J'aimerais connaître les tarifs de telle ou telle compagnie pour pouvoir comparer, et qu'on me dise: Oui, c'est tel prix, mais, par ailleurs, tu as telle couverture que tu n'as pas là. On discute ensemble et, finalement, la décision que je prends m'apparaît une bonne décision en fonction des renseignements que j'ai eus.

Mais s'il faut que j'appelle chacun des agents et que je fasse tout ce travail moi-même, cela va me coûter bien plus cher en temps que de passer par un courtier qui connaît cela et qui peut me dire cela rapidement. Il me semble que la valorisation de vos services serait plus grande si les taux de commissions étaient connus.

M. Bernard: Voilà. Dans un premier temps, je vais tout simplement vous répondre... parce que votre question, votre exposé est en deux volets. Les frais d'administration des assureurs aux "direct writers", pour employer un terme bien connu, sont-ils cachés volontairement ou

non? Personne ne sait ce que cela coûte de frais d'administration chez un assureur en vente directe, alors que, chez nous, on voudrait montrer les nôtres. Pourtant, en assurance automobile, tout le monde sait qu'on a 12,5 %.

Dans un deuxième temps, vous me parliez tout à l'heure de la valeur d'une prime. On vient de fausser le débat, à mon sens. Ce qu'il en coûte pour assurer votre voiture pour 400 \$ ou 500 \$ ailleurs, cela ne change rien, ma commission est de 12,5 % là-dessus, de toute façon. Si vous vous référez à la page 19 de notre mémoire, vous voyez qu'on n'est pas farouchement opposés à la divulgation de cette fameuse rémunération. On vous le dit. Il y a assez d'éléments dans ce qu'on vous dit pour l'étudier probablement davantage, mais un peu plus tard, pas aujourd'hui. Parce que avec l'exercice qu'on vient de faire, on vous a quand même démontré quelque chose. Il y a des assureurs en direct qui, eux, ne dévoilent rien, qui ont faussé l'histoire, pense-t-on, à notre détriment et, en même temps, on dit qu'on est peut-être prêts à le faire mais étudions d'abord la question.
(11 h 45)

Quand ce sera fait ou divulgué, si jamais on est prêts à le faire, il faudra faire valoir que certains courtiers offrent des services que certains autres offrent ou n'offrent pas; quelles sont les lignes commerciales que nous devons fournir, les services d'expertise aussi bien en ingénierie ou, en tout cas, nommez-les, tout ce qu'on doit fournir... À partir de là, nous ne sommes pas farouchement opposés à la divulgation, mais on dit: Dans un premier temps, regardons ce qu'on peut faire et ce qu'on doit faire aussi pour le bien commun, pour l'intérêt général. Est-ce dans l'intérêt du public de le divulguer?

M. Garon: Vous dites que vous ne connaissez pas une partie du taux par rapport au montant de la prime qui est facturé.

M. Bernard: Non, vous m'interprétez mal.

M. Garon: C'est pourquoi je vous pose la question. Je ne suis pas certain d'avoir bien compris.

M. Bernard: Il y a une partie des frais d'administration des assureurs en direct qui est cachée, volontairement ou non, et qui est inconnue du public. Quand on déclare 15 % ou 16 % de commission en moyenne chez un courtier, qu'est-ce que l'assureur en vente directe déclare, lui? Allez-vous l'obliger en même temps à déclarer son prix d'acquisition en plus des coûts cachés du local qui lui est fourni, de l'informatique qui lui est fournie, du chauffage, de l'éclairage, etc? Prenez l'exemple du magasin Sears avec Allstate ou je ne sais pas. Quelqu'un supporte les coûts, mais qui? Est-ce le magasin qui les supporte ou l'assureur? Est-ce une

compagnie parente? Je ne sais pas. Mais c'est fausser l'image du public que de laisser quelqu'un vraiment utiliser une publicité pour dire: Donne-moi du dollar prime, je te retournerai X...

M. Garon: Il y a une question que j'aimerais vous poser. Comment se fait-il que vous ayez réagi violemment aux caisses populaires qui ont voulu vendre des produits d'assurances alors que - je ne dirai pas mes cartes de crédit - je reçois toutes sortes de propositions d'assurance de mes cartes de crédit. Sears m'envoie des propositions d'assurance; Eaton également. Il y a toutes sortes de compagnies qui m'envoient des propositions d'assurances à la maison, avec des formules à signer...

M. Fortier: Vous avez besoin d'assurance?

M. Garon: Non, non. Mais j'imagine que cela doit être pareil pour les autres. Je n'ai pas fait d'enquête, mais je suis étonné du nombre de propositions d'assurances qu'on reçoit. Par exemple, au mois d'août, des propositions pour les enfants qui vont aller à l'école; pour des accidents, etc. Mais cela ne me fâche pas parce que cela me fait connaître en même temps tous les produits qu'il est possible d'avoir dans ce domaine. J'ai remarqué que les courtiers n'ont pas réagi. Est-ce parce qu'ils ne craignent pas ce genre de sollicitation? Par rapport à leur réaction face au Mouvement des caisses populaires Desjardins, je pose la question en toute candeur. Je n'ai pas la réponse...

M. Bernard: Je croyais être le seul à recevoir ces documents.

M. Garon: Pardon?

M. Bernard: Je croyais être le seul à être sollicité de cette façon. Je comprends que vous soyez inquiet, surtout vous, M. le député de Lévis.

M. Garon: Pourquoi?

M. Bernard: Parce que vous êtes vraiment près de la coupole, du Saint-Siège.

M. Garon: Non, non.

M. Bernard: C'est pour badiner, remarquez bien.

M. Garon: Oui.

M. Bernard: Cette situation ne nous énerve pas. Je vais vous dire pourquoi. Ce à quoi nous nous opposons farouchement - et je vais continuer de le faire longtemps à part cela - c'est que, quand je reçois quelque chose comme cela chez moi, je ne suis pas dans l'enceinte d'un

endroit où on consent du crédit. Nous nous opposons carrément à ce que les banques, quasi-banques ou les sociétés de fiducie qui, elles, consentent du crédit dans un premier temps puissent, dans un deuxième temps, offrir en même temps des garanties d'assurance IARD ou assurance de dommages si vous voulez. Pourquoi? Parce que au Québec - mais probablement que c'est pareil partout dans le monde - quand on entre dans une institution semblable - quand je dis Desjardins, attention, c'est un prétexte, cela pourrait être n'importe quelle autre institution de crédit - on entre un peu à genoux. On rampe un peu devant le directeur de crédit pour obtenir notre prêt. Quand on l'a obtenu, il nous dit: Qu'est-ce que tu dirais si, en un seul et unique versement, j'inclusais ton assurance? On est tellement content d'avoir eu le prix qu'on n'a même pas le temps de s'opposer et on dit oui. Alors, c'est une vente qu'on appelle liée et, à l'intérieur de vos propres règlements et ceux de ce gouvernement, vous défendez les ventes liées. On se demande tout simplement: Entre la forte incitation et la coercition où est la différence? Cela se sépare drôlement mal; ce n'est pas facile de faire une distinction.

Quand vous me dites Desjardins, attention: pour moi, Desjardins est un prétexte, c'est tout simplement une institution financière et nous nous opposons carrément à la distribution des garanties d'assurance via des institutions d'épargne où on fait aussi du crédit. C'est simplement cela. On dit qu'on a alors des ventes liées, on a également des informations drôlement privilégiées dans ces endroits, que je n'ai même pas le droit d'avoir en plus, mais eux les ont.

Le Président (M. Lemieux): Je vous remercie. M. le député de Lévis, votre temps est terminé. Est-ce que je pourrais avoir consentement pour déroger à l'entente qui est intervenue entre les leaders relativement au temps de parole concernant le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec? Étant donné que l'ordre de la Chambre m'indique que nous pouvons siéger jusqu'à 12 h 30 et que l'entente entre les leaders confirme que le temps qui devait être réservé au Regroupement des cabinets de courtage était de 20 minutes pour leur exposé et 40 minutes de discussion, s'il y avait entente entre les parties, nous pourrions poursuivre jusqu'à...

M. Fortier: On peut aller jusqu'à 12 h 15.

Le Président (M. Lemieux): ...12 h 30...

M. Fortier: 12 h 15.

Le Président (M. Lemieux): ...ou 12 h 15.

M. Garon: Ce serait plus simple un chiffre pair, par exemple, parce que...

Le Président (M. Lemieux): 12 h 20.

M. Fortier: 12 h 15, 12 h 20...

Le Président (M. Lemieux): Cela va, M. le ministre?

M. Fortier: Quinze minutes de plus.

Le Président (M. Lemieux): Nous allons poursuivre jusqu'à 12 h 20. La parole est maintenant à vous, M. le député de Mille-Îles.

M. Garon: J'aurais une petite remarque brève.

Le Président (M. Lemieux): Une petite remarque brève, oui, M. le député de Lévis.

M. Garon: Je ne pense pas avoir la réputation d'être un défenseur de banquiers. Ha, ha, ha!

M. Fortier: Il défend les mototcyclistes! Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le député de Lévis. M. le député de Mille-Îles.

M. Bélisle: Merci, M. le Président. D'abord, bienvenue aux intervenants puisque je n'ai pas eu l'occasion de les saluer officiellement tantôt, lors des remarques préliminaires.

M. le Président, j'aimerais dire tout haut, au départ, que les intermédiaires financiers du Québec ont gagné. Vous avez gagné parce que vous avez obtenu une commission parlementaire que vous avez, à juste titre, réclamée depuis le mois de novembre dernier, afin que le gouvernement écoute vos représentations, vos doléances et qu'il ajuste mieux le type de réforme ou de décloisonnement des institutions financières qu'il veut faire selon ce dont les citoyens du Québec ont besoin.

Je vous ai vus ce matin avec des sourires sur vos figures. Je dois vous dire que je ne peux m'empêcher de vous féliciter pour ces sourires parce que après avoir lu l'article samedi dernier, le 28 mai, en page B-1 du **Devoir**, je me serais attendu, ce matin, à vous voir arriver ici avec une mine un peu déconfite. Je veux vous assurer que, pour les députés ministériels, les carottes ne sont pas cuites. Les courtiers d'assurances ne sont pas cuits; les intermédiaires financiers... si nous sommes là, c'est pour vous consulter, vous écouter et apprendre de vous. Je veux le souligner et je pense que c'est important. Je trouve hautement immoral et même indécent - et je me chargerai de le dire aux personnes appropriées qui viendront cette semaine - ce style de "forcing" politique où on tente, avec un fusil dans le dos, de pousser des parlementaires qui représentent les citoyens du Québec à aller dans une direction alors que nous devons être impar-

iaux, au-dessus de la mêlée, dans l'intérêt des citoyens du Québec et de tous les citoyens concernés.

Ceci étant dit, j'aimerais entrer dans le coeur du sujet. On va arrêter de noyer le poisson dans l'eau. C'est la vente de l'assurance au comptoir dans des institutions de crédit qui est le fond du dossier; je pense qu'il ne faut pas se le cacher. Il y a plusieurs facettes à cette vente. On pourrait peut-être aborder une première facette que vous avez soulevée tantôt, c'est celle de la confidentialité de l'information de crédit, etc. Le fait que nous sommes en position, dans une institution financière qui fait du crédit, qui fait un prêt à la consommation ou qui fait un prêt hypothécaire sur un immeuble, de placer l'individu - comme vous l'avez dit tantôt, M. le président du regroupement, on entre un peu à genoux dans les institutions de crédit - dans une position où il se voit imposer, gentiment ou par forte suggestion, d'assumer et de prendre directement sur place une police d'assurance.

J'aimerais vous poser une première question. Parlons de pourcentage comme règle générale; ne parlons pas du Canada parce que au Canada il n'existe pas des provinces où cela se fait, je pense, où l'on permette à une institution de crédit de vendre à la fois, au comptoir, de l'assurance. Mais parlons de nos voisins du Sud qui représentent le grand marché. Nous nous en allons vers une libéralisation du commerce en 1989, avec un marché d'au-delà de 275 000 000 de personnes. À votre connaissance, quel est le pourcentage des États aux États-Unis où on prohibe, on empêche, on défend la vente de produits d'assurances dans une institution où l'on fait du crédit: crédit à la consommation, crédit bancaire ou autres?

Pour quelle raison et à quelle période nos voisins du Sud, nos amis de l'autre côté de la frontière ont-ils décidé de ne pas permettre à leurs institutions financières de faire la vente d'assurances dans les institutions de crédit? Je regarde le Québec qui s'en va dans une allée où, en Amérique du Nord, sur le continent nord-américain - je ne connais pas la situation au Mexique - aux États-Unis et au Canada, le Québec serait le seul endroit où on aurait un pas différent des neuf autres provinces canadiennes et peut-être de nombreux États américains. J'aimerais entendre quelqu'un là-dessus, au départ.

M. Bois: À notre connaissance, il n'y a qu'un seul État aux États-Unis qui le permette spécifiquement, c'est le Dakota du Sud, et ce n'est pas l'État le plus peuplé. C'est à cause, semble-t-il, d'une échappatoire dans la loi. Il y a 27 autres États où des "savings and loan association" distribuent de l'assurance, mais sous surveillance. Je ne parle pas de permission. Ce sont 27 cas où les "Insurance Commissioners", qui sont l'équivalent de nos surintendants des

assurances, surveillent la question. Dans les autres États de l'union, ce n'est pas permis, ce n'est pas pratiqué. Quand je parle de ces statistiques, je vous cite une étude ou un relevé préparé par l'Association des agents d'assurances des États-Unis, mieux connu sous l'acronyme IIAA. C'est le relevé qui a été fait jusqu'à maintenant, mais il n'y a pas d'État où, explicitement, selon cette étude, on permet la vente d'assurance.

Dans la littérature financière aux États-Unis - je vous réfère à un ouvrage important de Cooper and Fraser - la crainte qu'on exprime à ce sujet, c'est, d'une part, les ventes liées, mais c'est plus que cela, c'est la crainte de l'insolvabilité des institutions financières qui pratiquent dans ce type de réseau. Voici par quoi cette crainte est justifiée: si c'est, pour prendre l'exemple classique, une institution de dépôt et de crédit qui s'allie à un assureur, les auteurs en question - et je cite Cooper and Fraser - "...craignent qu'on tarifie l'assurance à un taux qui ne soit pas prudent pour la compagnie d'assurances, pour ses actionnaires et pour l'ensemble des assurés, afin d'attirer des déposants et des emprunteurs." Et, comme ici on n'a pas de banque universelle comme en Allemagne, l'opération bancaire et l'opération d'assurance demeurent quand même divisées. On compromet la solvabilité de l'assureur pour engraisser en grand frère bancaire. C'est la préoccupation là-bas. Cela n'a pas d'impact immédiat sur le consommateur. L'impact se produit, et il est dévastateur, au moment où les gens viennent pour réclamer leur indemnité et on s'aperçoit que ce n'est pas la banque qui a à payer. Elle est remplie de dépôts et elle a des actifs très considérables. C'est la compagnie d'assurances qui est insolvable. Alors, il y a un État où c'est permis et 27 où c'est toléré sous surveillance.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Mille-Îles.

M. Bélisle: Brièvement, c'est difficile, M. le Président, dans des sujets semblables.

On remarque à la page 3 du livre blanc et je vous lis: "À plusieurs égards, notre secteur financier constitue une réalisation remarquable du génie économique québécois attribuable au dynamisme des dirigeants et propriétaires des institutions ainsi qu'à une législation financière maintes fois innovatrice." On va plus loin. Et, si on regarde à la page 43: "Le Québec s'est donc bien tiré jusqu'à maintenant de cette période d'instabilité et notre système financier se maintient en bonne santé comparativement à la situation observée en Ontario et dans quelques autres provinces canadiennes." Autrement dit, ce qu'on dit dans le livre blanc - et vous l'avez certainement lu - c'est que cela va bien au Québec dans le secteur financier. Cela va bien dans le

secteur des assurances, je suppose. Cela va bien ailleurs.

(12 heures)

Ce qui m'amène à toute la question de la concentration du capital parce que vous l'avez soulevée tantôt. Vous avez des craintes. Vous exprimez des réserves. On va le nommer. Desjardins au Québec a 35 000 000 000 \$ d'actifs. Est-ce que vous avez réfléchi - parce que c'est important de réfléchir à cela - est-ce qu'il devrait y avoir - parce que vous avez mentionné tantôt qu'ils devraient peut-être aller sur d'autres terrains s'ils veulent devenir un mammoth financier; aller piétiner ou passer sur le pacage de quelqu'un d'autre ou sur d'autres territoires - est-ce que vous avez imaginé que le gouvernement du Québec devrait établir des limites pour n'importe quelle institution financière au Québec quant à la concentration du capital dans une institution financière? Je pose la question d'une autre façon. Si Desjardins a 35 000 000 000 \$ aujourd'hui, est-ce qu'on devrait laisser aller une institution à 50 000 000 000 \$, 60 000 000 000 \$, 90 000 000 000 \$, 100 000 000 000 \$, 120 000 000 000 \$ et quelles pourraient être les conséquences pour les consommateurs et les gens au Québec, si on laissait augmenter une telle concentration de capital?

Le Président (M. Lemieux): Une réponse brève, s'il vous plaît, très brève parce que M. le député de Lévis doit prendre la parole dans une minute.

M. Bois: Cela n'a pas été la principale préoccupation du mémoire. On est très préoccupé par notre survie. Tout ce qu'on vous dit dans le mémoire à ce sujet, c'est qu'on comprend qu'un modèle de réseau est théoriquement défendable, mais qu'il ne faut pas être prisonnier des modèles pour le modèle et, quand on a de tels géants - et ce n'est pas à nous de contrôler la concentration - il faut peut-être des mesures transitoires permettant aux plus faibles de rester dans leur pacage et de manger le foin avant que les gros viennent le manger. Il y a des réalités économiques et Desjardins en est une.

Les gens du regroupement ne se sont pas penchés sur la possibilité de limiter la concentration de Desjardins au Québec. Le fédéral s'en préoccupe peut-être. Mais nous n'y avons pas songé. Cela a été notre préoccupation tout simplement parce que Desjardins a une position - je veux utiliser le vocabulaire - dominante au Québec et on craint que cette position dominante ne nous affecte. On demande tout simplement au gouvernement: Tenez compte de cela, s'il vous plaît, quand vous légiférerez à propos de nos petites épiceries. On n'est pas des magasins à grande surface. Faites attention à nous.

À l'automne, on compte être conviés à faire des représentations sur ce sujet, si vous le

voulez bien. Sans vouloir blesser M. le député, on mentionnait au début qu'on ne voulait pas faire dériver le débat sur cette question, même si elle nous préoccupe beaucoup.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. Bois.

La parole est maintenant à M. le député de Lévis. M. le député de Lévis, s'il vous plaît. Vous avez dix minutes.

M. Garon: Vous avez parlé d'interdiction, aux États-Unis, de vente au comptoir de produits d'assurance. Ne pensez-vous pas que le fait qu'il y ait environ 14 000 banques aux États-Unis fait en sorte que ce n'est pas du tout la même situation qui prévaut au Canada, non seulement au Québec, mais au Canada où les institutions bancaires ou quasi bancaires sont très peu nombreuses comparativement aux institutions américaines? Le danger vient beaucoup plus de ce que vous annoncez, avec raison aussi, aux pages 9 et 10, quand vous dites: "La loi pourrait aussi prévoir que l'intermédiaire ne peut traiter qu'avec les institutions de dépôt détenant un permis provincial ou fédéral: on éviterait ainsi que des intermédiaires cueillent des dépôts au profit d'institutions étrangères non réglementées et non assurées en vertu d'un régime d'assurance-dépôt." Là, vous frappez juste dans le mille.

Au fond, on passe à côté pour aller dans des institutions étrangères qui ne sont contrôlées d'aucune façon, alors qu'ici on a quand même les institutions financières peut-être les plus réglementées au monde; elles sont peut-être trop concentrées dans le sens qu'il y a moins de concurrence qu'aux États-Unis. Je pense bien qu'on est dans deux systèmes complètement différents. On ne peut pas comparer le système bancaire américain avec le système bancaire québécois ou canadien. Combien y a-t-il eu de faillites de banques aux États-Unis l'an dernier? Chaque année? Cela varie entre 200 et 300. Parfois cela va jusqu'à 400. Ici quand on en a une, c'est quasiment un drame. Comprenez-vous, c'est comme si la mer Champlain revenait en place. On n'est pas dans les mêmes choses. J'ai l'impression qu'on charrie un peu si on compare le système bancaire américain et le système bancaire canadien, en termes de solvabilité. Ne pensez-vous pas que cela a joué?

Le Président (M. Lemieux): Me Bois, s'il vous plaît.

M. Bois: Puisque M. le député de Lévis nous donne l'occasion d'aborder ce problème. Oui, la comparaison peut être oiseuse parce que le système bancaire américain est plus segmenté et fragmenté que le nôtre. Si toutes les banques américaines vendaient de l'assurance, peut-être même que le danger serait moins grand qu'ici où le système bancaire est plus concentré. Quand on pense que Desjardins a 47 % des prêts hypothécaires au Québec suivant ses chiffres, et tout

près de 40 % de l'épargne! Alors, dans notre système bancaire canadien où les banques ont encore une situation dominante - je parle du crédit à la consommation surtout - les comparaisons sont différentes. Vu que vous parlez de banques et de dépôts, c'est M. le ministre Fortier qui faisait une observation tout à l'heure. C'est un peu dans la même foulée. On parlait de collection de dépôts par des intermédiaires. Vous l'avez mentionné aussi. Pour la collection de dépôts par des intermédiaires, nous suggérerions comme mesure de protection des consommateurs que la réglementation prévienne tout simplement que la remise des fonds se fasse obligatoirement sous forme de traite ou de chèque libellés exclusivement à l'ordre de l'institution financière et non à l'ordre de l'intermédiaire. Qu'il n'y ait pas de numéraire qui soit remis.

Le même problème existe en assurances. C'est l'article 340 qui règle le problème en assurances. Un agent d'assurance-vie peut se sauver avec une prime de 20 000 \$ quand il représente deux ou trois compagnies, souvent ce sont les épargnes d'une vie. Il y a un mécanisme de protection dans la Loi sur les assurances qui est l'article 340. Il pourrait y avoir la même mesure de protection. Je m'excuse, M. le député de Lévis, d'avoir glissé. C'est le deuxième élément de ma réponse. Mon collègue du regroupement me faisait observer que c'était un point sur lequel on n'avait pas répondu.

M. Garon: Il n'y a pas d'excuses. On est là beaucoup plus pour vous entendre que pour m'entendre. Je vais avoir d'autres moments pour me faire entendre. Prenez toutes les occasions de temps que vous avez à votre disposition pour dire ce qu'il vous plaît de dire.

Autre point que je voulais soulever... Je vous devance un peu, mais je pense que le député de Mille-Îles a dit avec raison qu'il y avait un fond du débat qui... Considérez-vous que les caisses populaires sont un mouvement ou plutôt une entité corporative... Il y a 1400 caisses locales. Je pense que c'est très important, 1400 caisses locales que le gouvernement a un peu forcées à avoir des fédérations régionales et une fédération centrale pour avoir une meilleure solvabilité. S'il avait fait la même chose pour les caisses d'entraide en temps opportun, les caisses d'entraide seraient encore là. On peut voir cela comme un mouvement corporatif ou encore 1400 caisses locales qui se sont donné des services, un peu comme Provigo joue un rôle par rapport à des épiciers indépendants. Je reviens à ma question de tout à l'heure et je n'ai pas la réponse. J'aimerais savoir comment vous voyez cela. Lorsque American Express envoie de la publicité pour qu'on lui achète de l'assurance, ou Eaton de Toronto, ou Sears de Toronto qui vient justement de déplacer son bureau de crédit vers Toronto, sollicitent les consommateurs chez eux, dans leur maison, vous ne réagissez pas, mais lorsque la caisse locale le fait, cela vous fatigue.

J'aimerais savoir pourquoi. Est-ce que vous croyez que cette sollicitation à la maison n'est pas dangereuse, qu'elle ne représente pas un gros pourcentage, qu'il n'y aura pas de développement de ce côté?

Le Président (M. Lemieux): M. Béland, s'il vous plaît. Excusez-moi, il s'agit de...

M. Garon: M. Bernard.

Le Président (M. Lemieux): M. Bernard. Pardon.

M. Fortier:...

M. Garon: Je ne vous pose pas une question dont j'ai la réponse.

M. Bernard: Est-ce que vous m'avez parlé de...

Le Président (M. Lemieux): Par déformation professionnelle, mais effectivement, j'avais à l'esprit le président des caisses populaires.

M. Bernard: Est-ce que vous m'avez appelé M. Béland? Je ne vous haïssais pas. Je commence à...

M. Fortier: Il était gêné...

Le Président (M. Lemieux): J'espère que je ne vous ai pas insulté, M. Bernard.

M. Bernard: Je reviens à l'argument de tout à l'heure, M. le député de Lévis, à savoir que, lorsque je reçois de la publicité chez moi, je ne suis quand même pas dans l'enceinte d'un endroit où on consent du crédit, etc. Cela, c'est dans un premier temps. Dans un deuxième temps, nous avons depuis le début, nous du regroupement, véhiculé un message: Nous ne nous opposons pas à la vente d'assurances en direct. Nous ne sommes pas effrayés par les assureurs directs. La preuve, si vous remontez dans le temps vers les années soixante, les assureurs directs contrôlaient approximativement 19 % ou 20 % du marché total des assurances des particuliers. Je n'ai pas les statistiques de 1988, mais en 1987, malgré l'accroissement d'intervenants ou d'assureurs, si vous voulez, ce pourcentage a diminué à 15 % ou 16 %. Donc, cela ne me fait pas peur d'avoir de la concurrence.

Cette concurrence n'est pas dangereuse, parce que les courtiers du Québec sont, pour les acheteurs d'assurances, les magasiniers. Nous sommes les personnes qui allons magasiner pour vous ou marchander auprès de marchés différents, alors que lorsque vous entrez chez un assureur direct ou que vous recevez de la sollicitation par courrier, vous ne pouvez comparer avec un produit similaire. Vous ne pouvez pas non plus, si vous décidiez de l'acheter

éventuellement, savoir qui fera le service à la toute fin. Parce que le but ultime de l'achat d'un contrat d'assurance, c'est quoi? C'est une réclamation possible. Que voulez-vous?

On dit depuis le début que les courtiers sont là pour la protection générale du public. Nous sommes là pour garantir que d'une part, vous achèterez le produit qui vous convient, au prix qui vous convient avec une compagnie solvable. Nous sommes là également pour garantir que, d'autre part, vous serez indemnisés - si vous êtes indemnisables, évidemment - à l'intérieur des cadres du contrat d'assurance. Vous pouvez croire que si nous avons réussi à atteindre 85 % du marché, c'est qu'on a fait notre job, je pense.

Cela ne nous fait pas peur de recevoir... Moi aussi, j'en reçois des papiers d'American Express, de Shell ou de toutes ces compagnies. Je les regarde. Je suis un courtier, peut-être que je les regarde moins. Mais je les regarde quand même parce que je trouve que, de temps en temps, ils ont de fameux outils de marketing. Mais je me rends compte que mes confrères courtiers continuent de vendre et d'accroître leur part du marché. Ces personnes, je le répète, ne sont pas des personnes ou organismes qui consentent du crédit. Il n'y a pas de vente liée ou de possibilité de vente liée. Ils ne jouissent pas non plus de renseignements privilégiés, à même leur établissement. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question. En tout cas, j'ai tenté de le faire.

Le Président (M. Lemieux): M. Pelland, vous voulez compléter brièvement? Il ne reste que trois minutes au député de Lévis.

M. Pelland: Ce sera très bref. L'implantation de Desjardins - malgré qu'on n'aimerait pas le nommer, mais c'est quand même un fait - est quand même assez récente. On a déjà de la documentation qui nous est rapportée par des confrères courtiers, mentionnant des cas vécus. Une dame est sollicitée par l'agent de sa caisse populaire lui disant: Nous avons en main le contrat d'assurance à titre de créancier hypothécaire. Cela est dû telle date. Votre police d'assurance est de tel montant. On peut vous faire des représentations sur tel montant. Si jamais vous êtes intéressés, on peut vous fournir des pièces justificatives de ces plaintes qui commencent à entrer régulièrement à nos bureaux.

On est conscients que peut-être M. Béland, dans son implantation, était contre le principe de briser la confidentialité et des ventes liées. Mais tout le monde est utopique. Le paradis sur terre et le communisme qui est bon pour tout le monde, on voit ce que cela donne. C'est l'application pratique de théories utopiques. On peut se permettre d'avoir des doutes. Nous, on n'y croit pas à la protection du public en ce qui concerne les transactions liées et la confidentialité

d'information.

Qu'on donne le privilège à quelqu'un, dix jours après, d'annuler sa police, ce n'est pas parce qu'on est dix jours plus tard que l'acheteur de services ne se prend plus pour un requérant et qu'il va demander l'annulation de produits qu'il ne s'est pas fait obliger, mais lui, en tout cas, a perçu que ce serait bien vu s'il achetait l'autre service pour avoir le premier. C'est ce qu'on appelle une transaction liée.

On n'y croit pas aux mesures de protection du public. On croit à une seule bonne mesure. Pas de vente d'assurance IARD dans l'enceinte d'une institution bancaire ou quasi bancaire. De cette façon-là, il n'y a pas d'échappatoire. C'est clair, net et précis et le débat est tranché.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, vous avez jusqu'à 12 h 15.

M. Pelland: Bien, j'ai terminé mon intervention.

Le Président (M. Lemieux): Est-ce que vous avez terminé? Il vous reste deux minutes. Vous avez jusqu'à 12 h 15.

M. Garon: Donc, c'est l'alternance...

Le Président (M. Lemieux): C'est l'alternance. Votre période de dix minutes va être finie.

M. Garon: Elle est finie, ma période de dix minutes.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Lemieux): Votre période de dix minutes est actuellement finie. M. le ministre.

M. Fortier: La première des choses que j'aimerais dire, c'est que je vois que le regroupement des courtiers a fait des pas considérables depuis l'automne dernier. Je pense que malgré que vous exprimiez encore des réticences sur certains aspects, je vois que sur le décloisonnement, l'ouverture de bureaux multidisciplinaires et les possibilités de développement, Léon Bernard disait, il y a quelques minutes, que malgré tout, malgré cette compétition, dont parlait le député de Lévis, qui vient par courrier... C'est vrai que ce sont des ventes liées. (12 h 15)

Je suis titulaire d'une carte Visa de la Banque Royale. Je suis titulaire d'une carte d'une banque de l'American Express. Si j'achète un billet d'avion avec American Express, je suis protégé automatiquement. Si j'achète mon billet d'avion par Visa, je suis protégé en Europe de telle ou telle façon. Alors, ce sont réellement des ventes liées. Cela existe et c'est certainement une compétition.

En ce qui concerne les commentaires du député de Mille-Îles qui, de toute évidence, est très opposé au décloisonnement - tout le monde le sait - cela prouve jusqu'à quel point le Parti libéral a beaucoup d'ouvertures pour permettre à tous ses députés de s'exprimer. J'aimerais dire ceci - il y a deux points je pense bien: Il est vrai qu'aux États-Unis - je lisais des articles là-dessus - le décloisonnement a beaucoup de difficulté à se faire à cause du "Class Légal Act" et de toutes les particularités. D'ailleurs, plusieurs se demandent de quelle façon on lit des articles face à ce qui s'en vient tout à l'heure. On peut sourire mais je recommande ce livre **The Second Wave** sur la stratégie japonaise qui s'en vient. C'est un livre que j'ai fort apprécié. On dit là-dedans que de la même façon qu'il y a dix ans, les Américains ne s'attendaient pas à voir arriver les Japonais avec leurs voitures à meilleur marché, meilleur coût, meilleure qualité, tout à l'heure, il va y avoir un autre débarquement en Amérique du Nord et les Japonais vont nous arriver avec leurs millions et leurs billions et leurs trillions de dollars dans leurs institutions financières. Le choc va être brutal. Je crois que les États-Unis vont être en très mauvaise situation. Le fait que l'on soit différent des États-Unis ne m'inquiète pas. Le fait qu'on ait fait des choses en 1983 - et je reconnais que le ministre des Finances du temps a permis le décloisonnement des compagnies d'assurances - on peut pas dire que cela a été une mauvaise chose. Nous avons maintenant des institutions financières dans le domaine de l'assurance qui ont pris de l'expansion à l'extérieur du Québec, aux États-Unis, etc., par exemple, les Coopérants, La Laurentienne, l'Industrielle-Alliance. Ce n'est pas le fait qu'on soit différents qui est mauvais. Il y a des choses qui sont faites ici et qui sont bonnes. Je crois que l'on doit continuer à être originaux.

D'ailleurs, certains courtiers me disaient que lorsqu'ils vont dans les autres provinces canadiennes, ils s'aperçoivent que les surintendants des assurances n'acceptent pas l'évolution des choses et que, dans plusieurs cas, certaines personnes nous envient au Québec d'avoir des gens qui brassent un peu la cage pour qu'on soit mieux préparés à ce qui s'en vient. Je ne peux pas laisser passer les commentaires du député de Mille-Îles et les réponses qui ont été données. Je pense que les deux arguments fondamentaux *contre* la vente de polices d'assurance dans les institutions financières sont ceux-ci: Premièrement, conflits d'intérêts. On le voit très clairement. Autrement dit, il y a de l'information privilégiée sur place qui pourrait être utilisée, semble-t-il, pour amener les gens à acheter d'autres produits. Si tel est le cas, aussi bien arrêter la commission parlementaire immédiatement parce que vous êtes pour les bureaux multidisciplinaires. Vous allez avoir à l'intérieur du même bureau des gens qui vont faire de l'immeuble, d'autres qui feront des valeurs

mobilières, d'autres qui vont vendre de l'assurance générale et d'autres qui vont vendre de l'assurance-vie. Vous aurez donc à l'intérieur de ce bureau, de l'information privilégiée sur différents clients. On va être obligé de se poser exactement la même question que tout à l'heure. Voyons! Ne dites pas non, c'est oui. En tout cas, je vous dis que l'Inspecteur général des institutions financières et moi-même acceptons ce défi. Mais nous vous disons que la situation, mutatis mutandis, est à peu près la même. Si on veut aller dans un domaine où il n'y aura jamais de conflits d'intérêts, arrêtons immédiatement la commission parlementaire parce qu'on n'avancera pas.

Ce que nous disons, c'est que les bureaux multidisciplinaires, il est vrai, vont permettre à des gens de travailler ensemble et pourraient, à la limite, s'échanger de l'information qu'il faudra réglementer. Mais si on n'accepte pas le fait qu'il soit possible de réglementer, je dis: Mon Dieu! Où allons-nous? On est aussi bien d'arrêter immédiatement.

Le deuxième point: l'insolvabilité des compagnies d'assurances. Ah! bien là, réellement, cela m'a fait sourire - je m'excuse, M. Bois - parce que vous savez qu'au Québec, nous ne permettons pas aux institutions financières elles-mêmes de vendre de l'assurance. Vous savez qu'au Québec, l'assurance doit se vendre par des agents d'assurances. De dire que des polices d'assurance vendues dans les institutions financières pourraient mettre en péril l'institution financière qui ne fait que rendre son local disponible, cela est une aberration! Nous contrôlons les institutions financières, nous contrôlons les compagnies d'assurances et ce, séparément. L'inspecteur des institutions financières vérifie la solvabilité des compagnies d'assurances séparément, des institutions financières. De dire que l'inspecteur va permettre qu'une compagnie d'assurances se mette en péril d'insolvabilité en vendant des polices d'assurance trop faibles, c'est sous-estimer le pouvoir de l'inspecteur. Je peux vous dire que les compagnies d'assurances qui viennent me voir se plaignent continuellement du fait que l'inspecteur a trop de pouvoirs. Je leur dis: C'est malheureux, c'est ma police, et je la garde.

Le Président (M. Lemieux): En conclusion, M. le ministre.

M. Fortier: C'est comme cela que nous avons un système très sain au Québec. La dernière question que j'aimerais poser au regroupement, M. le Président...

Le Président (M. Lemieux): Votre temps de parole est...

M. Fortier: ...est épuisé.

Le Président (M. Lemieux): ...épuisé, M. le

ministre.

M. Fortier: Je termine là-dessus. C'est avec plaisir que j'ai pris connaissance de plusieurs des propositions du regroupement, de sa participation éventuelle au Conseil des assurances. J'aimerais savoir, en terminant, si l'Association des courtiers d'assurances a un rôle à jouer dans l'application du code de déontologie. Est-ce qu'il croit que l'appartenance à l'Association des courtiers d'assurances devrait être obligatoire, puisque je crois que l'association à votre regroupement n'est pas obligatoire?

Le Président (M. Lemieux): Alors, une réponse brève, parce que je dois protéger le temps du député de Lévis. Vous pouvez répondre et je prolongerai un peu le temps du député de Lévis.

M. Pelland: J'aimerais juste apporter une précision au sujet des conflits d'intérêts au sein d'un cabinet multidisciplinaire. Nous sommes d'opinion que nous ne sommes pas en conflit d'intérêts parce que nous sommes des indépendants, nous ne représentons pas, en ligne directe... Nous ne sommes pas les producteurs; ce n'est pas nous qui allons conclure la transaction. Quand le client en assurances vient nous voir et qu'on utilise les données de son dossier d'assurances pour lui offrir d'autres produits, ce n'est qu'à titre de conseil. Nous ne moussons pas obligatoirement la vente de produits financiers associée à la compagnie d'assurances qui a assuré sa propriété ou son automobile. Nous allons lui dire: On assure ta maison. Pour les hypothèques, voici les taux qu'offrent huit institutions. Dans ton cas, tu as droit à certaines particularités, et voici la recommandation qu'on te fait. On ne conclut pas la transaction. Nous calculons donc que nous ne sommes pas en conflit d'intérêts, parce qu'on n'est pas un producteur, on n'est pas affiliés directement. C'est la raison pour laquelle on s'oppose à être associés d'une façon unique à des institutions financières dans le domaine du décloisonnement.

En ce qui concerne les autres volets, je laisse la parole à mon président.

M. Bernard: Me Bois.

M. Bois: Si le Conseil des assurances est institué, il est évident, comme il va y avoir plusieurs organismes qui vont siéger à ce conseil, qu'on ne peut pas demander des adhésions obligatoires à chacun des organismes. J'ai compris, d'après le document de consultation, que la seule obligation sera de détenir le permis du conseil, que la règle ne sera plus: Nul ne peut pratiquer l'assurance s'il n'est membre de... mais plutôt: Nul ne peut pratiquer l'assurance s'il ne détient un permis délivré par le Conseil des assurances. C'est ce que nous avons compris de la proposition. Mais comme les gens du groupe-

ment le disent dans le mémoire: Sur la sagesse de la mesure, ils ne se prononcent pas, laissant le soin à l'association de le faire. Mais nous avons bien compris qu'il n'y aura plus d'obligation d'adhésion au regroupement ou à l'association ou à l'Association des experts en sinistres. Il n'y a qu'un permis - et c'est logique d'ailleurs avec la multidisciplinarité - c'est celui du conseil. C'est ce que nous avons compris.

Le Président (M. Lemieux): Bien. Merci M. Bois. M. le député de Lévis, il vous reste deux minutes.

M. Garon: En terminant, j'aimerais dire que j'ai bien aimé entendre les opinions vigoureuses et claires de votre association. Celle qui, à mon avis, est la plus porteuse d'avenir, est à la page 5 au dernier paragraphe - je peux me tromper - mais vous constituez un excellent réseau de distribution indépendant, et je pense que cela est souhaitable. Que vous soyez le moins possible en conflit d'intérêts, en ayant non pas uniquement des entreprises exclusives mais le pouvoir aussi de faire des soumissions aux clients, je pense que c'est la meilleure formule. Personnellement, je trouve que vous avez un avenir incroyable en ce sens, dans une perspective de décloisonnement, parce que les gens au contraire vont vouloir, à mon avis, faire affaire avec des gens... Parce que le danger, dans le décloisonnement, c'est évident, c'est la concentration corporative et la concurrence qui ne sera pas assez forte. À ce moment-là, il faut qu'il y ait des agents de la concurrence. Je pense que ceux qui sont le mieux placés pour montrer la concurrence possible et la faire jouer, ce sont les courtiers, à la condition de ne pas être liés à une compagnie. Si un courtier est lié entièrement à une compagnie, il devient un agent de la compagnie.

Je sais que quand vous me voyez comme député de Lévis, vous pensez que je suis uniquement le défenseur du mouvement coopératif. Mais j'ai toujours pensé que la meilleure façon d'avoir des institutions financières fortes au Québec est d'avoir une véritable concurrence possible. Dans cette perspective, il n'y a personne de mieux placé que vous pour faire jouer cette concurrence, si vous avez des pouvoirs qui sont étendus en tant qu'intermédiaires.

Le Président (M. Lemieux): C'est terminé, M. le député de Lévis. Je vous remercie et je remercie le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec d'être présent à cette commission parlementaire et d'avoir présenté un mémoire.

Je suspends les travaux jusqu'à 15 heures cet après-midi alors que nous reprenons avec l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. Merci.

M. Bernard: Je remercie cette commission

parlementaire de nous avoir reçus et écoutés et de nous avoir permis de faire valoir nos points de vue. Je retiens quelque chose du député de Lévis. Même si nous nous opposons à la vente de certaines garanties d'assurances par certains groupes financiers, nous ne nous opposons pas aux caisses populaires comme telles. La preuve, mon père était fondateur d'une et j'étais vice-président de la mienne récemment encore. Cela demeure une institution louable qui a réussi à canaliser les économies du Québec. Quand, à la toute fin, un mammoth veut m'écraser ou mettre le pied dans mon parterre, je me dis que peut-être y aura-t-il un État ailleurs ou un autre pays où il pourra aller?

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. Bernard.

(Suspension de la séance à 12 h 27)

(Reprise à 15 h 26)

Le Président (M. Lemieux): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission du budget et de l'administration reprend la consultation générale sur le document intitulé "Décloisonnement des intermédiaires". Nous allons entendre cet après-midi l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. Voulez-vous prendre place, s'il vous plaît! Est-ce que le porte-parole de l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec peut s'identifier, de même que les gens qui l'accompagnent? Je tiens à vous informer que vous aurez 20 minutes pour nous faire une présentation de votre mémoire et, par la suite, il y aura interrogation de la part des députés ministériels et de l'Opposition pour une période de 40 minutes.

APAVQ

M. Parent (Réal J.): M. le Président, M. le ministre, mesdames et messieurs membres de la commission parlementaire du budget et de l'administration. Avant de commencer notre exposé, nous aimerions présenter aux membres de cette commission parlementaire les porte-parole de l'APAVQ: à mon extrême droite, M. Jacques Mercier, vice-président, M. Robert Lafond, du comité des intermédiaires assureurs-vie agréés; Mme Louise Des Trois-Maisons, assureur-vie et administratrice de l'APAVQ; M. Jean-Claude Larocque, assureur-vie agréé du comité des intermédiaires et M. Raymond Darveau qui se joindra à nous dans quelques secondes, ainsi que moi-même Réal Parent, président de l'APAVQ.

Nous voulons également dire quelques mots de l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. L'APAVQ est une association professionnelle agréée par l'Inspecteur général des institutions financières sous l'autorité de l'article 328 de la Loi sur les assurances, ce qui lui permet

de conférer à ses membres le droit d'exercer la profession d'assureur-vie. Créée au début des années soixante, elle regroupe par adhésion volontaire près de 6000 assureurs-vie répartis dans dix-neuf associations régionales, dont certaines existent depuis le début du siècle. Dirigée par un conseil d'administration composé de douze assureurs-vie élus et de deux représentants du public nommés par l'Inspecteur général des institutions financières, l'APAVQ, dont le siège social est à Montréal, compte un personnel de quinze employés permanents comprenant un directeur général, un responsable du service des affaires juridiques, un responsable du registre des affaires courantes, un responsable de l'éducation et liaisons régionales, etc., et onze comités permanents. Dans le domaine de l'information, l'association publie et distribue le manuel d'études pour le candidat à l'examen d'obtention du certificat d'exercice, et impose un cours de formation obligatoire que le membre doit compléter pour devenir membre titulaire. L'APAVQ offre aussi des activités d'éducation permanente. L'assureur-vie membre peut devenir assureur-vie agréé en réussissant les cours universitaires conduisant à cette désignation. Ces cours sont dispensés en collaboration avec les universités et l'association. Intégré aux structures de l'association, l'Institut des assureurs-vie agréés du Québec regroupe les membres AVACLU du Québec. Conformément aux dispositions de l'article 335 de la Loi sur les assurances, l'APAVQ régit l'usage du titre d'assureur-vie agréé, chartered life underwriter AVACLU. L'association impose aussi un Code de déontologie axé sur la protection du consommateur. L'APAVQ publie une revue bimestrielle intitulée **Prospective** et un journal intitulé **Actualité**. L'APAVQ est la représentante de la profession d'assureur-vie au Québec et elle est en liaison permanente avec le Bureau de l'Inspecteur général des institutions financières et avec le Surintendant des assurances. Elle assure ainsi la représentation des assureurs-vie auprès des instances gouvernementales concernées par les questions intéressant les assureurs-vie et leur clientèle.

Pour ce qui du sujet qui nous a amenés ici aujourd'hui, l'APAVQ désire souligner son appréciation au ministre délégué aux Finances et à la Privatisation, M. Fortier, pour avoir articulé clairement dans un document de consultation les orientations considérées par le gouvernement du Québec dans la réforme des institutions financières à charte québécoise. Cela vaut en particulier au sujet du décloisonnement des institutions financières et des implications de ce décloisonnement pour les intermédiaires de marché qui oeuvrent dans ce secteur de notre activité économique.

De façon générale, l'APAVQ souscrit aux développements déjà amorcés et ceux qui s'annoncent pour l'avenir. Nos membres ne sont pas effrayés par les défis que suscitent de tels

changements. Bien au contraire, ils sont pour la plupart heureux d'y participer et même impatients de les voir s'implanter plus largement et plus profondément. Notre association a donc saisi avec empressement l'occasion de s'expliquer, de s'exprimer en public sur les orientations proposées qui touchent le plus directement ses activités. L'APAVQ est plus particulièrement reconnaissante aux membres de la commission du budget et de l'administration de l'occasion qui lui a été ainsi offerte aujourd'hui de faire état de ses positions et de ses recommandations.

Nos remarques et nos recommandations sont regroupées sous les cinq rubriques suivantes: élargissement du champ de compétence et de pratique, constitution de réseaux, rémunération, propriété et surveillance et contrôle des intermédiaires de marché. Chacun des membres ici présents exposera en quelques minutes nos positions sur chacun des points. Je demande donc à M. Robert Lafond de nous parler de l'élargissement du champ de compétence et de pratique.

Le Président (M. Lemieux): Je vous remercie, M. le président, mais je tiens à vous informer que vous n'avez pas plus de vingt minutes, alors, le plus brièvement possible s'il vous plaît. Vous pouvez procéder.

M. Lafond (Robert): Comme toile de fond, nous aimerions dire que la démarche de l'assureur-vie se fait généralement à domicile. La grande majorité des Québécois font donc appel à l'assureur-vie, ce qui en fait un intermédiaire efficace en contact avec toutes les couches de la population québécoise.

Pour ce qui est du premier point, l'élargissement du champ de compétence et de pratique, les assureurs-vie bénéficient déjà, comme vous le savez, de la possibilité de cumuler plusieurs permis de pratique. On peut, bien sûr, envisager d'élargir l'éventail des produits financiers que les assureurs-vie pourront distribuer dans l'avenir. Ce qui nous semble toutefois plus important, c'est que soient reconnues dans leur intégralité les activités que nous réalisons actuellement. Plus spécifiquement, il est important pour nous que l'activité de planification financière, sur laquelle nous reviendrons plus tard, soit clairement dévolue à l'assureur-vie.

Par ailleurs, nous voulons insister sur la nécessité d'une compétence véritable et vérifiée comme préalable à l'obtention d'un permis dans chacun des domaines de spécialisation. Nous voudrions, notamment, voir s'instaurer un système d'inspection pour vérifier le maintien de la compétence par un exercice soutenu ou par des cours de recyclage, le cas échéant. Dans le même ordre d'idées, il serait regrettable que les consommateurs qui se procurent une assurance au comptoir d'une institution financière ne puissent bénéficier de conseils professionnels adéquats. Nous considérons donc que la vente au comptoir devrait être confiée à des assureurs-vie qualifiés

en raison, précisément, du caractère indispensable des services qu'ils sont susceptibles de rendre dans l'immense majorité des contrats d'assurance-vie.

Le **Président (M. Lemieux)**: M. Darveau, pour la constitution de réseaux.

M. Darveau (Raymond): En ce qui concerne la constitution de réseaux, nous pensons que la constitution de réseaux de distribution s'inscrit de façon générale dans l'esprit de décloisonnement qui inspire la réforme du gouvernement. Nous sommes donc favorables à leur développement, malgré les quelques réserves que nous allons exposer.

En premier lieu, il nous semble primordial que subsistent deux types de réseaux distincts et facilement identifiables. D'une part, des réseaux verticalement intégrés à un conglomerat de producteurs de services et, d'autre part, des réseaux autonomes d'intermédiaires de marché. Même si la composition des réseaux serait normalement une situation de notoriété publique, nous croyons qu'il serait souhaitable qu'une disposition de la loi requière la divulgation des liens existant entre ses membres.

En deuxième lieu, l'APAVQ croit que les renseignements de caractère personnel, nécessaires dans le cadre de la vente d'une assurance-vie ou dans le cadre de la planification financière, devraient revêtir un caractère confidentiel et privé. À ce titre, ils doivent être protégés contre toute divulgation non autorisée à des tierces personnes, et ceci, même à l'intérieur du même cabinet ou du même réseau.

En troisième lieu, l'APAVQ considère que la constitution de réseaux intégrés incluant des composantes ayant pour mission d'accorder des prêts pose un problème particulier. Il est en effet permis de craindre que l'octroi de prêts ou de crédit soit conditionnel à l'acquisition de produits financiers en provenance d'autres unités du même réseau. Les ventes d'assurance-vie liées à l'obtention de prêt ou de crédit devraient être soigneusement interdites et non pas seulement donner lieu, comme le propose le document de consultation, à la possibilité d'une révocation de la part du consommateur.

Le **Président (M. Lemieux)**: M. Larocque et la rémunération.

M. Larocque (Jean-Claude): Pour ce qui est de la rémunération des intermédiaires financiers, nos observations portent, en premier lieu, sur le partage des commissions et le versement des commissions de référence. Tout en reconnaissant les difficultés pratiques qui pourront se poser, les assureurs-vie admettent qu'ils pourront être amenés à partager une partie de leur rémunération, particulièrement dans le cadre des cabinets multidisciplinaires. En revanche, ils insistent pour que ce partage ne se fasse pas à sens

unique. Les honoraires de certains professionnels devaient également être sujets à partage lorsque le travail inhérent à la préparation d'un dossier implique une contribution substantielle de l'assureur-vie.

Quant à la question de la divulgation obligatoire des pourcentages des commissions, cela nous apparaît une proposition tout à fait irréaliste. Si l'on voulait donner effet à une telle prescription, il faudrait, en réalité, obliger les compagnies d'assurances à divulguer, pour chaque type de contrat qu'elles offrent, l'ensemble des coûts de distribution qu'elles assument, soit directement, soit sous forme de commissions ou bonis versés à des tiers. Toute autre forme de divulgation introduit inévitablement un préjugé défavorable aux distributeurs indépendants puisqu'elle ne tient compte que d'une partie seulement des frais de distribution.

Les assureurs-vie ne peuvent accepter d'être jugés sur une base aussi discriminatoire. Nous soutenons que le consommateur ne gagnerait absolument rien dans une information aussi partielle et peu fiable. D'ailleurs, cette notion de divulgation semble inspirer des critiques formulées parfois à l'égard de la rémunération des assureurs-vie. Or, si certains pensent que le pourcentage de notre commission est excessif, c'est le plus souvent par ignorance des modalités de notre système de rémunération. D'ailleurs, nous reconnaissons volontiers la complexité de ce système qui, dans sa forme actuelle, rendra plus difficile le partage de nos commissions avec d'autres intermédiaires.

La meilleure preuve de notre bonne foi dans ce dossier est notre volonté d'en venir, dans les plus brefs délais, à une commission nivelée. En distribuant la rémunération de l'assureur-vie sur la durée de vie de la police d'assurance, un tel système aurait le double avantage de faciliter le partage des commissions et de faire taire les critiques que l'on entend actuellement.

M. Parent (Réal J.): La propriété, Mme Des Trois-Maisons.

Mme Des Trois-Maisons (Louise): Les règles relatives à la propriété des cabinets multidisciplinaires ou des corporations de courtiers constituent probablement les dispositions les plus importantes de toute législation à prévoir dans le domaine des intermédiaires de marché. L'APAVQ est convaincue qu'il est important et même indispensable de prévoir la cohabitation de deux régimes différents de propriété et, effectivement, de deux types distincts d'intermédiaires de marché dans le domaine des institutions financières.

D'une part, il est indubitable que l'objectif des regroupements d'institutions financières auxquels nous assistons est de donner lieu à l'émergence de conglomerats financiers disposant de toute la gamme des produits et capables d'une intégration verticale complète, y compris au

niveau de la distribution.

Toutefois, en parallèle avec ces réseaux de distribution intégrés aux conglomérats financiers, l'APAVQ croit essentiel de maintenir le principe et la pratique de cabinets autonomes, de caractère spécialisé ou multidisciplinaire, afin de fournir un secteur témoin et indépendant. Ce serait donc une contradiction dans les termes mêmes de leur appellation d'autonomie que de permettre aux institutions financières ou même à des intérêts commerciaux d'acquiescer ne serait-ce que 1 % de la propriété de ces cabinets. Au contraire, les seuls propriétaires de cabinets ou de réseaux de cabinets autonomes devraient être des personnes physiques détentrices de permis d'intermédiaires de marché, ou des corporations dont tous les actionnaires sont des personnes physiques détentrices de permis d'intermédiaires de marché.

La responsabilité professionnelle. Par ailleurs, l'APAVQ estime que ceux qui font affaires avec des assureurs-vie devraient pouvoir bénéficier des avantages et de la sécurité que peut procurer une assurance responsabilité. Qu'il s'agisse de fraudes ou d'erreurs commises par un assureur-vie, l'assuré devrait pouvoir bénéficier d'un recours efficace pour corriger les effets d'une situation dont il aurait autrement à faire les frais lorsque l'assureur lui-même ne peut être tenu responsable ou, éventuellement, est insolvable. Il s'agit là d'une contrepartie nécessaire du statut professionnel que revendiquent les membres de l'APAVQ. Ils sont prêts à assumer cette responsabilité même s'ils sont fort conscients qu'ils devront pour cela encourir des coûts substantiels. Les modalités d'implantation et d'application de l'assurance responsabilité devraient relever du Conseil des assurances, et ce dernier devrait en être saisi dès sa fondation.

M. Parent (Réal J.): Le dernier point, la surveillance et le contrôle des intermédiaires de marché. Les dispositions du document de consultation relativement au Conseil des assurances représentent une position depuis longtemps appuyée par l'APAVQ. À cet égard, nous ne pouvons qu'exprimer notre intérêt, notre impatience de voir se réaliser ce projet auquel nous accordons tout notre appui depuis très longtemps. Il existe une foule de tâches et de responsabilités qu'un tel conseil devrait assumer dans les meilleurs délais au chapitre, notamment, de la déontologie et de la formation, et tout nouveau report ne peut que nuire aux intérêts des assureurs-vie dans leur ensemble.

Pour ce qui est de l'activité de conseiller en planification financière, nous partageons l'orientation gouvernementale telle qu'exposée dans le document. Nous voulons tout de même exposer notre inquiétude de voir les conseillers en planification constituer un groupe professionnel nouveau. Quant à nous, la planification financière est un volet du travail traditionnel de l'assureur-vie, et non pas une occupation dis-

tingente. Les autres groupes professionnels intéressés pourraient d'ailleurs en dire autant. Le rôle prévu pour ce conseil de planification financière devrait donc être dévolu à un organisme situé en aval des conseils et porter un titre autre que celui de "conseil". Dans ce contexte, certains d'entre nous ont suggéré le terme "institut". De plus, le rôle d'un tel organisme devrait s'en tenir à la définition de la formation requise pour l'utilisation du titre de conseiller en planification financière. Il va de soi que les assureurs-vie sont soucieux d'une représentation équitable de leur profession au sein d'un tel organisme. Enfin, dans le même esprit, nous croyons qu'il serait inutile de créer un superconseil des institutions financières.

Conclusion. Nous voulons rappeler que dans un cadre de concentration, d'intégration plus poussée des producteurs de services, la santé et la transparence du marché pour les produits financiers dépendent étroitement de la compétence et de l'efficacité des entreprises engagées dans la distribution de ces produits. Or, ces qualités ne peuvent avoir d'impact déterminant sans l'indépendance d'au moins une partie substantielle des entreprises engagées dans la distribution. La concurrence ne peut jouer dans l'intérêt du consommateur sans l'existence d'un marché pour les produits financiers. Il appartient précisément aux intermédiaires de marché d'assurer le fonctionnement et l'efficacité d'un tel marché concurrentiel.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. le président. M. le ministre.

M. Fortier: Merci. Il me fait plaisir de souhaiter la bienvenue à l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec. Vous êtes un groupe déjà décloisonné et vous en voulez davantage, alors vous êtes ici pour cela.

Brièvement, parce que malheureusement les règles veulent que nous n'ayons, chacun, que dix minutes au plus, alors je vais poser quelques questions. Je suis sûr que nos gens d'en face et d'autres collègues en poseront également. Le premier point touche la divulgation. Vous dites: C'est tout à fait farfelu, cela n'a aucun impact, mais il reste que dans le document, nous avons fait état de nombreux problèmes touchant aux substitutions de polices. Autrement dit, avec la rémunération qui allait de 120 % à 150 % de la première année des primes posées, il a pu y avoir des abus de gens qui, pour obtenir cette prime très importante la première année, forçaient la substitution de police. Donc, une intention que nous avons dans la divulgation, c'était que le client sache au moins qu'en plus de toutes les bonnes raisons que l'intermédiaire lui donnait pour changer de police d'assurance en lui disant: La police que tu as négociée l'an dernier est moins bonne et, cette année, je vais t'en vendre une meilleure, qu'il avait quelquefois des idées derrière la tête. La divulgation aurait

alerté le client qu'il y avait peut-être anguille sous roche. Vous nous apportez quand même une recommandation très importante en disant que vous êtes favorable au nivellement du paiement des polices d'assurance-vie.

Comme vous le savez, en Angleterre, je crois que c'est en janvier 1990 que cela va devenir une obligation. Seriez-vous favorables à ce qu'au Québec, il soit non seulement désirable, mais obligatoire par la loi qui dirait à toutes les compagnies d'assurance-vie: À partir de telle année, dans un délai raisonnable, toutes les commissions payables dans le domaine de l'assurance-vie - on parle de l'assurance-vie ici - devraient être sur la base d'un nivellement de police payable, j'imagine, sur quatre, cinq ou six ans? À ce moment-là, bien sûr, il y aurait un avantage parce que le vendeur, ou la compagnie d'assurances comme telle, serait moins porté à forcer la substitution de police. D'autre part, je crois que cela aurait l'avantage d'un revenu plus permanent. Ceci pourrait peut-être ajouter de la valeur aux cabinets de courtage lorsqu'ils vendent leurs propriétés.

(15 h 45)

M. Parent (Réal J.): C'est une question quand même assez complexe. Il y a beaucoup d'éléments dans votre question; on passe même par l'Angleterre pour la...

M. Fortier: Je vous demande votre opinion.

M. Parent (Réal J.): Notre opinion est qu'il serait prématuré d'y aller directement avec une loi qui dirait: On oblige. Aujourd'hui, le but de l'exercice est peut-être de donner un cadre de réglementation où on pourrait favoriser une certaine réglementation du milieu. Il est certain que la commission telle qu'on l'a connue, le contexte qu'on a connu au cours des dernières années n'en est pas un dans lequel on va continuer à vivre au cours des prochaines années. D'ailleurs, l'annexe qu'on vous a présentée concernant la rémunération explique assez bien qu'il y a eu des facteurs: la hausse des taux d'intérêt à 20 %, de nouveaux produits. Il y a eu vraiment différentes choses qui ont fait qu'il y a eu des remplacements de polices en plus grand nombre. Par contre, on voit aussi venir une situation contraire dans les prochaines années. Que l'on prenne simplement la question du SIDA qui fera que les primes d'assurance-vie devraient normalement augmenter de façon substantielle chez un grand nombre de nos assurés; le nombre de remplacements de polices devrait plutôt diminuer.

Un autre facteur est que le système de rémunération est un système qu'on vit, et c'est quand même un système complexe. On parle de 100 %, de 120 %, il faut penser que c'est une commission. La police d'assurance-vie n'est pas un produit qui se termine le lendemain; c'est un produit qui a une vie de cinq, dix, quinze, vingt ans souvent. Le représentant, après quelques

années, continue quand même à donner du service et il n'est pas rémunéré. Donc si on extrapolait sur une période de sept à dix ans la rémunération, on verrait que celle-ci est quand même très raisonnable.

Nous autres, on est d'accord avec le principe de la commission nivelée dans le sens où cela serait plus facile de faire un certain partage. Actuellement, chacun des systèmes est différent. Si chacun reste avec un système différent... Nous autres, on a une commission de première année. On prend le courtier immobilier qui lui, reçoit une commission pour la valeur totale de la maison. Peut-être que l'individu l'aura pendant dix ou quinze ans, la même période qu'un assureur-vie, tandis que nous autres on l'a strictement sur la première prime. Donc, si on veut parler de partage dans des équipes multidisciplinaires, c'est certain qu'il faut peut-être simplifier le système. Ce qu'on verrait, c'est qu'au lieu de donner une loi, donner peut-être une incitation, un encadrement inciterait justement les compagnies à aller vers là. Laisser le marché agir dans ce sens-là.

M. Fortier: Malheureusement, il faut être bref. Alors, j'aurais une deuxième question. Mme Des Trois-Maisons parlait des propriétaires de cabinets de courtage, on parle de l'assurance-vie, mais en proportion, en ce qui concerne vos membres, j'imagine que le nombre de personnes qui oeuvrent à l'intérieur de cabinets est plutôt petit par rapport à l'ensemble des agents qui travaillent directement pour des compagnies. J'ai quand même pris note des commentaires qui ont été faits, mais, dans le cas de la planification financière, il y a un problème auquel je pensais. Et malheureusement, vous n'avez peut-être pas pris connaissance des mémoires que nous allons entendre ce soir, en particulier celui de M. Lacaille, de Lacaille & Ouellette où ils disent: Pour faire réellement de la planification financière, d'une part cela prend un groupe organisé et il peut y avoir des représentants qui, eux, vont voir le client, mais lorsqu'ils ont des problèmes, ils s'adressent à ce groupe organisé qui pourrait comprendre, je ne sais pas, un avocat, un assureur-vie, une personne compétente dans le domaine du courtage immobilier, une personne compétente en valeurs mobilières. Autrement dit, il n'y a pas un individu qui puisse faire de la planification financière. La planification financière, par définition, doit se faire à l'intérieur d'un groupe. Un individu peut être un représentant pour contacter un client, mais lorsqu'il a pris note du problème de l'individu, il doit se retourner vers les cinq, six, sept ou huit personnes qui le conseillent. Et le problème que je vois pour ces individus, pour ces agents qui travaillent seuls, qui sont vos membres et qui voudraient obtenir le titre de planificateur financier c'est: Dans quelle mesure devrait-on leur donner ce titre-là, vu qu'ils travaillent seuls et n'ont pas l'appui d'un groupe structuré dans

le domaine de la planification financière? Autrement dit, est-ce que, pour vos membres - parce que vous avez combien de membres? Vous avez plusieurs milliers de membres: trois à quatre mille membres... Est-ce que l'idée, du jour au lendemain, c'est que tous les assureurs-vie vont prendre le titre de planificateur financier? Je pense bien qu'on voudrait réserver le titre à une personne qui a les qualifications, mais également une personne qui peut s'appuyer sur des professionnels ou un groupe de professionnels qui pourraient l'aviser sur le meilleur travail à effectuer parce que ce serait trop ridicule si, disons, un de vos représentants faisait le bilan d'un individu en disant: Monsieur, ce qu'il vous faut, c'est de l'assurance. Ou qu'un courtier en valeurs immobilières fasse l'analyse financière d'un individu et qu'il lui dise en conclusion: Ce dont vous avez besoin, vous, ce sont des valeurs immobilières.

Je pense bien qu'on s'attend de celui qui fait de la planification financière, qu'il fasse des recommandations équilibrées entre l'immobilier, les dépôts dans une banque, l'achat d'un REER, probablement de l'assurance-vie, probablement des valeurs mobilières. Donc, il faudrait que l'individu, étant donné qu'un individu ne peut pas être compétent dans tout, puisse s'appuyer sur un groupe structuré. Alors, dans le cas de l'individu qui est le membre type de votre organisation, sur qui et sur quel groupe va-t-il s'appuyer pour faire cette planification financière?

Le Président (M. Lemieux): Très brièvement, si vous plaît, il vous reste environ une minute.

Mme Des Trois-Maisons: Il faut faire attention quand on parle de groupe parce que ce qui compte pour le consommateur, c'est que les conseils soient pertinents et que les personnes auxquelles on les réfère soient compétentes.

Vous parlez de quelqu'un qui se prétend conseiller en planification financière. Admettons qu'il soit seul. Premièrement, pour porter le titre, nous croyons qu'il doit avoir les compétences et nous avons fait allusion à cela dans notre mémoire en disant qu'il devrait y avoir un organisme qui gère le port du titre. Disons que cette personne a satisfait à tout ce qui était requis pour porter ce titre: Deuxièmement, disons que cette personne est seule même si elle porte le titre. À ce moment-là, cela ne veut pas dire qu'elle n'aura pas recours à des personnes de l'extérieur parce qu'il faut faire bien attention, le fait que physiquement vous ayez des gens de différentes compétences sur le même plancher, que vous soyez en société nominale ou autrement, ne veut pas dire que le client sera mieux servi. Cela peut arriver qu'une personne seule réfère à des avocats de l'extérieur, à des comptables agréés de l'extérieur ou à des courtiers en valeurs immobilières à l'extérieur. À mon avis, si elle a rempli tout ce qu'il faut pour la formation

de conseillers en planification, elle pourrait porter le titre.

M. Fortier: Je vais être obligé de passer. J'ai d'autres questions, mais je crois que mon temps est...

Le Président (M. Lemieux): Oui, effectivement, M. le ministre. M. le député de Lévis.

M. Garon: Merci aux gens de l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec de nous avoir présenté leur mémoire. La première question que je voudrais poser concerne la divulgation des renseignements à caractère personnel, qui sont confidentiels et privés, à savoir que vous seriez favorables à la divulgation de certains renseignements. Si vous dites qu'il y en a qui seraient confidentiels par rapport à d'autres qui ne le seraient pas et si la divulgation de certains renseignements était permise et si on en interdisait d'autres, quelle serait la démarcation que vous feriez entre les informations confidentielles, privées et les autres?

M. Parent (Réal J.): À l'égard des informations privées, pour vous donner un exemple, quand on prend une assurance-vie, il y a quand même toute une analyse de besoins qui est faite, etc. Il y a des questions au plan médical qui, peut-être ne regardent pas la personne quand elle prend un prêt, supposons, dans une institution bancaire reliée à cela. Je pense qu'une des raisons de la constitution de réseaux, c'est vraiment de pouvoir, peut-être, partager une clientèle puis, peut-être, minimiser certains coûts. S'il n'y avait pas d'avantages pour le réseau, je pense qu'il n'y aurait pas de constitution de réseaux. Nous autres, ce qu'on dit, c'est que, peut-être, le nom et l'adresse de quelqu'un, cela a une portée, mais les renseignements confidentiels concernant sa solvabilité, les renseignements confidentiels concernant son assurabilité, concernant différents points qui sont vraiment des points personnels, il faudrait que la personne donne son consentement explicite pour vraiment les transférer. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

M. Garon: Non. Ce que je veux dire, c'est en termes de définition. C'est parce que là, vous donnez des exemples, mais comment les définiriez-vous pour dire ceux qui sont confidentiels et ceux qui ne le sont pas? Parce que quand quelque chose est rédigé, éventuellement il faut les cataloguer.

M. Parent (Réal J.): Je vais laisser, peut-être un autre qui peut l'expliquer d'une façon plus précise.

M. Fortier: Est-ce que ce serait juste la liste des membres et leur adresse? C'est cela que vous...

Mme Des Trois-Maisons: On s'est posé nous-mêmes la question.

M. Garon: Même la liste des membres est interdite par la loi sur l'accès à l'information.

M. Fortier: C'est cela. Vous posez la question et je me demandais si c'était cela qui était la distinction.

M. Parent (Réal J.): Oui, c'est quand même des informations.

Mme Des Trois-Maisons: C'est difficile comme question. Je comprends très bien votre point de vue. Où doit-on mettre la limite? C'est très difficile. D'un autre côté, on est pris entre deux feux. Veut-on faire une bureaucratie très lourde, avec beaucoup de paperasses pour dire qu'à chaque fois qu'un renseignement sort, on doit signer? De toute façon, avec de grands réseaux, ils vont sortir quand même jusqu'à un certain point. Alors, si on fait une réglementation, il faut qu'elle puisse être appliquée. Si on défend que le nom circule, il y a de bonnes chances qu'il circule quand même et l'adresse possiblement. Alors, en quelque part, il faut mettre une limite à cela. Je pense qu'on pourrait référer cette question au conseil des assurances pour voir où sont les règles d'éthique à ce point de vue.

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

M. Garon: Actuellement, est-ce qu'il y a des règles d'éthique concernant cela?

Mme Des Trois-Maisons: Actuellement, de fait, il y a des passages d'informations, mais on ne peut pas les empêcher. C'est une tendance sociale. Je suis d'accord avec vous qu'il y a un problème, mais comment l'empêcher sans faire une réglementation très lourde et comment vérifier si la réglementation est appliquée?

M. Garon: Dans la loi sur l'accès à l'information, même les listes ne peuvent pas être divulguées...

M. Parent (Réal J.): Oui et vous avez déjà...

M. Garon: ...par les ministères.

Mme Des Trois-Maisons: Oui.

M. Parent (Réal J.): Vous savez, c'est gouvernemental. Vous savez ce qui se passe dans l'industrie. Vous entrez comme membre d'une chambre de commerce ou autre et la première chose que vous savez, vous êtes abonné à trois ou quatre choses en même temps. Vous recevez des demandes d'assurance d'American Express, vous recevez tout cela. Ils n'ont pas le droit de

faire du passage de listes. Il ne faut quand même pas dire que cela n'existe pas, cela existe, des ventes de listes et des ventes de noms. Je pense qu'il ne faudrait pas être plus catholique que le pape dans ce sens-là, sauf qu'il faut peut-être dire: Il y a des choses confidentielles que vous ne voulez pas divulguer et si vous faites confiance à quelqu'un dans un réseau, il faudra peut-être vous assurer que toutes les informations ne passeront pas à travers tout le réseau. Peut-être que vous allez vous faire refuser autre chose. Par exemple, ils ne vous prêteront pas parce qu'ils savent que votre "assurabilité" est comme cela. Peut-être qu'il y en a qui n'ont pas besoin de savoir certaines informations. Ils devraient peut-être commencer avec une base et aller chercher les informations pertinentes après.

M. Garon: Vous parlez d'un club social. Habituellement, quand quelqu'un entre dans une chambre de commerce, il veut que les gens le connaissent et il veut connaître les autres ou même les gens qui sont dans un club Lions, veulent connaître les autres membres. C'est une autre affaire quand on parle d'un club social. Mais je parle de quelqu'un qui est un client, à toutes fins utiles, point. Uniquement un client. Quelqu'un qui est un client n'est pas dans un club social. Dans un club social, par définition, les gens veulent se connaître. Ils sont là pour rencontrer du monde.

Mme Des Trois-Maisons: En tant qu'association, quand nous en avons parlé, nous étions favorables à ce qu'il y ait le moins possible de passage d'informations. Mais comment l'empêcher? Si vous avez plusieurs compagnies qui sont toutes reliées, comment empêcher le passage de l'information? Est-ce qu'on va dire: Il n'y aura pas de formation de réseaux, il n'y aura pas de conglomerats?

M. Garon: Mais vous en faites une recommandation.

Mme Des Trois-Maisons: Nous croyons que la tendance est tellement forte vers cette évolution que ce serait presque illusoire de l'empêcher. Mais nous sommes d'accord avec vous qu'on doit essayer de mettre un frein au passage de l'information. Nous sommes tout à fait d'accord avec cela, si nous pouvons trouver une façon.

M. Garon: Les renseignements peuvent aller assez loin...

Mme Des Trois-Maisons: Oui monsieur. Nous sommes bien conscients de cela.

M. Garon: ...surtout dans le domaine de l'assurance. Les antécédents de quelqu'un sont...

Mme Des Trois-Maisons: Mais, les emprunts;

les divulgations lors d'un emprunt, par exemple, sont encore peut-être plus grandes que lors de la prise de l'assurance dans certains cas. Nous sommes conscients d'un problème, mais nous n'avons pas trouvé une solution parfaite.

M. Garon: Même le contrat de mariage est important.

Mme Des Trois-Maisons: Oui, oui. Le testament va traîner dans les tiroirs et une copie peut être postée à la mauvaise épouse.

Des voix: Ma, ha, ha!

M. Fortier: Ou à sa maîtresse.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Ayant vu ce que vous avez, elle peut chercher à le devenir.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: Par rapport à cela, est-ce que vous proposez quelque chose ou si vous proposez... Vous dites que cela est difficile.

Mme Des Trois-Maisons: Nous avons été torturés entre imposer une réglementation qui, nous ne sommes pas sûrs, serait efficace ou ne rien faire.

M. Garon: Avez-vous déjà rencontré des gens qui s'occupent des droits de la personne ou de ces questions pour savoir leurs réactions par rapport à vos préoccupations?
(16 heures)

Mme Des Trois-Maisons: On devrait peut-être le faire. En trois semaines on n'a pas pu, mais nous prenons note.

M. Garon: Concernant la divulgation des commissions, vous n'avez pas l'air très favorables. Par ailleurs, dans le domaine professionnel aujourd'hui, les notaires ont même une liste publique de leurs tarifs, les frais judiciaires pour les avocats sont mentionnés, sauf... Pardon?

Une voix:...

M. Garon: ...sont exigibles. On peut les connaître. Les courtiers en immeuble ont des taux fixes. Pourquoi, dans le domaine de l'assurance, un client n'aurait pas le droit de connaître ce qui va pour l'assurance. Aujourd'hui, quand on reçoit un contrat, on voit ce qui va pour la taxe. C'est bien indiqué...

M. Parent (Réal J.): Pas pour nous autres. Pas pour les assureurs.

M. Garon: ...qui a été voté par le Parti libéral. Nous, cela avait été annoncé par le

ministre des Finances, mais je vais vous dire que cela a été voté en 1986, par le Parti libéral. S'il avait voulu ne pas la voter, il aurait pu. On a même voté contre.

Des voix: Oh, oh!

M. Garon: On a même voté contre pour aider les libéraux à respecter leurs promesses, mais ce sont eux qui l'ont voté.

Une voix: Je n'en ai pas parlé.

M. Garon: Vous avez été élus là-dessus, nous avons appris notre leçon, on a été battus là-dessus. Pas seulement là-dessus, mais entre autres...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Garon: On a appris notre leçon, on a voté contre en se disant: Les libéraux qui ont promis de l'enlever vont sûrement l'enlever.

M. Fortier: Vous l'avez imposée, nous en jouissons.

M. Garon: Mais ils l'ont imposée avec leur vote.

M. Parent (Réal J.): Disons que la taxe sur...

M. Garon: Vous voyez comme c'est difficile la divulgation, ils ne veulent pas que je le divulgue.

M. Parent (Réal J.): La taxe sur l'assurance essentielle, soit l'assurance-vie a été enlevée, M. Garon. Je laisserai peut-être M. Larocque...

M. Garon: Partiellement. Pas entièrement.

M. Parent (Réal J.): ...vous parler un peu de la complexité du système de rémunération.

M. Larocque: La question de la divulgation en assurance-vie est un système très complexe. Je vais vous donner un exemple très précis. Vous avez un assureur-vie qui donne à ses agents un bureau, des secrétaires, des téléphones et un paquet de services. Il donne une commission précise de temps. Ce même assureur-vie vend le même produit par l'intermédiaire d'un courtier. Par l'intermédiaire du courtier à qui il ne fournit aucun des services que je viens de mentionner, il donne une commission plus élevée. Alors, qu'est-ce qu'est le coût des mises en marché? Le coût des mises en marché ce n'est pas seulement la commission, c'est la commission et tout ce qui est autour de la commission. Il serait erroné de dire qu'un agent a 52 % de commission la première année et l'autre 85 %. Il est possible que pour cet assureur-vie le coût de la mise en

marché soit plus élevé dans le cas de l'agent à qui il paie 52 % que dans le cas de celui à qui il donne 90 %. C'est très difficile. Si on donne la divulgation il faut la donner complètement.

Il y a un autre point qu'il faut vérifier - on en parle dans notre mémoire en annexe - c'est que la commission qui est marquée la première année...

Le Président (M. Lemieux): ...strict sur le temps, sans cela on n'en finira plus. On a un horaire extrêmement strict. Brièvement, trente seconde et le député de Saint-Louis devra prendre la parole.

M. Larocque: Une commission peut être pour une année et elle peut donner le service pendant vingt ans. Il faudrait la répartir sur vingt ans et c'est ce qu'on recommande définitivement.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Saint-Louis.

Une voix: Votre temps est fini.

Le Président (M. Lemieux): ...effectivement, c'est brièvement.

M. Chagnon: Si vous voulez que ce soit clair, cela peut être un peu plus long.

J'ai cru comprendre que votre organisation avait demandé de présenter son mémoire en commission parlementaire aujourd'hui plutôt que demain et après-demain. Vous êtes en congrès, je pense.

M. Parent (Réal J.): Oui. Le congrès annuel de l'association a lieu demain et après-demain.

M. Chagnon: Seulement pour mon bénéfice personnel, est-ce que le mémoire n'a pas pu être adopté par un congrès précédent parce qu'on n'en discutait pas à un congrès précédent? Est-ce que le mémoire est discuté à votre congrès?

M. Parent (Réal J.): Il va être présenté lors du congrès, jeudi matin.

M. Chagnon: Combien y a-t-il de membres dans une association comme la vôtre?

M. Parent (Réal J.): 5900.

M. Chagnon: Combien y a-t-il d'assureurs-vie au Québec?

M. Parent (Réal J.): Cela dépend si vous calculez les assureurs-vie qui travaillent en assurance-vie ou si vous calculez les assureurs-vie qui détiennent le permis d'assurance-vie. Si vous prenez ceux qui détiennent le permis d'assurance-vie, les chiffres sont entre 11 000 et 12 000. Si vous prenez ceux qui travaillent en

assurance-vie, d'après nos chiffres, le relevé qu'on a fait, 1982, on représente 85 % des ventes d'assurance-vie. Autrement dit, il y aurait 15 % à 20 % d'assureurs-vie non-membres.

M. Chagnon: Des ventes.

M. Parent (Réal J.): Oui. C'est le critère qu'on avait.

M. Chagnon: D'accord. Pariez-moi donc un peu de la formation que vous souhaitez donner par l'entremise des universités. Comment voyez-vous cela?

M. Parent (Réal J.): Actuellement, on a deux cours de formation. On a un cours de formation de base qui est un cours de formation de deux ans après qu'une personne ait eu son permis pour devenir membre de plein droit de l'association. Par après il y a une possibilité de devenir assureur-vie agréé en suivant douze matières académiques avec l'Université du Québec. Ces cours-là sont nouveaux depuis l'automne 1987.

M. Chagnon: Avec l'Université du Québec?

M. Parent (Réal J.): L'Université du Québec et six constituantes, l'Université McGill et l'Université de Sherbrooke, pour devenir assureur agréé.

M. Chagnon: Depuis combien d'années fonctionne ce système?

M. Parent (Réal J.): Ce système est un nouveau système. Auparavant, pour devenir assureur-vie agréé, il fallait suivre des cours de l'Association des assureurs-vie du Canada, mais depuis l'automne 1987, les cours menant à la désignation d'assureur-vie agréé au Québec sont donnés par l'APAVQ, en collaboration. C'est la première année, depuis l'automne 1987.

M. Chagnon: Si je comprends bien, vous commanditez les cours donnés par les universités?

M. Parent (Réal J.): Non. C'est un comité bipartite dont les membres s'assoient ensemble. Ce sont des cours pour répondre aux besoins des assureurs-vie. Il y a des cours académiques, que l'on prenne comptabilité, fiscalité ou droit. Ce sont des cours qui étaient déjà donnés dans le réseau des universités, il y en a sept. Il y a cinq cours qui sont des cours spécifiquement pour la formation d'un assureur-vie agréé, que l'université a développés pour distribuer à ses membres.

M. Chagnon: L'Université de Sherbrooke et l'Université McGill donnent le cours actuellement?

M. Parent (Réal J.): Oui. Ce sont les mêmes cours à travers la province.

M. Chagnon: Combien de finissants avez-vous eus l'an dernier, par exemple?

M. Parent (Réal J.): Pour la première année on a eu 200 inscriptions au nouveau cours universitaire.

M. Chagnon: Où?

M. Parent (Réal J.): À travers le réseau, à travers les différents endroits. On n'a pas eu les résultats finaux encore.

M. Chagnon: À l'Université McGill, par exemple, combien en aviez-vous?

M. Parent (Réal J.): Je ne le sais pas.

M. Chagnon: C'est un drôle de système sur le plan de la formation, non pas qu'il soit mauvais a priori, mais contrairement au système que vous aviez antérieurement, et pourquoi l'avez-vous abandonné si les compagnies d'assurances formaient leur propre personnel?

M. Parent (Réal J.): Ce ne sont pas les compagnies d'assurances, c'est une association d'assureurs-vie du Canada qui donnait ces cours.

M. Chagnon: Mais l'association des assureurs-vie, je présume qu'elle était elle-même financée par les compagnies d'assurances.

M. Parent (Réal J.): Normalement non, que je sache. C'est financé par les membres. Ce sont les mêmes membres qui, en assemblée générale ont demandé à l'association provinciale de s'intéresser à la question de la formation. Ce sont les mêmes membres qui ont demandé à l'association d'étudier la possibilité d'avoir un cours universitaire menant à la désignation d'assureur-vie agréé qui ont voté; ce sont les mêmes membres qui ont entériné le projet, et l'an dernier plus de 1000 personnes se sont présentées à l'assemblée annuelle pour accepter tout ce qui avait été fait dans ce sens-là.

M. Chagnon: Vous avez eu 200 finissants l'an dernier?

M. Parent (Réal J.): On a eu 200 inscrits cette année pour la première année. Les finissants, comme vous le savez, c'est un cours quand même nouveau...

M. Chagnon: C'est un cours de combien de crédits?

M. Parent (Réal J.): Ce sont douze matières universitaires, ce qui veut dire qu'il y a un certificat de 30 crédits, plus deux autres matiè-

res qui sont des cours de planification financière.

M. Chagnon: Merci.

Le Président (M. Després): Merci, M. le député de Saint-Louis. La parole est au député de Lévis.

M. Garon: Il y a combien de temps?

Le Président (M. Després): M. le député de Lévis, vous avez droit à dix minutes.

M. Garon: De l'autre côté, ils ont... D'accord.

Le Président (M. Després): Après, comme on exerce l'alternance, la parole doit retourner à...

M. Fortier: En tout, on doit finir à quelle heure?

Le Président (M. Després): À 16 h 26.

M. Fortier: À 16 h 20.

Le Président (M. Després): On me dit à 16 h 26 au maximum.

M. Fortier: D'accord

Le Président (M. Després): Donc, la parole est à vous, M. le député de Lévis.

M. Garon: Je reviens sur la divulgation des commissions. J'ai un peu de difficulté à comprendre. Je comprends que cela peut être difficile à établir, mais aujourd'hui, dans à peu près tous les domaines professionnels, les rémunérations sont publiques. Pour nous, c'est encore pire, il faut voter nos salaires nous-mêmes.

M. Fortier: ...public.

M. Garon: C'est pour cela qu'en termes de divulgation des rémunérations, je comprends mal, même si c'est difficile on réussit dans toutes sortes de domaines complexes à établir ces choses-là de façon publique, comment se fait-il que dans le domaine de l'assurance où, au fond même s'il y a plusieurs liens entre différentes compagnies, cela doit être faisable, sans que ce soit... Et surtout, si à un moment donné il y a des remboursements, on doit être obligé d'établir ces choses-là. Si quelqu'un abandonne sa police en cours d'année, etc., qu'est-ce qui lui revient, qu'est-ce qui ne lui revient pas. On doit être capable de l'établir, parce que autrement les compagnies ne peuvent pas fonctionner si elle n'établissent pas de façon précise ces choses-là.

Et de la même façon dans le domaine des avocats, là, je ne sais pas précisément, cela fait longtemps que je n'y ai pas été, mais on sait que quand un avocat facture un certain montant,

habituellement ses frais de bureaux sont environ 50 % des frais qu'il facture. C'est cela en gros. Alors, cela doit être facile à déterminer quand même. Même si la procédure est complexe, on doit y arriver, ce doit être nécessaire de le savoir pour les compagnies, autrement comment peuvent-elles fonctionner?

Une voix: ...

M. Garon: Pas besoin d'actuaire pour cela, c'est de la comptabilité.

M. Parent (Réal JL): Je vais demander à Robert peut-être de vous donner des éclaircissements là-dessus.

M. Lafond: Peut-être qu'en théorie la gestion de la rémunération c'est en général l'apanage de l'actuaire, que ce soit dans l'industrie de l'assurance-vie ou dans les grandes firmes. En général on confie le mandat de la gestion de la rémunération à l'actuaire, qui lui, doit établir une cohérence entre les stratégies d'entreprises et les couler dans une saine gestion de la rémunération, ce qui fait que le produit qui est lancé sur le marché est un produit rentable.

Ceci dit, nous pensons, et je réitère ce que mon président a dit tantôt, que dans le principe de fond, nous ne sommes pas en désaccord fondamental avec le fait qu'on divulgue les commissions. C'est que présentement, le fait de divulguer les commissions créerait pour nous une discrimination. En principe de fond, nous sommes d'accord avec la divulgation. Toutefois, au moment où l'on se parle, on dit que c'est pratiquement impossible à réaliser, parce qu'il y a tellement de nuances et de différences, compte tenu des stratégies des différentes institutions, que ce n'est pas possible de le réaliser.

M. Garon: Mais les courtiers en valeurs mobilières ont réussi à le faire, les compagnies de fiducie pour l'administration de fonds qui sont placés le font...

M. Lafond: C'est parce que le courtier en valeurs mobilières pose un acte, le courtier en valeurs immobilières, le courtier d'immeubles pose un acte. L'assureur-vie pose un acte, mais il y a un prolongement à l'acte sur une période donnée, et c'est l'actualisation de cette période donnée ou de cette activité-là qui lui est versée dans la première année, segmentée, si vous voulez, entre la commission de base qui est approximativement autour de 15 %, ainsi que tous les frais inhérents à l'effort de marketing. Or, l'effort de marketing, selon qu'il est supporté par l'institution qu'il représente en tant que réseau captif ou réseau indépendant à l'extérieur est différent. Alors, comment allons-nous interpréter cela maintenant, pour ce qui est du consommateur? Ce que nous recommandons c'est le nivellement et le principe d'universalité pour ce qui est

du versement de la commission.

M. Garon: Concernant la proposition de l'assurance-responsabilité obligatoire pour protéger le consommateur, pourriez-vous détailler un peu la nature de cette assurance, de quelle façon le consommateur serait protégé?

Une voix: Je vais vous passer mon avocat.

M. Garon: Il vient de commencer à vivre cela. Vous venez de commencer à vivre cela au Barreau.

Mme Des Trois-Maisons: Là, ils vont me demander des questions sur les honoraires. Pour la responsabilité, actuellement, la responsabilité du courtier ou de l'agent est très souvent solidaire de la responsabilité de la compagnie d'assurances. Alors, la compagnie d'assurances, dans la plupart des cas, dédommage l'assuré. Disons que l'agent fait une faute, on dit qu'il était le représentant de la compagnie d'assurances, donc l'assuré ne doit pas être pénalisé, mais on veut quand même qu'il y ait de l'assurance-responsabilité pour les cas où l'assuré, le consommateur ne serait pas dédommagé par la compagnie d'assurances lorsqu'il y aurait eu faute d'un courtier ou d'un agent où par un intermédiaire, si vous voulez, en assurance de personnes. Alors, on veut qu'il y ait obligatoirement de la responsabilité professionnelle. Comme cela, on ne laisse pas de zone grise où le consommateur n'aurait peut-être pas de dédommagement, parce que la personne est insolvable, parce que l'intermédiaire est insolvable.
(16 h 15)

M. Garon: Après les poursuites qui auraient été prises contre un assureur?

Mme Des Trois-Maisons: S'il y avait, par exemple, une poursuite contre un intermédiaire insolvable et que le consommateur gagne sa cause, si l'intermédiaire n'a pas d'assurance, personne ne va dédommager le consommateur. Alors, il faut une assurance-responsabilité pour que, lorsque l'intermédiaire est trouvé responsable d'un acte fautif ou de négligence, le consommateur soit dédommagé. Quand c'est un acte fautif commis par un intermédiaire d'une compagnie d'assurances, il n'y a pas de problème, parce qu'elle va être condamnée à payer la somme réclamée. Quand c'est simplement le courtier qui est responsable, à ce moment-là, s'il n'est pas solvable, c'est le consommateur qui va être pénalisé.

M. Parent (Réal J.): Il y a aussi un autre facteur, c'est qu'il y a un aspect produit et un aspect conseil dans ce qu'on fait. Quand on parle d'élargissement et de la possibilité de vendre des produits de différents intermédiaires financiers, il faut s'assurer que la personne ait vraiment une responsabilité quant aux actes qu'elle nous

recommande en tant que consommateurs. Je pense que c'est important que l'assurance-responsabilité soit au nom de l'individu, parce qu'il peut y avoir différentes sortes de liens entre cet individu et les institutions financières, et il y a aussi tout l'aspect conseil quand on parle de planification financière ou autre. Je pense que c'est important que l'individu ait une assurance-responsabilité obligatoire en ce sens.

M. Garon: Concernant les liens entre votre association et l'association canadienne...

M. Parent (Réal J.): Oui.

M. Garon: ...est-ce que maintenant c'est complètement nettoyé, ou si... En ce sens que vous occupez tout le champ que vous vouliez occuper ou s'il y a encore des résidus du colonialisme de Toronto? J'aimerais savoir ce qui reste à obtenir pour que vous meniez votre affaire complètement au Québec, sans être obligés de vous référer aux gens de Toronto qui, dans le fond, sont en concurrence avec vous.

M. Fortier: En 30 secondes.

M. Parent (Réal J.): En 30 secondes. Je pense qu'actuellement on a presque tout ce qu'il nous faut. Je pense qu'avec la confirmation du conseil des assurances de personnes, à compter de ce moment-là, on aura tout ce qu'il nous faut. On a déjà la formation et, on a bien l'intention de s'occuper vraiment de tous les intermédiaires en assurance-vie.

M. Garon: Est-ce que vos représentants devront encore être doublés d'un représentant de l'association canadienne?

M. Parent (Réal J.): Non. Ce qu'on privilégie, c'est qu'il soit facultatif d'être membre de l'association canadienne. S'il y en a qui veulent le faire, ils peuvent le faire sur une base individuelle. Maintenant, on a des représentants et des associations régionales dans tous les secteurs du Québec. C'est ce qui restait à régler, et c'est fait. Je crois que l'an prochain, on va pouvoir penser strictement à bâtir pour le bien de nos membres et des consommateurs.

Le Président (M. Lemieux): Merci, M. Parent. M. le ministre, vous avez la parole.

M. Fortier: J'aurais trois brèves questions, et comme on doit finir à 15 h 26, j'espère que vous aurez le temps d'y répondre. La première touche la rémunération. J'aimerais vous dire, au départ, que le fait que nous parlions dans le document de rémunération, est peut-être perçu un peu négativement, et je m'en excuse. Il est vrai qu'en ce qui concerne la substitution de polices, c'est un problème. J'aimerais dire que, pour l'ensemble des assureurs-vie du Québec, je

me rends bien compte qu'ils font un travail énorme de "marketing", et lorsqu'ils contactent quinze ou vingt personnes pour vendre à la vingt et unième, il faut bien que ce travail soit rémunéré. Que ce soit un courtier en assurances générales ou un courtier ou un agent dans le domaine de l'assurance-vie, je pense bien qu'on ne désire pas dire que la rémunération n'est pas le fruit de son travail. Au contraire, je crois que dans la très grande majorité des cas, il fait un travail qui doit être rémunéré. Mais les questions que nous nous posons, et je crois que le député de Lévis cherchait à aller plus à fond dans ce sens, sont les suivantes: Est-ce que, finalement, il ne serait pas raisonnable que le client le sache? On a répondu: Bien, c'est très difficile, pour ne pas dire impossible. L'autre question serait celle-ci: Comment cela se fait-il? J'ai ici devant moi un article de *The Economist* qui dit que le 26 avril dernier, l'Outrow, qui est l'organisme régissant les assureurs-vie en Grande-Bretagne, a décidé, justement, qu'à compter de janvier 1990, il va y avoir obligation de divulguer les commissions en Grande-Bretagne. Alors, si cela est impossible, comment se fait-il que les Anglais, eux, ont trouvé la façon de le faire?

Deuxième question. En ce qui concerne le conseil de la planification financière - j'ai noté votre impatience très grande en ce qui concerne le conseil de l'assurance-vie et on va essayer d'y donner suite le plus tôt possible - j'ai de la misère à comprendre votre position vis-à-vis de ce conseil, parce qu'il est très clair pour nous que notre suggestion n'était pas de créer une nouvelle corporation, un nouvel organisme de contrôle. On voulait déléguer cela à un organisme comme le vôtre. On croyait qu'un organisme de planification financière nous permettrait d'avoir un forum commun, pour faire en sorte que les règles de déontologie, que les niveaux de formation et d'éducation, soient les mêmes pour tous ceux qui font de la planification financière. Sans cela, on va se retrouver avec des assureurs-vie qui ont leur planification financière, des courtiers d'assurances qui en auront une autre et des agents en valeurs mobilières qui vont faire d'autres planifications financières. On va se retrouver avec différentes catégories de planification financière, avec des règles complètement différentes d'un secteur à l'autre, et le client va être réellement perdu tout à l'heure. On essaie de se donner des règles qui vont faire en sorte que le client soit le moins perdu possible dans tout cela. En ce qui concerne le conseil de la planification financière, qu'est-ce que vous suggérez? Pourquoi êtes-vous, semblez-vous opposés au conseil de la planification financière?

Troisième question. En ce qui concerne le niveau d'éducation - pour reprendre les commentaires de M. Chagnon, député de...

Une voix: Saint-Louis.

M. Fortier: ...Saint-Louis. Bien là, il change de comté, je ne sais jamais dans quel comté il est rendu. Non, ce sont les limites qui changent.

Une voix: C'est le comté qui s'agrandit.

M. Fortier: Est-ce que vous seriez d'accord... Est-ce que vous avez pensé à un niveau minimal de formation? Est-ce qu'à l'avenir on devrait dire: Cela prend un DEC? Dans d'autres mémoires - je ne sais pas si c'est dans votre mémoire ou dans d'autres - on a dit: À l'avenir, il faudrait que ceux qui sont des agents ou des courtiers aient un DEC en institutions financières.

M. Parent (Réal J.): D'accord. Je vais répondre un petit peu à l'envers. La plus simple, soit au niveau de l'éducation, de la formation minimale, de la formation du DEC, dans notre mémoire de 1983, on avait privilégié comme initiale une formation de DEC.

Ce qu'on pense, c'est que cela devrait être probablement le début. On a des rencontres avec l'ACCAP depuis plusieurs années; on a une entente, d'ailleurs, que vous connaissez, et cela sera sûrement l'un des premiers points sur lesquels on devra s'entendre avec l'ACCAP...

M. Fortier: D'accord. Alors, c'est réglé.

M. Parent (Réal J.): Au sujet du conseil des assurances.

En ce qui concerne le conseil de la planification financière, ce n'est pas qu'on est contre le conseil en tant que tel. On pense d'abord que cela devrait - parce qu'on a vu les graphiques, à un moment donné, puis on les voyait à côté du conseil des assurances de personnes, de dommages - on pense que cela devrait être en aval. On pense que pour toute la formation, au niveau de la planification financière, que ce conseil ou institut, ou appelons-le autrement, ne devrait pas être un organisme qui va chercher des choses, mais que celles-ci devraient provenir de chacun des organismes qui se concerteraient dans un organisme pour avoir une formation qui soit équivalente entre chacun des intermédiaires financiers. Je pense qu'on n'est pas contre le principe, on n'est pas contre cette chose. On est contre le superconseil, on pense que c'est inutile.

M. Fortier: Sur les modalités d'organisation.

M. Parent (Réal J.): C'est cela. Il y a des choses. On veut être absolument... On ne veut pas se retirer dans notre vase clos et dire: Voici ce que cela prend pour un assureur-vie, sans toucher aux autres. On pense que pour la protection du consommateur, il faut qu'il sache ce que cela veut dire, il faut qu'il y ait une certaine équivalence. Mais on pense que, soit le conseil, soit l'association, devrait être partie prenante, faire partie intégrante de cette chose,

pour s'assurer que ce n'est pas nécessairement un assureur-vie qui est représenté à un comité, mais vraiment les associations et les corporations qui sont représentées à cet institut. C'était là notre position au chapitre de la planification financière.

En ce qui a trait à la divulgation, je vais peut-être laisser Jean-Claude...

M. Fortier: Par rapport à ce qui va se faire en Grande-Bretagne.

M. Parent (Réal J.): Par rapport à la Grande-Bretagne...

M. Fortier: Ils vont le faire, eux.

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Larocque: Il y a des compagnies qui ont commencé dans la voie de la commission nivelée. La réponse est peut-être là. Je ne sais pas jusqu'où ils étaient rendus dans ce domaine en Grande-Bretagne. Parce que le premier pas commence par la commission nivelée. Si la commission est nivelée...

M. Fortier: Ah! non, ils vont... Ils vont...

M. Larocque: ...après, cela devient beaucoup plus facile.

M. Fortier: Ils vont vers la commission nivelée et la divulgation.

M. Larocque: Cela va ensemble. Cela simplifie beaucoup le système, à ce moment-là.

M. Lafond: Il faut s'assurer, M. le ministre, qu'il y a eu une concertation des assureurs, en aval. Je suis persuadé aussi qu'en Angleterre, ils n'ont peut-être pas deux ordres de gouvernement, un provincial et un fédéral, alors qu'ici, on sait qu'il y a quatre compagnies sur les 25 plus grandes en importance au Canada, qui ont une charte provinciale.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de...

M. Lafond: Alors, je pense que cela demande...

M. Fortier: Alors, non. Mais j'essaie de voir le problème. Comme vous le savez, au Québec, enfin, pour toutes les compagnies, qu'elles soient à charte fédérale ou à charte provinciale, nous avons le droit d'édicter ce que nous désirons être au Québec. Le problème que vous soulevez, c'est que, s'il y avait une compagnie qui opérait dans plus d'une province, ce qui est le cas de la majorité, les règles seraient différentes de celles-ci dans d'autres provinces. C'est cela le problème?

M. La fond: Non, le problème que je soulève, c'est qu'il faut qu'il y ait une concertation au niveau des assureurs qu'on va prendre comme hypothèse qu'on va rémunérer tous les gens sur une base de commission nivelée.

M. Fortier: Oui, mais le problème qu'on a, c'est que si on attend que toutes les compagnies du Canada s'entendent ensemble, on va attendre jusqu'en l'an 2050.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: C'est là qu'est le problème!

M. Parent (Réal J.): Notre point de vue là-dessus, c'est que ce qui est important, en fin de compte, c'est la protection du consommateur. La protection du consommateur, est-ce que ce serait mieux avec la divulgation? On est très sceptique. On pense plutôt que ce sera un milieu de confusion que de divulguer les commissions, parce que cela ne veut rien dire. Je pense que ce qui est important pour le consommateur, c'est de savoir comment cela coûte. Quand il a sa "canne de bines", il regarde, il ne veut pas savoir quel est le profit du marchand. Quand il achète une auto, il ne veut pas savoir c'est quoi le profit. Il regarde ce que cela coûte. Je pense qu'on est dans un marché de libre entreprise et, dans ce sens, on se disait que la divulgation des commissions était quand même, compte tenu de la complexité, plus une source de confusion qu'autre chose.

Le Président (M. Lemieux): M. le ministre, une minute, s'il vous plaît.

M. Fortier: Oui. En conclusion, je dirais qu'il y a une différence entre acheter une police d'assurance-vie et une "canne de bines". Ce matin, on parlait de patates frites. Je pense bien que les comparaisons sont un peu tirées par les cheveux, parce que ici, il s'agit de vendre un produit financier et de donner des conseils financiers. En conclusion, M. le Président - malheureusement, il faut conclure - je dirais que cela m'a fait extrêmement plaisir que votre association soit venue. J'ai noté également avec plaisir le fait qu'il s'agissait d'un mémoire étoffé. Vous avez exprimé votre point de vue. Je sais que vous n'avez peut-être pas eu tout le temps que vous auriez désiré, mais je me suis dit que même si je vous avais donné plus de temps, le consensus n'aurait pas été meilleur que ce qu'il a été. En définitive, je vous remercie de nous avoir fait connaître votre point de vue. J'ose espérer que nous pourrions procéder le plus tôt possible, parce que je vous sais très impatients, pour vous doter... et travailler en collaboration, parce que le conseil va vous permettre de travailler en collaboration avec les compagnies d'assurances elles-mêmes. En ce sens - d'ailleurs, je vous l'ai déjà dit - je vous remercie de votre

appui à ce sujet, et je pense que le Conseil des assurances de personnes a été un modèle pour nous parce qu'on s'est dit, pour certaines raisons, bien sûr, que, si cela était une bonne solution pour le domaine de l'assurance-vie, peut-être que cela pourrait être une autre solution dans d'autres domaines. Nous aurons l'occasion d'en parler avec ceux qui pratiquent dans d'autres domaines, mais, dans votre cas, c'est déjà acquis, et j'oserais espérer qu'on puisse aller de l'avant dès cet automne. Je vous remercie.

Le Président (M. Lemieux): Je vous remercie. Nous allons maintenant entendre l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières - Section Québec. Est-ce que le porte-parole de l'organisme pourrait s'identifier et présenter les gens qui l'accompagnent?

Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières - Section Québec

Mme Phénix (Élaine): M. le ministre, mesdames, messieurs, et messieurs les parlementaires, Élaine Phénix, à titre de présidente de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières - Section Québec. Je tiens à remercier M. le ministre Fortier de nous avoir donné l'occasion d'être présents aujourd'hui à cette commission parlementaire pour articuler nos commentaires relativement au document de consultation de son gouvernement sur le décloisonnement des intermédiaires de marché.

Pour discuter de nos orientations, sont présents aujourd'hui avec moi, à mon extrême gauche, Mme Fernande Gervais, directrice de notre association, M. Michel Pouliot, immédiatement à ma gauche, qui est président de notre comité de la réglementation, et, à ma droite, Me Gerald Lacoste, notre conseiller dans ce dossier.

Je vais m'abstenir de lire tout le mémoire mais j'aimerais en présenter les principales parties. Je sais qu'on ne dispose que de quelque 20 minutes, donc, je vais essayer d'être brève.

(16 h 30)

Notre mémoire se compose de six parties. Premièrement, les objectifs du décloisonnement et nos propres orientations à l'ACCOVAM. Dans la deuxième partie, nous avons pris le temps de définir, en fait, les différents intervenants afin de bien expliquer les compétences et les fonctions des intermédiaires de marché. Suivent nos recommandations quant à l'élargissement des champs de pratique, divisées en deux volets, soit le cumul de permis et l'établissement de réseaux. Quatrièmement, les règles du jeu ou l'encadrement de ces deux approches. Cinquièmement, le rôle du planificateur financier, donc, son encadrement, sa formation, sa rémunération, sa surveillance, la pertinence du Conseil de la planification financière et, finalement, l'autoréglementation, son rôle et ses responsabilités.

Quels sont donc les objectifs du décloisonnement? Le décloisonnement des institutions financières a pour objectifs une protection accrue de l'épargne et un meilleur fonctionnement du système financier. Il est impossible de prévoir tous les développements futurs dans les services financiers, d'où la nécessité de prévoir un cadre réglementaire souple permettant le développement des institutions financières selon les besoins des épargnants et les pressions de concurrence. Donc, la réglementation des intermédiaires devra s'abstenir d'imposer ou de préconiser un modèle unique de développement.

Pour l'ACCOVAM, c'est donc dans un contexte de globalisation des marchés financiers, de décloisonnement institutionnel et de la complexité des produits financiers que l'on aborde ce mémoire et que l'on vous propose nos orientations. Nous avons cinq orientations dans l'approche du décloisonnement. La première est d'éviter la surréglementation. Selon l'ACCOVAM, il n'est pas nécessaire d'abolir tous les acquis qui ont déjà subi l'épreuve du temps et représentent une expertise réglementaire forgée au cours des années. La deuxième orientation: les participants dans le marché doivent se faire concurrence à armes égales, ce qui implique une réglementation égale pour tous. Troisièmement, en fait, il faut viser à une meilleure distribution de produits et services financiers à la grandeur du territoire, donc le même accès pour tous les épargnants. Quatrièmement, il est essentiel pour nous de valoriser le rôle de l'intermédiaire à titre de conseiller et d'intermédiaire de marché en exigeant un cadre renforcé de surveillance et d'encadrement des représentants, et accroître la responsabilité des firmes ou institutions au nom desquelles agissent les intermédiaires. Cinquièmement, c'est très important, l'approche réglementaire devrait se faire par fonction et non par institution afin de garder une norme de contrôle uniforme sur chaque produit offert.

En fait, lorsque les services financiers étaient cloisonnés, la réglementation de l'institution coïncidait à celle des fonctions. Le décloisonnement des institutions a entraîné en fait une diversification des produits ou services offerts par ces mêmes institutions sans pour autant abolir la notion de fonction principale propre à chacune de ces institutions. Ainsi, si, par le regroupement de *plusieurs* institutions au sein d'un groupe financier ou par l'offre de produits ou services autres que ceux compris dans l'exercice de la fonction principale, certains intermédiaires offrent plusieurs genres de produits ou services financiers, la réglementation par fonction permet au public, donc à l'épargnant, de compter sur des intermédiaires répondant à des normes égales de compétence. La solvabilité des institutions, quant à elle, demeure la responsabilité première de l'organisme gouvernemental responsable du secteur institutionnel principal de cette institution.

Avant d'aborder nos recommandations plus

précises en ce qui a trait aux voies par lesquelles le décloisonnement va se faire, on a précisé quelques définitions dans notre mémoire. Juste faire la distinction entre un intermédiaire financier qui est un intermédiaire qui s'occupe de transferts de fonds et de risques entre deux agents économiques alors que l'intermédiaire de marché, pour nous, se limite à mettre en présence deux parties pour la vente d'un produit financier. Pour être un peu plus précis, on a fait des catégories. Un intermédiaire financier, pour nous, cela comprend une banque, une compagnie d'assurances, une société de fiducie, une société d'épargne ou de prêt, une caisse d'épargne et de crédit. Les intermédiaires de marché, par contre, vont regrouper les courtiers d'assurance-vie et leurs représentants, les courtiers d'assurance de dommages et leurs représentants, les courtiers en valeurs mobilières et leurs représentants, les courtiers en immeuble et leurs représentants, les courtiers en dépôts et les courtiers en hypothèques. À ces diverses catégories peuvent s'ajouter d'autres genres d'intermédiaires ou d'intervenants tels les experts en sinistres, agents de réclamations ou divers conseillers dont le rôle demeure important dans le processus de l'intermédiation des fonds et des risques.

Abordons maintenant les différentes facettes du décloisonnement des intermédiaires de marché. La première chose est l'élargissement des champs de pratique. L'ACCOVAM recommande que l'élargissement des champs de pratique s'effectue par le cumul d'inscriptions pour les personnes morales ou physiques, ou par l'établissement de réseaux entre les diverses institutions ou firmes à l'intérieur ou à l'extérieur d'un même groupe financier. En fait, cinq modèles vous sont présentés aux pages 11, 12, 13, 15 et 16 de notre mémoire. Ces cinq modèles différents regroupent l'aspect du cabinet multidisciplinaire, l'équipe multidisciplinaire en réseau interne, l'équipe multidisciplinaire en réseau externe, l'équipe multidisciplinaire en réseau interne, mais dans des locaux différents, et enfin l'équipe multidisciplinaire en réseau externe, mais également en locaux différents. Ces cinq modèles vous permettent de comprendre qu'il y a beaucoup de flexibilité dans le décloisonnement des intermédiaires financiers, suivant que l'encadrement de ceux-ci est bien spécifique.

Quelles sont les règles du jeu pour encadrer ces différentes approches? Quand on parle du cumul d'inscriptions des firmes ou institutions, quatre conditions sont essentielles pour nous: 1° la firme ou l'institution doit détenir l'inscription requise pour opérer dans chaque champ d'activité visé; 2° la firme ou l'institution doit s'assurer que les individus qui agissent à titre de représentants dans un champ d'activité ont les compétences et les inscriptions requises; 3° le cumul pour les représentants est permis dans la mesure où la firme ou l'institution a adopté une politique qui le permet et a établi un encadrement pour surveiller les activités de ses repré-

sentants; 4° la firme ou l'institution peut permettre à son représentant inscrit d'agir au nom d'une autre institution ou firme, pourvu qu'il existe une entente entre les deux entités et que chacune assume la responsabilité des activités du représentant qui agit en son nom.

En ce qui a trait au cumul d'inscriptions d'un représentant, donc un cumul pour l'individu. 1° le représentant doit respecter les normes prescrites pour l'obtention de chaque inscription visée - donc, toujours réglementation par fonction; 2° chaque institution ou firme doit établir une politique permettant ou prohibant le cumul d'inscriptions par un représentant et lui fournir, s'il le permet, une surveillance et un encadrement appropriés; 3° le représentant qui cumule des inscriptions doit exercer à temps plein et exclusivement les activités pour lesquelles il possède des inscriptions.

Les règles qui régissent l'établissement de réseaux, ou plus communément appelé le "networking". Trois conditions pourraient régir ces établissements de réseaux. 1° être prévu par contrat écrit entre les différentes institutions ou firmes; 2° ces ententes ne pourront être faites qu'entre institutions ou firmes inscrites, qu'elles fassent partie ou non d'un même groupe financier; 3° ces ententes devront avoir pour objet soit la distribution par une partie des produits de l'autre, le partage des coûts afférents à des locaux utilisés en commun, ou encore le partage de commissions ou la rémunération pour référence.

En ce qui a trait au partage de commissions et à la rémunération pour référence, ils ne seraient autorisés que si l'institution ou la firme a établi une politique écrite à cette fin; également, aucun paiement ne pourrait être fait autrement que d'institution à institution, donc aucune commission entre individus; aucun paiement de rémunération pour référence ne peut être fait par une personne non inscrite - exemple: l'avocat - ou à une personne non inscrite; un registre des commissions ou rémunérations reçues ou payées doit être tenu par chaque firme ou institution avec mention de la personne qui a effectué la référence; l'institution ou la firme qui reçoit une commission ou une rémunération pour référence pourra redistribuer la totalité ou une partie de celle-ci uniquement à ses représentants inscrits et selon la politique écrite établie à cette fin.

À titre de règle du jeu, on parle aussi de la règle de base pour la divulgation des intérêts. Elle reste à être précisée mais devra, selon nous, obliger la divulgation suivante, soit: la fonction principale de l'intermédiaire financier ou de l'intermédiaire de marché, le statut de l'intermédiaire s'il agit à titre d'agent ou à titre de courtier, les affiliations, s'il en est, à un groupe financier, les ententes de réseaux, le fait qu'une référence entraîne un partage des commissions ou une rémunération et, enfin, quel est le mode de rémunération, soit à traitement fixe,

à commission ou selon un mélange des deux. Le détail de la commission versée à chaque transaction peut n'être exigé que pour certaines opérations ou selon certains champs d'activité.

Le cinquième ou sixième volet sont les ventes liées. Pour ce qui est de l'ACCOVAM, il est opportun dans un premier temps d'établir d'abord l'ensemble des règles relatives à l'élargissement des champs de pratique et à la divulgation des intérêts avant de prendre position. Mais, suivant que celles-ci sont bien établies et définies, l'ACCOVAM ne croit pas que les ventes liées soient nécessairement répréhensibles. Par contre, il importe de déterminer, à l'occasion des ventes liées, les critères suivants, soit: l'importance relative des produits jumelés, le coût afférent à chaque produit, le besoin d'information par l'épargnant afin de lui permettre, a priori, de choisir un autre produit ou, a posteriori, d'annuler en totalité ou en partie les transactions sous-jacentes à la vente liée et, finalement, l'institution responsable quant à la qualité de chaque produit ou service offert à l'épargnant.

Le dernier ou l'avant-dernier volet de notre mémoire concerne la planification financière. Il est vrai que depuis une dizaine d'années le concept de planification financière est utilisé à toutes les sauces. La complexité des produits financiers et des lois affectant la situation financière ou juridique des épargnants fait en sorte que ne doit pas s'annoncer planificateur financier qui le veut. Dans la mesure où l'on veut valoriser le rôle des intermédiaires, il est important de souligner que la protection des épargnants exige que tout intermédiaire connaisse bien son client. En fait, c'est la règle de base de notre association. Donc, bien connaître son client, c'est-à-dire connaître sa situation financière, ses objectifs de placement et sa capacité d'assumer le coût et les risques de chaque transaction.

Certaines exceptions viennent qualifier la règle générale, notamment les courtiers à escomptes et les comptoirs de produits vendus par le "mass-marketing". Exception faite de ces quelques cas qui doivent par ailleurs faire l'objet de réglementations spécifiques, il faut réitérer le rôle primordial de l'intermédiaire à titre de principal conseiller financier de l'épargnant. C'est d'ailleurs parce qu'il remplit ce rôle que l'intermédiaire ne doit jamais faire passer son intérêt personnel avant celui de son client.

Conséquemment, l'ACCOVAM recommande que toute activité de planification financière, qu'elle soit décrite comme telle ou sous toute autre appellation, fasse dorénavant l'objet d'une réglementation selon les catégories et critères suivants: on a deux situations de planificateurs financiers. Le premier concerne le représentant inscrit. Le représentant inscrit peut offrir des services de planification financière à titre accessoire à son rôle d'intermédiaire ou à temps plein. Il doit avoir obtenu les qualifications

particulières. De plus, l'institution ou la firme qu'il représente doit autoriser l'utilisation du titre et établir un encadrement pour surveiller l'exercice de cette activité.

Pour le représentant non inscrit, le planificateur financier non inscrit à titre d'intermédiaire peut agir à ce titre s'il possède encore là les qualifications requises. Il ne devra recevoir aucune commission, directement ou indirectement, de son client ou de toute autre personne et ne recevra aucune rémunération pour référence. C'est vraiment le cas du planificateur pur. Il est donc rémunéré sur une base d'honoraires, tel un conseiller en valeurs mobilières. Le planificateur financier pur ne peut conseiller sur des produits spécifiques, à moins d'être inscrit comme conseiller relativement à ces produits. Enfin, l'avocat, le comptable, le notaire et autres professionnels demeurent réglementés par leur code professionnel et doivent être assujettis aux mêmes règles que le planificateur financier non intermédiaire lorsqu'ils font de la planification financière.

Quelles vont être les normes de formation? Elles devront être établies, selon l'ACCOVAM, par une nouvelle entité, soit l'Institut de planification financière, qui serait formé de délégués des divers secteurs financiers et des divers ordres professionnels réglementés.

Le contrôle sur la déontologie est laissé à chaque organisme ou ordre professionnel auquel se rattache un planificateur financier. Le contrôle déontologique des personnes n'ayant aucune inscription ou n'étant pas régies par les divers ordres professionnels est confié, donc, aux organismes privés d'autoréglementation de la planification financière.

(16 h 45)

En ce qui a trait aux cabinets de planification financière, ceux-ci sont les seuls à pouvoir s'annoncer comme tels. Les institutions ou firmes inscrites ne peuvent s'annoncer comme planificateurs financiers et ne peuvent posséder aucun intérêt dans un cabinet de planificateurs financiers, mais peuvent annoncer que leurs représentants, qui utilisent le titre à titre accessoire, font de la planification financière.

Quel serait l'encadrement d'un cabinet de planificateurs financiers? L'ACCOVAM recommande que pour établir un cabinet de planificateurs financiers indépendants il serait suggéré d'exiger le dépôt d'une déclaration publique initiale comportant le nom de chaque membre auprès de l'Inspecteur général des institutions financières. Les états financiers complets et vérifiés devraient être déposés annuellement, ainsi qu'une attestation des sources de revenus, signée par tous les membres du cabinet. L'Inspecteur général des institutions financières, ou la Commission des valeurs mobilières du Québec, pourrait enquêter sur toute plainte concernant les activités d'un planificateur financier.

Donc, dans le contexte réglementaire proposé par l'ACCOVAM, il n'y a pas lieu de

créer un conseil de la planification financière, puisque des contrôles suffisants sont exercés par les organismes en place.

Le dernier point couvert dans notre mémoire s'adresse à l'auto-réglementation.

Le Président (M. Lemieux): Voulez-vous conclure brièvement, s'il vous plaît?

Mme Phénix: Dans la mesure où le secteur privé assume lui-même des fonctions d'autoréglementation, l'ACCOVAM considère que le gouvernement doit confier directement aux diverses institutions déjà en place la totalité ou une partie du contrôle des intermédiaires, sous réserve que ces organismes aient des règles internes compatibles avec la politique gouvernementale. Dans un tel contexte, les organismes privés d'autoréglementation et les organismes publics exercent de façon complémentaire leur rôle. Donc, la position de l'ACCOVAM concernant la proposition d'établir un superconseil des intermédiaires, cela ne ferait, selon nous, qu'alourdir la réglementation et créer un palier inutile de contrôle.

En conclusion, le document de consultation sur le décloisonnement des intermédiaires et les changements législatifs qu'il engendrera permettront au système financier du Québec de s'adapter rapidement aux changements profonds amorcés par le décloisonnement des institutions financières. L'ACCOVAM croit que divers ministères doivent être impliqués dans la réforme proposée, notamment le ministre responsable du secteur du courtage immobilier et le ministre responsable de l'Office des professions. L'ACCOVAM, pour sa part, offre sa collaboration continue dans l'élaboration des nouvelles structures des marchés financiers.

Le Président (M. Lemieux): Merci, madame. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Fortier: Oui, je voudrais remercier l'ACCOVAM pour un mémoire très technique, qui a demandé beaucoup de préparation, j'en suis sûr. Quand on lit le détail des différents tableaux dans le mémoire, on s'aperçoit que toutes les possibilités sont évoquées et qu'on a pris beaucoup de soin à essayer de comprendre les possibilités de travail en multi-disciplinarité.

J'aimerais tout à l'heure, revenir, si j'ai le temps, à la multi-disciplinarité, parce que vous évoquez des réseaux internes, des réseaux externes, des ententes informelles ou "formalisées" par des déclarations publiques, le cas échéant.

Dans un premier temps, j'aimerais revenir à la planification financière. Si je comprends bien, vos idées s'apparentent à celles qu'on a mises de l'avant, mais j'aimerais essayer de le comprendre à l'intérieur, disons, d'un bureau de courtiers en valeurs mobilières, parce que la majorité de vos membres ont des bureaux assez

importants. Il y en a de très gros: Burns Fry Ltée, Dominion Securities inc, Lévesque Beaubien inc, enfin il y en a qui sont très gros. Il y en a aussi de plus petits, mais même les plus petits ont quand même une certaine importance. Vous parlez d'un cabinet qui serait formé pour la planification financière, et j'évoquais tout à l'heure la recommandation que M. Lacaille va nous faire ce soir, je veux dire, qu'une personne qui offrirait ses services de planificateur financier devrait pouvoir asseoir sa compétence sur un cabinet qui existerait quelque part. J'imagine que pour les courtiers en valeurs mobilières, si on prend Burns Fry ou Lévesque Beaubien, Lévesque Beaubien aurait quelque part, dans son organisme, un cabinet en planification financière qui permettrait à ses représentants d'obtenir, bien sûr, l'autorisation de se présenter comme planificateurs financiers délégués, mais en associant leur compétence d'avantage sur l'expertise qui existerait dans un cabinet interne au bureau qui s'afficherait comme tel. Est-ce bien cela? Est-ce que je comprends? Si on prend les bureaux d'une certaine importance parmi les courtiers en valeurs mobilières, est-ce que vous êtes d'avis qu'il y aurait avantage, à l'intérieur de ces bureaux - cela existe peut-être déjà - à ce qu'il y ait une équipe de planification financière qui appuierait les démarches de ses représentants?

Mme Phénix: En fait, le titre de planificateur financier va toujours être accessoire en fonction d'un intermédiaire.

M. Fortier: Oui, j'accepte cela.

Mme Phénix: Pour nous, le cabinet de planificateurs financiers est vraiment le cas où c'est le planificateur pur. Il va regrouper non pas des intermédiaires, mais des gens qui auront pris le titre de planificateurs financiers et qui s'annonceront uniquement à titre de planificateur financier. Donc, on fait vraiment la distinction entre le cabinet, l'intermédiaire ou la firme de courtage qui permet à ses représentants de s'adjoindre le titre de planificateur financier.

Ce qu'on dit, c'est que l'inscrit pourra annoncer que ses représentants font de la planification financière, mais ne pourra pas avoir de propriété dans un cabinet de planificateurs financiers qui, lui, ne sera qu'un cabinet qui ne fera que le conseil. Il n'offrira aucun produit et ne recevra aucune commission, ni ne pourra recevoir aucune commission pour vente de produits parce qu'il n'a pas accès à en vendre, ce ne sont pas des intermédiaires de marché, ni de commissions par référence. Donc, c'est vraiment le cas pur du planificateur financier.

M. Fortier: Ce que vous proposez, c'est que les cabinets de planification financière soient tout à fait purs, comme vous le dites. Donc, si je prends une maison de courtage...

Mme Phénix: L'aspect conseil uniquement.

M. Fortier: ...Burns Fry, Lévesque Beaubien, Dominion Securities, ils pourraient soit se référer à ce cabinet pur ou est-ce qu'ils auraient en leur propre sein un groupe de planificateurs financiers? J'essaie de voir, dans un cas bien concret, de quelle façon cela fonctionnerait pour vos membres, parce que là je ne le comprends pas.

Mme Phénix: Si nos membres acceptent que le représentant prenne le titre de planificateur financier, le membre pourra annoncer qu'il offre le service de planificateur financier par le biais de ses représentants, parce qu'il aura un encadrement, il aura permis le port du titre par ses représentants, mais toujours en comprenant bien que c'est un intermédiaire de marché par lequel vous pouvez avoir accès à des planificateurs financiers. Donc, toujours bien mettre en relation produits, intermédiaire de marché qui peut vendre un produit et qui donne aussi un conseil de planificateur financier. Là où on veut faire la différence, c'est entre celui qui est le conseil pur et celui qui peut donner un conseil...

M. Fortier: Oui, d'accord.

Mme Phénix: ...mais qui est relié par le fait qu'il est un intermédiaire de marché.

M. Fortier: Je ne sais pas encore comme cela va fonctionner en réalité. Vous avez des membres qui s'appellent Geoffrion Leclerc, Lévesque Beaubien, Burns Fry, Dominion Securities, et j'imagine que ces bureaux-là veulent faire de la planification financière...

Mme Phénix: C'est cela.

M. Fortier: ...et en font dans le moment.

Mme Phénix: Oui.

M. Fortier: Alors, j'essaie de voir comment cela va fonctionner.

Mme Phénix: Bien, vous rentrez chez nous...

M. Fortier: Moi, j'appelle un de mes représentants qui, à ce moment, quand je n'étais pas ministre, me conseillait pour acheter des valeurs mobilières. Alors, peut-être que ce même représentant dans l'avenir pourrait obtenir...

Mme Phénix: Le titre de planificateur.

M. Fortier: ...le titre de planificateur financier, de planificateur financier délégué ou de conseiller en planification financière. J'essaie de voir comment le bureau va être structuré à ce moment-là. Je voudrais savoir comment Geoffrion Leclerc, Lévesque Beaubien seraient structurés

pour permettre à cet individu de fonctionner. Le représentant X, dans le moment, est employé de Lévesque Beaubien, de Geoffrion Leclerc ou de Dominion Securities. Il travaille par téléphone et offre des produits en valeurs mobilières mais, dans l'avenir, il passerait les examens pertinents pour porter également le titre de planificateur financier délégué ou de conseiller en planification financière. Qu'est-ce qui ferait qu'à l'intérieur de son propre groupe il aurait la compétence requise pour couvrir l'ensemble des produits financiers? Si je comprends bien, les experts chez Lévesque Beaubien, chez Geoffrion Leclerc ou chez Dominion Securities sont des experts en valeurs mobilières. À ce que je sache, vous n'avez pas d'experts compétents en assurance - on ne vous le demande pas - vous n'avez pas d'experts dans d'autres types de produits financiers. Donc, je croirais que, si quelqu'un chez Geoffrion Leclerc, Lévesque Beaubien et Burns Fry se présentait comme conseiller en planification financière, il pourrait avoir recours à un éventail d'expertises à l'intérieur même de sa boîte. C'est cela que j'essaie de saisir.

Mme Phénix: Non. En fait, il va avoir le titre. Le représentant, lui, va avoir accès au titre de planificateur financier. Il n'y aura pas, à l'intérieur d'une firme de courtage, accès au comptable, à l'avocat, non. Il va y avoir des représentants en valeurs mobilières qui pourront avoir un cumul de permis, d'accord? C'est permis pour autant que la firme permette qu'il y ait un cumul de permis sur l'individu, et cet individu-là pourra aussi avoir le titre de planificateur financier.

M. Fortier: Alors, *cela sera* l'individu qui devra posséder, à ce moment-là, la totalité de l'expertise dans tous les domaines de la planification financière? Parce que...

Mme Phénix: C'est qu'on peut référer. C'est-à-dire que, dans un premier temps, le planificateur financier a un titre. Alors, il va falloir définir les normes, qu'il ait passé un cours au niveau d'un institut de planificateurs financiers et... Donc, on comprend que ce cours-là va lui donner une approche, peut-être, de généraliste.

M. Fortier: Oui. Mais le problème est celui-ci: Si j'ai de l'argent à investir, je désire que quelqu'un fasse ma planification financière. Alors peut-être qu'une partie de mon avoir devra aller...

Mme Phénix: Oui, mais je vais...

M. Fortier: ...dans le domaine des valeurs mobilières, une partie dans le domaine de l'assurance, une partie dans l'immeuble...

Mme Phénix: C'est cela.

M. Fortier: ... une partie en dépôt. Alors, si je fais affaire avec un individu qui est courtier en valeurs mobilières, je m'attends à ce qu'il soit expert en valeurs mobilières. Mais, même s'il passait un examen, il ne pourra pas posséder cette totalité de l'expertise dans tous les domaines. Au mieux, il va être un généraliste capable de dialoguer avec son client, mais là il devrait avoir recours à des experts dans tous ces domaines-là.

Mme Phénix: Pas de problème, à ce moment...

M. Fortier: Donc, j'aurais une certaine appréhension qu'un représentant de Geoffrion Leclerc ou Lévesque Beaubien me dise: Bien, j'ai passé un examen; maintenant, je peux faire toute la planification financière de chacun d'entre nous ici. C'est pour cela que je croirais, comme d'autres mémoires nous le suggèrent, qu'à l'intérieur d'une boîte comme celle dans laquelle vous travaillez, ou d'autres boîtes dans le domaine des valeurs mobilières, il se trouve à l'intérieur de cette boîte-là des experts en planification financière ou que cette boîte-là signe une entente avec un conseiller en planification financière qui serait extérieur à cette boîte-là.

Le Président (M. Lemieux): Vous avez terminé?

M. Fortier: J'ai terminé.

Le Président (M. Lemieux): En conclusion, brièvement.

M. Fortier: Non, non, allez-y, répondez.

Le Président (M. Lemieux): Allez-y, allez-y, répondez. Oui, oui.

M. Fortier: Très brièvement. C'est important.

M. Pouliot (Michel): En fait, "in a nutshell" comme ils le disent en français... Michel Pouliot, M. le Président. En fonction de la définition qu'on donne à la planification financière, il est évident qu'on en fera ou qu'on n'en fera pas. Il y en a qui prétendent avoir 43 compétences. La semaine dernière, je dînais avec un fiscaliste depuis dix ans en pratique qui me disait qu'il n'était plus possible de faire de la planification fiscale sans avoir une équipe sous lui, étant donné la complexité. En fonction de la profondeur ou de l'étendue qu'on veut obtenir **dans** un service à donner à un client, évidemment, on pourrait en faire ou non, de la planification, en fonction de notre définition. Pour avoir lu celle du rapport Lacaille, Ouellette à laquelle vous faites référence, M. le ministre, il est bien clair dans mon esprit qu'une fois qu'on a constitué

un tel cabinet le taux horaire sera de 2500 \$, si ces gens ne vivent que sur une base d'honoraires et ne sont pas liés ou ne reçoivent aucune forme de commission et n'ont aucun intérêt dans les produits qu'ils vendent. Donc, cela sera accessible à 0,1 % de la population.

Nous, notre définition de la planification financière est faite sur une base uniquement d'honoraires. Aussitôt qu'on partage une commission ou qu'on a un intérêt direct ou indirect dans un produit qu'on considère dans un portefeuille donné, qu'il soit en assurance, notariat, testament ou autres, à partir de ce moment-là, nous ne définissons plus cela comme étant de la planification financière. Ce dont on parle, nous, comme planification financière, c'est de ce qui est rattaché au titre d'intermédiaire de marché, comme celui de courtier ou vendeur d'assurance-vie. C'est celui qui en fait mais, évidemment, basé ou gravitant autour du domaine dans lequel l'expertise principale se trouve. Donc, il fait de la planification sous forme accessoire et s'affiche comme étant un intermédiaire de marché, donc intéressé dans le produit qu'il vend. Pour nous, la planification financière pure n'existe que dans la mesure où l'on ne reçoit pas de commission dans le produit qu'on suggère. On ne peut même pas, pour cet individu, permettre la suggestion de produits spécifiques, à moins d'être inscrit et de devenir un intermédiaire de marché.

Donc, c'est dans ce contexte-là qu'ayant pris connaissance de notre dossier on en est venu à réglementer diverses fonctions d'intermédiaire financier. Si nos suggestions sont adoptées, on se retrouvera, par déduction, à ne laisser qu'au conseiller financier pur un champ d'action comme il est décrit aux pages 20 et suivantes de notre document.

Mme Phénix: Rien n'empêchera notre représentant de référer son client à un cabinet de planification financière. Mais il ne recevra pas de commission pour référence.

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

M. Garon: Je voudrais poser une question au ministre, M. le Président.

Le Président (M. Lemieux): Une question au ministre, M. le député de Lévis.

M. Garon: Le ministre...

Le Président (M. Lemieux): De consentement, M. le député de Lévis. Est-ce qu'il y a consentement, M. le ministre?
(17 heures)

M. Fortier: Oui.

Le Président (M. Lemieux): Il y a consentement.

M. Fortier: Je suis toujours prêt à éclairer la lanterne du...

Le Président (M. Lemieux): Du député de Lévis? Ah bon! M. le député de Lévis.

M. Garon: Ce ne sera pas long. C'est qu'il y a eu un dépôt d'un livre blanc en avril, des consultations aujourd'hui et vous avez l'intention de présenter un projet de loi sur les intermédiaires financiers, mais à quel moment? Vous avez déjà dit à l'automne, est-ce que...

M. Fortier: Oui, je pense bien que je l'ai dit ce matin, confronter nos idées avec chacune des associations - et ce dialogue est très fructueux, je pense bien - j'espère que cela va nous permettre de préciser nos orientations, une fois qu'on aura décanté tout ce qui aura été dit ici. Si nécessaire, il y aura des rencontres privées pour préciser des points techniques. L'idée, ce serait qu'aux mois de septembre et octobre on puisse indiquer notre orientation. Je crois, dans le domaine de la planification financière, qu'il est important que nous procédions parce que, vous l'avez indiqué ce matin, c'est le secteur... Les autres secteurs sont déjà réglementés. L'assurance est déjà réglementée, le courtage en assurances générales est déjà réglementé. On peut parler de décloisonnement pour donner plus d'extension aux intermédiaires mais dans le domaine de la planification financière, et notre document en fait état, je crois que c'est important que le gouvernement procède le plus tôt possible parce que c'est le secteur qui est en développement le plus rapide. Comme on peut le voir par la discussion qu'on vient d'avoir, beaucoup de gens se réfèrent à la planification financière, et cela veut dire différentes choses pour différentes personnes. Donc, quand quelqu'un se présente à Mme Tartempion lui disant qu'elle vient d'hériter 50 000 \$ de son mari décédé, ce que nous aimerions, nous, c'est que la personne qui va se présenter comme planificateur financier soit quelqu'un qui est qualifié. Mais il faudrait bien s'entendre sur les termes et, si quelqu'un se présente, qu'il puisse, selon les discussions que nous aurons, refléter une certaine expertise ou s'appuyer sur l'expertise d'un groupe auquel il se référera. Je pense que l'idée est de contrôler, donc, l'appellation, et de faire en sorte que, lorsque quelqu'un se présentera chez vous comme planificateur financier, vous pourriez appeler M. Bouchard, l'inspecteur, pour dire: Est-ce que cette personne-là satisfait aux exigences? Aussi, appeler le conseil ou appeler l'organisme de contrôle. Donc, le public va être mieux servi. Les niveaux d'éducation vont être mieux cernés, le code de déontologie serait précisé, le champ de pratique va être défini et, en définitive, le public va être mieux protégé et les fonds vont pouvoir être placés, vont pouvoir mieux fructifier dans des endroits plus sûrs.

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

M. Garon: Non, mais sans entrer dans le détail du contenu d'un projet de loi ou d'un avant-projet de loi, voulez-vous procéder par le dépôt d'un avant-projet de loi pour consultation ou par le dépôt d'un projet de loi au mois d'octobre? La session commence habituellement vers la mi-octobre.

M. Fortier: L'idée, ce serait le dépôt d'un projet de loi.

M. Garon: Au mois d'octobre?

M. Fortier: Oui. J'imagine qu'on va essayer de faire consensus. Je ne pense pas qu'on fasse l'unanimité mais, si on pouvait arriver à des consensus sur des points de base, on pourrait procéder cet automne. C'est un programme que je me donne mais, avant de conclure, vous comprendrez, M. le député de Lévis, qu'on va passer la semaine, on fait juste commencer. On commence, on a quatre jours.

M. Garon: C'est parce que c'est important de connaître un peu les échéanciers.

M. Fortier: Remarquez bien que je me suis engagé, parce qu'on parle de décloisonnement... Avec raison, les courtiers d'assurances s'étaient plaints que d'autres institutions financières avaient eu la possibilité en 1983 de se décloisonner, et les intermédiaires nous disent: Écoutez, nous, on est restés sur le carreau, on voudrait bien partager les bénéfices de ce décloisonnement. Donc, je me rends compte qu'il y a une certaine urgence à procéder dans certains domaines. Dans le cas des courtiers d'assurances, en particulier, c'est qu'ils sentent la concurrence de Desjardins et d'autres. Dans le cas de la planification financière, l'urgence vient du fait qu'il y a eu des abus qui se sont révélés dans d'autres provinces. Au Québec, la Commission des valeurs mobilières a fait état, dans une étude qu'elle a faite, de certains abus potentiels. Maintenant que le drapeau rouge est sorti, je pense que nous avons une responsabilité ensemble, comme parlementaires, de procéder dans les meilleurs délais.

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

M. Garon: Maintenant qu'ils ont sorti le drapeau rouge, il s'agit de sortir le taureau.

Des voix: Ha, ha, ha!

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

M. Garon: Dans votre esprit, est-ce que

c'est pour adoption avant Noël ou...?

M. Fortier: Non, je crois que ce serait difficile. Les règles que le ministre de la Justice a promulguées veulent que, si on dépose un projet de loi à l'automne, il ne pourrait être adopté avant le printemps à moins que je puisse plaider l'urgence de la situation. Normalement, un projet déposé à l'automne ne pourra être accepté avant le printemps, à moins qu'on puisse...

M. Garon: En vertu de quelles règles?

M. Fortier: Ce sont des règles que le gouvernement s'est données à lui-même pour qu'on puisse... Il y a moyen, des fois, quand c'est très urgent de changer ces règles-là, mais dans des cas exceptionnels.

M. Garon: Les projets de loi qui sont déposés avant le 15 novembre...

M. Fortier: Autrement dit, un projet de loi déposé au printemps est adopté à l'automne, normalement.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, s'il vous plaît.

M. Garon: À la page 3 de votre document, vous parlez d'éviter toute surréglementation. Je veux juste vous faire expliquer cela davantage. Dans le secteur que vous touchez, ne pensez-vous pas que, dans une perspective de décloisonnement, une réglementation plus serrée est peut-être nécessaire? Je comprends que vous avez parlé d'une façon de faire, en fonction des produits. Mais, dans une perspective de décloisonnement, ne pensez-vous pas que cela doit être plus serré que dans le cas où il n'y a pas de décloisonnement?

Mme Phénix: Je vais passer la parole à notre conseiller.

M. Lacoste (Gérald): Je pense que le thème de la surréglementation était pour attirer l'attention sur le fait qu'il y a déjà beaucoup de réglementation, plus particulièrement dans le secteur financier, et, dans ce secteur, l'industrie des valeurs mobilières est très réglementée. Avant de commencer à ajouter des étages de réglementations et de nouvelles lois, l'idée était de suggérer de nous servir de ce qui existe déjà et de faire les ajustements nécessaires en ajoutant un peu ici et un peu là, mais sans créer ce qu'il n'est pas nécessaire de créer. Servons-nous de ce qui va bien; je pense que c'était le sens à donner à la surréglementation. Entre autres, l'ACCOVAM dit qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un conseil de la planification financière. Servons-nous donc de chacun des organismes dans chacun des piliers et le petit peu qui reste,

les purs comme on a dit tantôt, une petite déclaration publique, cela devrait être suffisant. À l'usure, on pourra revoir. On ne pense pas qu'il y aura d'abus. Il y aura un système de contrôle partout, minimal en partant et pas trop lourd.

M. Garon: Au fond, vous voudriez régler... Vous disiez les piliers, comme ils ont été réglementés jusqu'à maintenant, à moins de faire des correctifs, et puis... Je pense que c'est à la page 3.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, dans le bas de la page.

M. Garon: Vous parliez de référer à la Commission des valeurs mobilières pour donner les autorisations requises dans ces secteurs plus particuliers.

M. Lacoste: Historiquement, c'était une réglementation par fonction. On a des organismes habitués à réglementer chaque fonction. On n'est pas obligés d'abolir tout ce qu'on a mis en place. Si on permet aux institutions d'aller dans les autres secteurs que leurs secteurs originaires, les nouvelles fonctions seront réglementées par des organismes qui sont déjà habilités à le faire. Le seul nouveau concept, une fois qu'on accepte le décloisonnement, c'est celui de la planification. Est-ce que c'est une nouvelle profession? Non, ce n'est pas une nouvelle profession. C'est une jonction de plusieurs disciplines et services financiers. Alors, toujours dans cette voie, si c'est un courtier en valeurs mobilières qui fait de la planification financière et qu'un client se plaint, on ira voir la commission. Si c'est un assureur-vie et qu'un client se plaint, il ira voir l'inspecteur général. Si c'est un pur, il ira voir l'un ou l'autre. Il se plaindra. Il se fera attraper de façon très simple parce que pour exercer il devra déposer une déclaration s'il n'est pas déjà attrapé par une profession ou un exercice d'intermédiaire financier. La personne devra déposer une déclaration disant qu'elle a fait de la planification financière. Alors, tout le monde est pris, mais on n'a pas créé un monstre et on est capables de couvrir le champ au complet. C'est pour protéger les épargnants, ce n'est pas pour donner plus d'ouvrage aux courtiers ou aux autres.

Mme Phénix: Il faut que l'épargnant soit capable, selon l'expression, d'accrocher un peu son chapeau quelque part, d'identifier qui est l'organisme de réglementation ou d'autoréglementation, afin que, s'il a une plainte ou s'il sent qu'il est mal servi, il puisse s'adresser quelque part.

M. Garon: Au lieu d'avoir un gros kit, il y a l'inscription...

Mme Phénix: C'est cela.

M. Garon: ...par rapport aux différents piliers.

Mme Phénix: Inscription universelle, c'est cela.

M. Garon: Et là la personne est assujettie dans le secteur qu'elle couvre par la réglementation et la législation qu'il y a dans ce secteur. Qu'est-ce que vous rajouteriez?

M. Lacoste: Je pense qu'il est important de dire la norme pour s'annoncer planificateur financier. Qu'on soit un pur ou qu'on soit déjà un courtier qui veut en faire, il faut qu'il y ait un institut qui va établir une norme. C'est nouveau. Ce n'est pas un organisme de contrôle. Cela va définir les normes. Cet institut va dire: Pour faire de la planification financière, il faut connaître quelque chose en assurances, en valeurs mobilières, en courtage immobilier, peut-être un peu du système fiscal, avoir des notions juridiques, etc. Le planificateur financier, cela ne lui donne pas un titre d'avocat, cela ne lui donne pas un titre de courtier en valeurs mobilières. Il donne des conseils généraux et il n'a pas le droit de donner des conseils spécifiques. Il a déjà suivi un cours de courtier en valeurs mobilières. L'institut a publié un curriculum avec tout ce qu'il faut. Il ira compléter où il voudra, au cégep, à n'importe quelle autre institution qui dispensera ces cours. Le secteur privé ou le secteur public les donnera. Quand il aura toutes ses qualifications, s'il est courtier en valeurs mobilières, il dira: J'ai toutes mes qualifications, je commence. S'il est assureur-vie, il dira: J'ai fait mes cours, je commence. Le point de contrôle c'est son employeur qui dit: Je te permets de t'annoncer; je suis responsable de ta planification. C'est le point de contrôle principal. Si l'employeur ne fait pas son travail, que ce soit un assureur-vie, un courtier d'assurances, un courtier en valeurs mobilières ou autres, l'inspecteur général ou la commission lui tapera sur les doigts, si c'est basé sur l'autoréglementation. Le seul point qui n'était pas couvert, c'était pour celui qui n'est pas un professionnel, qui n'est inscrit nulle part, qui a fait un MBA, un cours de droit mais qui n'est pas avocat ou notaire, qui a fait sa maîtrise en fiscalité à l'Université de Sherbrooke mais qui n'est inscrit nulle part, qui est très bien équipé mais que personne ne réglemente. Il peut faire un bon planificateur financier. On dit que, lui, il dépose son inscription et il part.

Le Président (M. Lemieux): Merci, monsieur.

Une voix:...

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis. M. le ministre, est-ce que vous... Vous

pouvez opter... Il vous reste encore du temps.

M. Garon: Non, j'aime autant alterner.

Le Président (M. Lemieux): D'accord, M, le député de Lévis. M. le ministre, s'il vous plaît.

M. Fortier: On en est à quel endroit?

Le Président (M. Lemieux): Nous en étions rendu à discuter...

M. Garon: Vous avez dit que vous ne compreniez pas, alors.

Le Président (M. Lemieux): ...les composantes de planificateur financier.

M. Fortier: Quand je dis cela, il faut devenir soupçonneux.

M. Garon: C'est une grosse admission pour le député d'Outremont.

M. Fortier: Il y a d'autres gens... Le chef de votre parti demeure aussi dans Outremont.

M. Garon: Je ne comprends pas...

M. Fortier: ...que j'ai saisi l'ensemble. Dans le fond ce que vous proposez c'est qu'il y ait des gens en planification financière pure, qui ne seraient soumis à aucune autorité de réglementation.

M. Lacoste: C'est-à-dire que non. Dans un premier temps, ceux qui ne sont pas déjà accrochés, les purs, se feront une association.

M. Fortier: Oui, mais est-ce que cette association aura une force contraignante si quelqu'un ne fait pas partie de cette association? Ou, si quelqu'un fait partie de l'association et ne respecte pas les règles de l'association, qu'est-ce qui va arriver?

M. Lacoste: L'association pourra les démettre, fera sa propre déontologie.

M. Fortier: Et qu'est-ce qui arrive?

M. Lacoste: Dans votre question...

M. Fortier: Autrement dit, si...

M. Lacoste: ...il y a deux volets. Il y a l'autoréglementation et il y a la qualification.

M. Fortier: Si l'objectif visé est de faire en sorte que des cabinets ou des individus qui s'affichent comme planificateurs financiers soient réglementés et que, s'ils ne respectent pas les conditions d'admission ou s'ils ne respectent pas la déontologie ou s'ils n'ont pas la compétence,

ils ne puissent pas pratiquer, qu'est-ce qui arrive à un cabinet qui ne ferait pas partie de l'institut et qui existerait dans le décor, n'importe où?

M. Lacoste: Il ne peut pas opérer.

M. Fortier: Qui va agir pour faire en sorte qu'il ne puisse opérer?

M. Lacoste: L'inspecteur ou la commission. Il va se trouver à pratiquer illégalement l'assurance.

M. Fortier: On va mettre le nom de l'inspecteur ou du président de la commission dans un chapeau et on va voir lequel des deux intervient?

M. Lacoste: Je pense que vous êtes en train de mettre les problèmes de contrôle avant les problèmes de concept.

M. Fortier: D'accord.

M. Lacoste: Comprenons le concept, on verra les moyens de contrôle après. Prenons pour acquis que les citoyens respectent les lois. La loi dit que si vous n'êtes pas reconnu par une association quelconque de planificateurs financiers qui s'autoréglemente et si vous n'avez pas déposé chez l'inspecteur général au service des compagnies, par exemple, une déclaration disant que vous faites affaire, vous n'avez pas le droit de le faire. C'est simple. On n'a pas besoin d'écrire une grosse loi. On écrit cela, c'est fait.

(17 h 15)

Si des gens ne se conforment pas à loi, comment va-t-on les prendre? Comme tous les autres citoyens: il y a soit un courtier en valeurs ou un courtier en assurances qui se plaindra parce qu'il aura entendu dire que quelqu'un a vu un charlatan. Où va-t-il déposer sa plainte pour faire une enquête? Soit à la commission, soit chez l'inspecteur. C'est tout. Par une bonne campagne d'éducation, la population apprendra que toute personne qui s'annonce comme planificateur financier est soit déjà réglementée par ce qui réglemente les courtiers en valeurs, les courtiers en assurances ou les autres - et tout le monde les connaît - ou par une de ces associations. C'est très simple, c'est l'enfance de l'art. C'est comme ça que cela marche.

M. Fortier: Alors la question qui m'est posée tout autour de moi, de même que par le président qui me chuchote, c'est d'une part: Quelles associations? Ce que je comprends de votre intervention c'est que, dans le fond, vous dites: Faites bien attention à l'excès de réglementation et cherchez à amener des gens à s'autoréglementer. Donc, assurez-vous que les

lois ou la réglementation soit la plus simple possible. S'il y avait des abus, le gouvernement voudrait être en mesure de dire qu'il a posé des gestes pour s'assurer que la situation soit sous contrôle. Ce que vous dites, c'est: Il y aurait moyen de référer cela soit à l'un soit à l'autre des deux organismes qui existent dans le moment, c'est-à-dire à l'inspecteur ou à la Commission des valeurs mobilières.

M. Lacoste: Si on élimine tous ceux qui sont déjà réglementés, il ne reste vraiment pas beaucoup de personnes qui font de la planification financière sans être réglementées quelque part, qui ne sont pas avocats, comptables, notaires, courtiers en valeurs... Il en reste très peu. Ceux-là, s'ils font partie d'un groupe financier où il y a déjà une entité réglementée, c'est réglé, c'est l'entité qui s'en occupe. Donc, il ne reste que quelques personnes. Vous allez en entendre qui viendront vous présenter des choses en vous disant: On fait de la planification financière. On est une association. Ce n'est pas formel, cela existe. Confiez-leur l'attribution des titres. Les gens deviendront membres de cela. On n'a pas besoin de créer une loi en planification financière.

M. Fortier: Mais comme vous le savez, Me Lacoste, parmi ceux qui font de la planification financière, je parle de cabinets, il y en a qui sont purs. Il y en a un ou deux que je connais qui sont purs.

M. Lacoste: C'est cela, il n'y en a pas beaucoup.

M. Fortier: Puis il y en a d'autres qui ne sont pas purs, mais ils existent quand même. Alors, à ce moment-là on serait obligés de leur dire: Mettez la clé dans la porte.

M. Lacoste: Bien non. Vous dites des courtiers en assurances?

M. Fortier: Non, ce sont des gens... Je ne veux pas donner de noms. Il y a des gens qui ont des bureaux multidisciplinaires qui font différentes affaires.

M. Lacoste: Ils sont reliés à un émetteur, à une compagnie d'assurances ou à quelque chose. Qu'ils s'annoncent comme tels: Nous sommes dans un groupe qui vend des produits et nous faisons de la planification financière. Notre mémoire le permet et même l'encourage. Mais il faut faire bien attention...

M. Fortier: Mais ces gens-là n'auraient pas le droit de s'afficher comme planificateurs financiers.

M. Lacoste: Uniquement comme planificateurs financiers, impossible. C'est là qu'est le

contrôle; ou on est pur, ou on ne l'est pas. Si on n'est affilié à aucun groupe, si on n'est affilié à aucun courtier, il n'y a aucun problème à annoncer son service. Mais, dès qu'on est affilié, dès qu'on a un intérêt, un produit à vendre ou quelque chose, il faut toujours annoncer le premier intérêt: membre du groupe Untel qui fait la planification financière; courtier qui fait la planification financière. Le public est capable de lire sur les cartes d'affaires, ce n'est pas difficile.

M. Fortier: Je vous remercie.

M. Garon: Dans ce cadre-là...

Le Président (M. Lemieux): Oui, M. le député de Lévis.

M. Garon: ...plaçons-nous dans le cas d'une personne qui devient veuve à un certain endroit et que, dans la place, la personne qu'elle connaît le mieux c'est le notaire. Elle va voir le notaire et le notaire organise son affaire. Le notaire qui a suivi un cours de notaire, il est peut-être parfait dans les formules de mariage, et tout cela, mais comment, par rapport à la planification financière, peut-il se considérer comme quelqu'un qui connaît cela parce qu'il est notaire? Pour la protection du public, comment la veuve, qui est de la place et qui va voir le notaire, peut estimer que son notaire connaît cela ou ne connaît pas ça?

M. Lacoste: Elle va voir son notaire, elle rentre là, c'est un notaire et les notaires ont un encadrement qui leur est propre. Il y a un code de déontologie qui est appliqué par la Chambre des notaires. Dès qu'il s'en va dans les services financiers, il n'agit plus comme notaire. Cela ne veut pas dire que ce n'est pas un homme de bon conseil. C'est comme mon courtier en valeurs mobilières; quand il voit la personne qui est en train de s'acheter des valeurs mobilières par-dessus la tête, qui n'est pas propriétaire de sa maison ou qui n'a pas d'assurance-vie, il doit être un homme de bon conseil. Le problème c'est quand le notaire devient autre chose qu'un notaire, quand il devient un intermédiaire financier, quand il a une commission pour vendre des dépôts, quand il a une commission pour vendre un immeuble. La dame, elle ne le sait pas, elle va voir un notaire. Donc, dans le mémoire, on dit qu'il faut impliquer le ministre responsable de l'Office des professions. Il y a une grande liste - et on a épargné dans notre mémoire - de choses à reviser. Toutes les dispenses traditionnelles aux professionnels, comptables, avocats, notaires, de s'inscrire comme intermédiaires, il faut réviser cela. Les agents d'immeubles, par exemple, qui ne sont pas sous la férule du ministre responsable des institutions financières, il faut que cela revienne dans le même giron. Vendre un immeuble à logements multiples ou

vendre les parts sociales d'une société en commandite qui achète un immeuble, c'est tout du placement, cela. Il faut que cela revienne tout ensemble, parce que les produits mêlés et les services croisés, c'est cela le décloisonnement.

Alors, quand une personne va s'adresser à un notaire, il est compétent comme notaire. Finis les privilèges, finis les choses... Quand elle va voir un courtier en valeurs mobilières, c'est la même chose. Quand elle va aller voir un planificateur financier, elle va aller voir un professionnel qui va lui donner des conseils désintéressés.

Mme Phénix: Comme l'avocat ou le notaire.

M. Lacoste: C'est cela. Et ce ne sera pas une nouvelle profession, ce n'est pas nécessaire. C'est un mélange de services et le centre du réseau pour l'individu. Un individu...

M. Garon: Reprenons l'histoire de ma veuve qui a eu...

M. Lacoste: C'est un bon cas.

M. Garon: Le plus gros placement actuellement en Amérique du Nord on calcule que c'est justement les femmes qui deviennent veuves parce qu'elles vivent plus longtemps que les hommes. Elle a eu un héritage, 300 000 \$, 400 000 \$, ou 500 000 \$, mettons, ou un autre montant, peu importe - non, mais dans le domaine des assurances, habituellement, la plupart des gens sont plus riches morts que vivants - alors elle hérite. Et là elle veut savoir ce qu'elle peut faire avec cela.

Mme Phénix: Oui.

M. Garon: Elle peut avoir, 40, 50 ou 60 ans, mais qu'est-ce qu'elle peut faire avec cela? Alors, comment pensez-vous que cela va fonctionner? Je ne place pas cet exemple à Montréal, je me le mets plutôt en dehors des grands centres.

Mme Phénix: La dame va arriver chez un planificateur financier, ou encore, si elle va ...

M. Garon: Chez le notaire.

Mme Phénix: ... ou chez le notaire. Elle est toujours chez le notaire. Et là le notaire, il va falloir qu'il agisse à titre de notaire. Le notaire, dans le cas où elle veut avoir une planification financière, si, lui, ne s'annonce pas comme planificateur financier parce que son code de profession ne le lui a pas permis, la référera à un cabinet de planificateurs financiers.

Donc, la dame arrive au cabinet de planificateurs financiers, et le cabinet de planificateurs financiers va prendre les avoirs de Mme Tartempion et va lui faire une proposition selon sa planification financière, des conseils uniquement,

et Mme X va être obligée de verser une rémunération à ce cabinet de planificateurs financiers. Ce cabinet-là va lui dire: Tu pourrais investir en valeurs mobilières, tu pourrais investir dans l'immobilier, et va, à ce moment-là, suggérer à cette dame-là, non pas des produits, mais va lui nommer des gens qui ont de l'expertise dans les différents champs d'activité. Donc, il va la référer, si on veut, référence sans commission, à, disons, un expert en valeurs mobilières. Quand la même dame arrive dans le secteur des valeurs mobilières et qu'elle fait affaire avec notre représentant, celui-ci aura même l'obligation de s'assurer que les conseils qui ont été donnés à cette dame-là répondent vraiment à ses besoins - donc une double vérification - et il agira en conséquence. Et si cette dame-là, à la suite des produits qu'elle aurait achetés, pour toutes sortes de raisons n'est pas satisfaite, elle pourra à ce moment-là porter une plainte au niveau de la firme de courtage, et aller plus loin à l'association et encore aller plus loin à la commission.

Donc, je pense qu'il y a bien des étapes où cette dame-là est excessivement bien protégée, parce que le planificateur financier à l'état pur, lui, ne pourra conseiller aucun produit. On a toujours le problème où cette dame-là qui a un certain montant à placer, ou le monsieur qui a un certain montant à placer, et qui le place de façon non judicieuse, il n'a pas de deuxième chance pour se reprendre. Dans bien des cas ce peut être son seul avoir. Donc c'est très important pour nous de prévoir, ou de mettre de la réglementation et de l'autoréglementation en place pour protéger cet épargnant-là. Je pense que dans ce qu'on propose, le notaire, lui, fait son rôle de notaire, il lui donne un conseil de professionnel; le planificateur financier fait sa planification financière, rémunération uniquement d'honoraires et, après cela, elle est référée à différents experts qui, eux, sont réglementés et autoréglementés.

M. Garon: Vous dites à la page 17, qu'au fond la clé de...

Mme Phénix: Non, elle n'est pas obligée, elle pourrait venir chez nous.

M. Garon: Page 17: "La clé des réseaux: le partage des commissions et la rémunération pour référence". On n'a pas entendu beaucoup de mémoires jusqu'à maintenant, mais on a vu que la divulgation des commissions posait un certain problème. Comment voyez-vous cela? Vous dites: "Le décloisonnement des intermédiaires ne peut trouver toute sa synergie que dans la mesure où les représentants inscrits peuvent utiliser pleinement les réseaux établis par les institutions et les firmes et ce, au bénéfice des épargnants." Avec la répartition des commissions, pensez-vous qu'il y a un problème à ce point de vue et est-ce que les clients devraient connaître la

répartition des commissions?

M. Lacoste: Dans un premier temps, sur une question de principe, on a permis toutes sortes d'ententes. Toutes les ententes sont possibles entre les institutions, à l'intérieur, selon les firmes. Bon, cela c'est en place. Mais, pour que cela fonctionne, il faut que les gens se servent du réseau. Il faut bien comprendre que la référence... Par exemple, un courtier en valeurs qui réfère à un courtier en assurance-vie, cela ne lui permet pas de faire de l'assurance-vie. Cela lui permet de référer, parce que cela est dans son intérêt et dans l'intérêt de son client d'aller voir un spécialiste.

En ce qui concerne le principe du partage de la commission ou de la rémunération pour référence, le principe est que celui qui fait une référence doit dire: Je recevrai une commission. On ne va pas jusqu'à lui demander de dire combien il va recevoir. Il ne le sait peut-être pas tout de suite. Il y aura peut-être une commission qui lui sera versée après qu'il aura référé un certain volume; elle pourra fluctuer, on ne le sait pas. Le principe est de dire: Je te réfère à un tel, j'aurai quelque chose en retour, mais je ne sais pas quoi.

Maintenant, l'ACCOVAM ne dit pas non plus, de façon absolue, qu'il faut divulguer toutes les commissions. Dans le secteur des valeurs mobilières, cela fait longtemps que c'est réglé. Ils sont habitués à cela. Dans les autres secteurs, c'est peut-être plus complexe. Alors, pour l'instant, on dit: Si l'investisseur ou l'épargnant sait que son intermédiaire lui fait une recommandation et que cela va lui amener quelque chose, la mise en garde est suffisante pour que la personne se dise: Cela peut être un bon conseil, mais cela peut être un conseil intéressé. Ce n'est pas non plus parce qu'il est intéressé qu'il n'est pas bon. Mais il va y avoir divulgation. C'est ce que cela veut dire.

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le député de Lévis, peut-être 30 secondes en conclusion. Notre temps de parole est terminé. Votre temps de parole est terminé, il s'agit de conclure.

M. Garon: Pardon?

Le Président (M. Lemieux): Votre temps de parole est terminé.

M. Garon: Je vais laisser le ministre conclure.

Le Président (M. Lemieux): Alors, dans le respect de la règle de l'alternance, M. le ministre, en conclusion, une minute.

M. Fortier: En conclusion, je pense que ce fut une discussion très intéressante. On voit que les courtiers en valeurs mobilières ont une

approche un peu différente, parce que vous recommandez, en définitive, que les planificateurs financiers soient des ultrapurs. C'est certainement une formule qu'on devra examiner. Alors, je les remercie de leur point de vue et j'espère qu'on aura l'occasion de s'en reparler.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, brièvement.

M. Garon: Moi, j'ai trouvé ce mémoire très intéressant, surtout quand on dit d'utiliser les créneaux existants plutôt que de faire de la surmultiplication. Je n'ai jamais fait partie d'un comité de déréglementation, mais je partage un peu cette façon de voir les choses. J'ai hâte de voir comment le ministre, qui a été le ministre délégué à la Privatisation, lui, va opérer cet heureux mariage entre ces...

M. Fortier: Je vois que vous avez bien confiance en moi.

M. Garon: ...différentes choses. Je n'ai pas eu le temps, et on doit conclure, mais j'aurais aimé savoir, entre les différents modèles de cabinets multidisciplinaires qui sont évoqués, lesquels, selon vous, auraient le meilleur fonctionnement, relativement aux objectifs envisagés.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, en conclusion, s'il vous plaît.

M. Garon: Je vous remercie parce que le président ne me laissera pas parler davantage.

Le Président (M. Lemieux): Je vous remercie de votre participation. Oui, madame?

Mme Phénix: Simplement pour répondre à...

Le Président (M. Lemieux): Non, madame, s'il vous plaît! Je m'excuse. Parce qu'il y a une autre association et notre temps est assez... À moins que j'aie le consentement, mais le temps est très serré.

Mme Phénix: Très serré. Ces cinq modèles-là nous permettent...

Le Président (M. Lemieux): Oui, allez-y.

Mme Phénix: ...toute la flexibilité. Pour nous, peut-être le point le plus important, c'est de démontrer que, quand on décloisonne, on ne peut pas décloisonner en partie. On décloisonne un tout et il s'agit d'avoir le plus de flexibilité possible pour l'efficacité des marchés. Merci.

M. Fortier: Merci.

(17 h 30)

Le Président (M. Lemieux): Merci, madame. Alors, on vous remercie de votre participation, et je demande aux représentants de l'Association

de planification fiscale et financière de bien vouloir prendre place, s'il vous plaît. Est-ce que le porte-parole de l'organisme pourrait s'identifier et présenter, s'il vous plaît, les gens qui l'accompagnent?

Association de planification fiscale et financière

M. Gauthier (André): Oui, mon nom est André Gauthier. Je suis président de l'Association de planification fiscale et financière. Je suis accompagné par le président du conseil d'administration, M. Charles Pelletier, à ma droite, et par le directeur général et vice-président de l'association, à ma gauche, M. Yvon Caron.

Le Président (M. Lemieux): Vous avez vingt minutes pour présenter votre mémoire. Je pense que vous êtes bien au courant de la procédure maintenant. Les groupes parlementaires disposent d'une quarantaine de minutes pour vous interroger. Vous pouvez présenter votre mémoire immédiatement.

M. Gauthier: Merci. Alors, tel que souligné dans notre mémoire, l'aspect du document de consultation qui nous intéresse plus particulièrement est la planification financière. Nous comptons près de 2500 membres qui regroupent toutes les disciplines qui sont impliquées en planification financière. Je me dois de souligner que le contenu du mémoire et les idées qui y sont exprimées ont été approuvés par le conseil d'administration et ont reçu l'assentiment unanime des 21 personnes qui étaient présentes à la réunion en question. Il est intéressant de constater que ce conseil se compose d'avocats, de notaires, de comptables agréés, de CGA, d'assureurs-vie, de courtiers en valeurs mobilières et de cadres de compagnies de fiducie et d'assurances. La position qui est exprimée dans notre mémoire, représente donc un certain consensus des membres du milieu qui oeuvrent en planification financière.

Comme beaucoup d'observateurs particulièrement impliqués, nous avons constaté que la protection du public exigeait un certain encadrement du titre de planificateur financier. L'expression, le titre planificateur financier laisse supposer, dans le public, un certain degré de connaissances qui n'est pas toujours connu par ceux qui se réclament du titre. Pour utiliser une expression que j'ai vue dans un autre mémoire, le premier charlatan venu peut, sans contrainte aucune, se déclarer planificateur financier et ainsi leurrer le public. Alors, le premier objectif de cette réglementation nous paraît donc être celui de protéger le public en réglementant l'utilisation du titre et en imposant un minimum de connaissances à celui qui veut se prévaloir du titre. Nous avons également constaté qu'il existait un besoin de services en planification financière. Besoin de services qui se fait sentir

chez les plus fortunés, mais également chez ceux qui le sont moins, la classe moyenne en particulier. Alors, ce deuxième objectif doit être l'accessibilité des services de planification financière. L'accessibilité, cela implique un coût peu élevé pour l'utilisateur.

De quoi parle-t-on quand on parle de planification financière? Plusieurs définitions vous ont sans doute été présentées. On en fournit une à la page 8 de notre mémoire. Essentiellement, vous constaterez qu'on retrouve deux volets à la planification financière. Un premier qui se veut l'élaboration d'un plan, une planification des finances pour le futur, et un deuxième volet sans lequel le premier devient inutile, qui est la mise en oeuvre de ce plan. Une telle planification peut être simple ou complexe, suivant la situation financière ou familiale de l'individu. Pour illustrer les différentes complexités qu'on peut retrouver en planification financière ou les deux extrêmes, permettez-moi de vous parler de l'exemple d'un homme de 30 ans, marié, sans enfant, avec un revenu de 35 000 \$ par année. La planification financière d'un type dans cette situation pourrait être très simple: s'assurer qu'il investit dans son REER chaque année, qu'il a une assurance-vie adéquate, qu'il a un testament ou non, selon le contrat de mariage. Dans un cas comme celui-là, qui est peut-être le cas d'une forte partie de la population, il y a peu d'intervenants qui sont requis. Les intervenants qui sont requis dans un cas comme celui-là sont habituellement les vendeurs de produits ou intermédiaires financiers. Par contre, on peut penser à l'autre extrême de la planification financière, une personne qui possède des actifs, qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'investissements. Là, la situation peut être complexe. Par exemple, une seule des étapes de la planification financière pourrait nécessiter le transfert d'actifs à une corporation. Dans ce cas-là, les intervenants seraient le fiscaliste pour assurer le transfert en franchise d'impôt, le comptable pour préparer les états financiers et la capitalisation de la corporation et l'avocat ou le notaire pour préparer les contrats de vente et l'incorporation, sans compter les autres intervenants vendeurs de produits qui sont aussi essentiels à la planification financière du deuxième exemple que je vous donne, tel, par exemple, l'assureur-vie ou le conseiller en placements.

Alors, on voit que les tenants et aboutissants de la planification financière ne sont pas clairement délimités. Tout cela fait partie de la planification financière si l'on considère que planification implique mise en oeuvre. On ne pourrait établir le début et la fin de la planification financière, sur un plan théorique, sans inévitablement empiéter sur le champ de pratique des professions existantes, avocats, comptables, assureurs-vie et autres, sans aller à rencontre d'une tendance qui se manifeste depuis plusieurs années et qui devra se continuer, soit la spécialisation.

Dans ce contexte, il ne nous paraît pas réaliste d'envisager la création d'une nouvelle profession ou d'un surhomme qui serait le planificateur financier. En outre, la plupart des intervenants en planification financière, presque tous, sont déjà réglementés par leur organisme professionnel respectif. Cependant, lorsqu'on parle d'organismes professionnels respectifs, on constate que les règles de déontologie d'un organisme à l'autre peuvent varier considérablement. On peut toutefois les diviser en deux catégories: les organismes qui regroupent des intervenants qui vendent des produits et qui sont rémunérés à commission, par exemple, le courtier en valeurs mobilières, et ceux qui fournissent des services professionnels moyennant honoraires généralement, par exemple, le comptable. De par la nature même de leurs activités, les règles de déontologie de ces deux groupes sont très différentes, de sorte qu'il nous apparaît difficilement concevable que des règles de déontologie communes puissent s'appliquer par l'intermédiaire d'un conseil de planification financière, par exemple. Il nous apparaît aussi difficilement concevable qu'il puisse y avoir deux normes de déontologie pour une même profession. Peut-on concevoir qu'un comptable ne puisse être rémunéré à la commission, lorsqu'il agit comme comptable, mais qu'il puisse l'être dans le contexte d'un bureau multidisciplinaire de planification financière, lorsqu'il agit comme planificateur financier? Pour ces raisons, la création d'un conseil de la planification financière formé de représentants des diverses professions - les deux groupes dont on parle - et qui aurait pour mandat non seulement d'établir des normes de compétence minimales mais également d'établir des règles de déontologie communes à tous ces intervenants ne nous apparaît pas adéquate. Telle que suggérée, la proposition contenue dans le document de consultation aboutirait, à notre point de vue, à la création d'une nouvelle profession même si on ne lui donnait pas le même nom. La raison, c'est que tous les éléments d'une profession s'y retrouveraient. Premièrement, le conseil émettrait un titre lié à une activité. Deuxièmement, il y aurait le contrôle de l'utilisation du titre, l'imposition de règles de déontologie et les sanctions qui s'ensuivent. Essentiellement, on créerait une profession par la porte d'en arrière.

Nous croyons que les deux objectifs que nous avons mentionnés précédemment, à savoir la protection du public et l'accessibilité, peuvent être atteints de façon plus simple et plus efficace. Premièrement, la compétence pourrait être réglementée par un organisme regroupant des membres de chacune des professions impliquées, un institut de la planification financière. Deuxièmement, l'émission du titre par un tel institut se rapprocherait plus d'un titre académique que d'un titre professionnel et l'exercice de l'activité serait laissé aux organismes professionnels eux-mêmes parce que, pour obtenir le titre,

il serait évidemment essentiel d'appartenir déjà à une profession réglementée, et chacun des organismes professionnels verrait à l'application de ses propres règles de déontologie.

Si la Chambre des notaires, le Barreau ou l'ordre des comptables devaient permettre à leurs membres de présenter une spécialisation qui serait "planification financière", les règles de déontologie applicables aux avocats s'appliqueraient à l'avocat ou au comptable lorsqu'il agit comme planificateur financier, ce qui impliquerait dans un tel cas qu'un avocat ou qu'un comptable ne pourrait être rémunéré à la commission. Il serait donc automatiquement un pur. Par contre, dans le cas d'un assureur-vie, rémunéré à la commission, ce seraient les règles de déontologie de son organisme qui s'appliqueraient. Le client, le consommateur serait conscient que sa planification financière est effectuée par une personne qui a un intérêt à vendre un produit et, dans un autre cas, que sa planification financière est effectuée par une personne qui n'a pas d'intérêt à vendre un produit.

On devrait également obliger le planificateur financier à dévoiler en totalité la rémunération qu'il reçoit pour ses services. Quand on dit en totalité, c'est le montant de la rémunération qui serait versée. Or, il m'apparaît très difficilement concevable qu'on puisse faire une planification financière le moins complexe pour 250 \$. Le planificateur financier devrait donc être obligé de dévoiler à son client que sa rémunération n'est pas uniquement de 250 \$, mais qu'elle comprend également une commission sur la vente d'une police d'assurance ou sur des valeurs mobilières. Or, cette obligation pourrait être sous la surveillance de chacun des organismes professionnels à la condition que ces organismes professionnels acceptent d'imposer une telle exigence à leurs membres ou, dans l'alternative, cette obligation pourrait être imposée par la loi et sous le contrôle de l'inspecteur des institutions financières.

Si le gouvernement devait tout de même conclure à la nécessité de créer un conseil de la planification financière, tel que suggéré dans le document de consultation, nous croyons qu'il serait préférable que ce conseil soit composé de membres des diverses professions et non pas uniquement des représentants des organismes professionnels concernés. Je peux prendre notre association à titre d'exemple. Depuis douze ans que l'association prospère et comprend des membres des diverses professions - nous en sommes d'ailleurs à mettre sur pied un institut de la planification financière - il est fort douteux qu'un tel résultat ait été atteint si chacun des membres, par exemple, du conseil d'administration avait été dans l'obligation de représenter l'intérêt de son organisme professionnel - chacun des membres du conseil d'administration de notre association agit dans l'intérêt de l'association - d'où le danger de représentation d'organismes professionnels dans le but de

réglementer ou de promouvoir la planification financière.

Nous avons également pris bonne note du désir du ministre de présenter un projet de loi à l'automne. D'ici là, nous croyons cependant qu'un groupe formé de représentants du milieu devrait être consulté pour la mise en application détaillée des lignes directrices qui seront inévitablement retenues à la suite de cette commission parlementaire.

Nous vous remercions de l'occasion que vous nous donnez de nous faire entendre et de faire entendre notre point de vue sur ce sujet. C'est un sujet qui nous tient à coeur depuis plus de douze ans. Merci beaucoup.

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le ministre, s'il vous plaît!
(17 h 45)

M. Fortier: Je vous remercie de votre présentation, MM. Caron, Gauthier et Pelletier, qu'on a d'ailleurs eu l'occasion de rencontrer à quelques reprises à ce sujet. Comme on peut le voir, les propositions qui nous sont faites se suivent mais ne se ressemblent pas toujours. Dans une très grande mesure, votre mémoire vient à rencontre de certaines propositions qui ont été faites ce matin par les assureurs-vie, l'APAVQ, dans la mesure où eux disaient: S'il y a un conseil de la planification financière, cela devraient être des organismes qui nomment les gens au conseil de la planification financière. Vous dites exactement l'inverse.

Je crois qu'avec raison vous avez noté deux niveaux de planification financière et c'est ce qui fait la difficulté. Dans le fond, il y a la planification financière de l'homme d'affaires, du président de Bell Canada, de la personne qui a hérité du gros lot de 5 000 000 \$ à Loto-Québec. Cette personne se demande ce qu'elle va faire avec ses 5 000 000 \$ ou ses 10 000 000 \$. Elle est bien prête à payer des honoraires. Elle devrait, d'ailleurs, payer des honoraires pour avoir la meilleure expertise voulue. C'est ce qu'on appelle le service haut de gamme. Le commun des mortels, l'individu qui gagne 25 000 \$ ou 40 000 \$ par année, voudrait lui aussi avoir certains conseils de planification financière, mais il n'est pas prêt à payer 2000 \$, 3000 \$ ou 4000 \$ pour se faire dire: Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'acheter une police d'assurance. Passez donc chez le notaire pour avoir un testament et nous investirons dans votre REER chaque année. Il reste que ceux qui ont des revenus moins élevés sont ceux qui sont le plus exposés à des individus qui pourraient prétendre leur donner une certaine expertise. La difficulté à laquelle on fait face est de trouver un équilibre qui permette à des individus de s'annoncer comme planificateurs financiers à la fois pour le commun des mortels et pour les autres qui peuvent se payer le luxe d'avoir une planification financière préparée par un avocat, un comptable, un expert en fiscalité, et j'en

passé. C'est le défi.

Mais il reste qu'on s'entend sur un certain nombre de choses. Vous l'avez dit, on s'entend sur la nécessité de passer à l'action. On s'entend là-dessus. J'aimerais vous entendre nous dire dans quelle mesure et pourquoi c'est important. C'est important du fait que la profession se développe rapidement, j'imagine. Je ne sais pas si vous pouvez nous dire publiquement si vous êtes conscient de lacunes très graves de ceux qui s'annoncent comme planificateurs financiers; autrement dit, sur l'urgence de procéder et les raisons qui nous convaindraient davantage. Je crois que je le suis personnellement.

En ce qui concerne la consultation, comme vous le savez, on en a fait beaucoup depuis quelques mois. On est bien prêt à en faire davantage, mais il va falloir tirer la ligne à un moment donné. Cela me fait plaisir de vous rencontrer, de rencontrer tous ceux qui vont venir ici en commission parlementaire nous parler de planification financière, mais plus je les rencontre, plus je m'aperçois qu'on ne fait pas le consensus. À un moment donné, il va bien falloir que le gouvernement tire la ligne. On ne fera pas l'unanimité sur la façon de réglementer cette nouvelle profession. En ce qui vous concerne, étant donné que vous êtes de ceux qui sont les plus intimement mêlés à la planification financière, je pense que le dialogue que nous avons enclenché avec vous devrait continuer.

Là où j'ai un peu de difficulté, c'est quand vous dites: La raison pour laquelle le conseil en planification financière va être difficile d'opération, c'est le fait qu'il y a des intermédiaires qui sont payés à la commission et d'autres qui sont des représentants des corporations professionnelles payés par des honoraires, et eux, selon leur code de déontologie, n'ont pas le droit de percevoir de commissions, bien qu'on dise que certains en reçoivent. Le problème pour nous est d'avoir une certaine homogénéité parmi ceux qui vont s'annoncer comme planificateurs financiers. On n'a qu'à écouter les mémoires de l'ACCOVAM, des courtiers d'assurances, le vôtre et d'autres qui vont venir en soirée pour s'apercevoir que, si on laisse aller chacun de ces organismes dans chacune de leur direction, on n'aura pas beaucoup d'homogénéité dans la profession, qui n'en sera pas une, de la planification financière. Autrement dit, pour le gouvernement du Québec, comment s'assurer qu'il va y avoir une certaine homogénéité dans la pratique, dans la façon de former les cabinets de planification financière? Il pourrait bien arriver que des professionnels, des comptables, des avocats, des notaires décident de faire de la planification financière, donc qui n'inclurait pas des courtiers d'assurances ou des courtiers en valeurs mobilières qui seraient tout à fait opposés, et il pourrait se développer différents types de cabinets en planification financière. Alors, notre préoccupation est dans une certaine mesure - en minimisant, bien sûr, tout le côté réglemen-

taire - de nous assurer d'une certaine philosophie d'action dans le domaine de la planification financière qui s'appliquerait, mutatis mutandis, à peu près de la même façon, quels que soient les professionnels ou les représentants des différents intermédiaires qui décideraient de faire de la planification financière.

C'est malheureux que l'Office des professions ou, du moins, que le Conseil interprofessionnel se soit dit impuissant à venir en commission parlementaire cette fois-ci. Ce qui m'a surpris, c'est que la Commission des valeurs mobilières du Québec ait tenu des auditions en 1986 et que des comptables, des CGA, se soient présentés devant la Commission des valeurs mobilières. Alors, je trouve curieux que certaines professions se soient présentées devant la Commission des valeurs mobilières en 1986, mais qu'en 1988 on nous dise qu'on n'est pas prêts à discuter de ce problème. C'est malheureux qu'ils ne soient pas ici et je leur ai proposé de les rencontrer lorsqu'ils seraient prêts, mais il va bien falloir qu'on conclue à un moment donné et c'est la raison de notre désir d'aller de l'avant et de nous assurer qu'il y a une certaine homogénéité.

Mes questions seraient doubles. Je comprends très bien votre point de vue. La première question: Si on vous demandait la raison importante pour laquelle il y a une urgence d'agir, est-ce réellement parce qu'il y a des abus dans le moment ou craint-on des abus? Est-ce que c'est la raison fondamentale?

La deuxième question porte sur cette homogénéité que je crois que l'on devrait avoir au Québec dans l'application de la planification financière. Ne croyez-vous pas que, si on allait dans la direction que vous proposez, on se retrouverait avec différents types de planificateurs financiers qui se présenteraient au public, qui pourraient avoir le même diplôme, mais qui, en pratique, auraient des déontologies et des pratiques tout à fait différentes les uns des autres, et qu'on se retrouverait dans cinq ans d'ici avec des pratiques tellement différentes qu'on serait obligés de revenir là où nous sommes présentement?

M. Gauthier: Pour répondre à votre première question, l'urgence d'agir m'apparaît provenir du fait que déjà dans le public certaines personnes utilisent le titre et ce titre a une connotation de compétence plus grande même que la connotation de compétence de certaines professions réglementées. Peut-être est-ce à cause de l'engouement pour le monde des affaires, pour les investissements, etc. Il y a des personnes qui se présentent comme planificateurs financiers, qui n'ont absolument aucune compétence dans le domaine et qui se trouvent en conflit d'intérêts dans certains cas et possiblement, comme on l'a vu dans d'autres provinces, en situation de fraude. L'urgence d'agir, c'est de faire savoir au public que celui qui utilisera le titre de planifi-

cateur financier aura un minimum de connaissances et divulguera ses conflits d'intérêts.

Pour ce qui est de l'homogénéité, si on utilise le titre de planificateur financier, pour la personne qui conseillera les deux extrêmes, les cas de planification simple et les cas de planification complexe, il m'apparaît difficile d'avoir une homogénéité totale parce que les besoins sont totalement différents. Si on parlait uniquement de la deuxième catégorie, de la planification financière complexe, on ne se poserait peut-être même pas la question de la nécessité de réglementer le titre et l'activité de la planification financière. Le président d'une compagnie publique va voir son comptable, son avocat, et il a peut-être moins besoin d'être protégé. Là où il faut sans doute une homogénéité minimale pour assurer une compétence et un minimum de règles de déontologie, c'est quand les personnes rendent le service au grand public. Or, si on veut que ce service soit rendu au grand public, il faut nécessairement que les personnes qui vendent un produit puissent offrir ce service minimum de planification financière au grand public. Et pour être capable de l'offrir, pour qu'il soit accessible, inévitablement, il faut que la rémunération soit en partie ou en totalité basée sur la vente du produit; autrement, le service ne sera pas accessible. Alors, il est difficile de penser homogénéité en termes de service à l'ensemble et homogénéité en termes de cabinets spécialisés en planification financière.

M. Fortier: M. Pelletier.

M. Pelletier (Charles): Oui, M. le ministre, au point de vue de l'homogénéité, il faut retenir la formation qui est proposée. Cette formation proposée, qui n'est pas détaillée dans notre mémoire parce que c'était superflu à ce moment-ci, nous avons déjà commencé à y travailler à l'association. Je pense qu'il y a moyen d'avoir une certaine homogénéité entre les planificateurs financiers, que ces gens aient une formation de base en assurance-vie, en droit ou dans tout autre domaine.

J'ai répondu à votre deuxième question. Par rapport à votre première question, je pense que vous faites la preuve de la nécessité d'avoir une certaine réglementation qu'on appelle, nous, légère. D'ailleurs, comme le veut aussi le document de consultation, je pense que la preuve est faite que c'est nécessaire, et le document lui-même fait état de certains exemples qui sont, je pense, tout à fait appropriés et qui font la preuve de cette nécessité d'agir le plus tôt possible.

Le Président (M. Lemieux): Merci, monsieur. Avez-vous terminé? Est-ce que vous avez terminé?

M. Pelletier: Cela va.

Le Président (M. Lemieux): Cela va? M. le député de Lévis.

M. Garon: Alors, la première question que je poserais, M. le Président, c'est par rapport au secteur des planificateurs financiers, secteur qui n'est pas bien vieux au Québec, qui est assez récent. Pensez-vous que le milieu des planificateurs financiers, quel que soit le niveau de compétence, est prêt pour une autoréglementation ou si ce ne serait pas nécessaire qu'il y ait une période de transition de quelques années ou l'État, peu importe - on parle de l'Inspecteur général des institutions financières - pour ne pas multiplier les organismes, surveillerait davantage le fonctionnement des planificateurs financiers?

M. Pelletier: Le développement de la planification financière est récent. La planification financière existe depuis longtemps, mais son développement et son appellation en tant que telle - pour cela, vous avez raison - sont tout à fait récents. Ce qu'on propose dans notre mémoire, c'est d'avoir une réglementation légère, puis le tout va se développer selon les besoins et on agira dans le temps. C'est la raison pour laquelle je pense que ce n'est pas nécessaire d'avoir une réglementation aussi serrée à ce moment-ci. Cela va se développer, encore une fois, et on verra dans le temps.

M. Garon: Ce que je veux dire essentiellement, parce que vous parlez de gens qui connaissent cela plus ou moins; c'est qu'aujourd'hui, par exemple, quelqu'un peut-il faire de la planification financière - et vous le dites quand vous vous intitulez Association québécoise de planification fiscale et successorale - dans l'état actuel des connaissances, sans avoir une base assez bonne en fiscalité?

M. Pelletier: Il faut certainement avoir une base dans un domaine financier en particulier. Personnellement, je crois que le planificateur financier peut bien être un assureur-vie, par exemple. Maintenant, j'entendais tout à l'heure, M. le ministre s'exprimer en disant: Il y a tellement de compétences et tellement de connaissances requises pour pratiquer la planification financière, comment une personne seule peut-elle pratiquer la planification financière? Je pense que c'est possible, pour autant que quelqu'un ait une compétence dans un domaine particulier et qu'il soit généraliste dans les autres domaines qui recouvrent la planification financière. Et justement, ces cours, lorsqu'on parlait tout à l'heure de cours qui seraient donnés pour atteindre l'homogénéité dont il était fait mention, devraient rendre le planificateur financier généraliste dans les autres domaines. Par conséquent, si vous êtes un généraliste, vous êtes en mesure de constater les problèmes et de recourir aux experts que vous pouvez avoir sous la main si vous pratiquez en multidisciplinarité

ou, si vous pratiquez seul, vous avez un réseau qui vous permet d'avoir recours à des gens qui ont des compétences dans des domaines particuliers, les domaines nécessaires.

M. Garon: Vous n'avez pas répondu directement, vous avez répondu un peu à côté. Ce que je veux dire au fond, c'est qu'à la base, la fiscalité aujourd'hui a un impact majeur, et cela change rapidement.
(18 heures)

M. Pelletier: Oui.

M. Garon: Si on regarde, par exemple, celui qui était compétent il y a un an ou en 1988, est-ce qu'il est encore compétent s'il n'a pas pris de cours de recyclage ou s'il n'a pas suivi le changement? S'intituler planificateur financier, vous l'avez dit avec raison, si quelqu'un met cela sur sa carte et ne va pas plus loin, cela paraît bien. C'est dans ce sens-là, moi, ce que je veux dire. Avoir une idée de l'assurance-vie, c'est une affaire, les fonds de pension, c'est une autre affaire. Les implications fiscales, selon qu'on est à tel moment dans la vie et qu'on a telles obligations familiales ou telle chose, c'est beaucoup plus considérable. Je prends seulement l'exemple d'un cultivateur - il y en a un ici devant nous - qui vend sa ferme à 55 ans. Il a un fils qui veut prendre la succession et se retrouve... Par exemple, si c'était le député qu'on a devant nous, le député de Prévost, il serait certainement question de vendre une ferme de 1 000 000 \$. On se retrouve à un moment donné avec 1 000 000 \$ dans une situation particulière.

Une voix: 10 000 000\$.

M. Garon: Écoutez, je dis 1 000 000 \$ parce que je ne veux pas encore divulguer la confidence, je ne veux pas aller à... Mais il s'agit de montants considérables.

M. Pelletier: D'accord.

M. Garon: Moi, je sais à quel point il y a des gens dans ce secteur-là qui se sont fait royalement organiser - on emploie un autre mot dans les conversations courantes que je ne veux pas employer ici - avec des rentes viagères à 4 % et des affaires épouvantables. Cela équivaut quasiment à de la fraude pure. Cela paraît bien: Je vais te vendre une rente viagère. Le gars ne réalise pas qu'au fond... C'est pour cela qu'on a tellement travaillé pour changer ces affaires-là, parce qu'il y a des gens qui se sont fait royalement voler simplement avec des affaires comme celle-là. Mais ils ne connaissent pas le secteur, cela avait l'air de la planification financière. Ils recevaient une rente mais qui était difficilement évaluable en fonction des genres de rentes qu'on peut recevoir dans ce secteur-là. C'est ce que je veux dire. Comment peut-on s'assurer de la

compétence de quelqu'un qui serait dans ce domaine-là et comment vérifier cette compétence?

M. Gauthier: Je pense que c'est ce que notre association a fait depuis des années. Je vais prendre un exemple de ce qui se passe à l'heure actuelle et qui rejoint exactement ce que vous dites. Le 12 avril 1988, il y a un des conseils qui a été donné en planification fiscale et financière, c'était sur le prêt sans intérêt aux enfants majeurs. Depuis le 13 avril, ce n'est plus possible. Les fiscalistes sont au courant. Au cours des prochains mois, il faut que ceux qui sont en planification financière assistent à des colloques, à des cours pour être informés des changements dans la planification financière, dans ce qu'ils suggéraient il y a quelques mois. C'est ce que l'association fait depuis déjà un certain temps. C'est également, par exemple, ce que le Barreau du Québec exige maintenant de ceux qui s'annoncent comme spécialistes. Ils exigent qu'ils aient suivi certains cours ou conférences dans le domaine de leur spécialisation. Alors, les professions existantes qui permettent à leurs membres de s'annoncer comme spécialistes exigent de plus en plus de formation continue. En planification financière plus que dans tout autre domaine, étant donné les changements continus apportés aux lois fiscales, cette nécessité de la formation permanente est encore plus grande. Maintenant, le fait de réglementer le titre, d'assurer que ceux qui auront le titre vont avoir un minimum de compétence et qu'ils dévoileront leurs conflits d'intérêts ne réglera peut-être pas toutes les situations du genre de celle que vous avez décrite, mais nous espérons au moins que cela va amoindrir ce genre de situation ou en éliminer une partie.

M. Pelletier: Pour continuer dans le sens de M. Gauthier, vous avez justement en annexe, la preuve que l'association donne du perfectionnement continu. Il y a eu tout dernièrement un cours de deux jours très étoffé en planification financière et on constate que cela recouvrait beaucoup de choses. Même ce mois-ci, on a donné - vous avez parlé des pensions - un cours, un colloque d'une journée sur le nouveau régime de pension. Par conséquent, je suis d'accord avec vous, la fiscalité est peut-être l'exemple extrême. C'est bien évident qu'en fiscalité, si vous arrêtez de pratiquer pendant quelques mois, ce n'est pas long que vous êtes déphasé. C'est certainement moins pire dans d'autres domaines. D'ailleurs, cela me rappelle, M. le député, que vous avez déjà enseigné la fiscalité, si ma mémoire est bonne?

M. Fortier: ...il ne m'en souvient plus.

M. Garon: Pardon? J'enseignais la fiscalité, mais je ne donnais pas de conseils en planification financière.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Heureusement!

M. Garon: Par rapport aux institutions, au contrôle de l'inspecteur général des institutions financières, je me demandais ce qu'on... Je comprends votre association. Mais il y a un rôle de police là-dedans, il y a un rôle d'examen, de formation, de vérification des connaissances, il y a aussi le rôle d'avoir une certaine inscription, un permis, un certificat ou quelque chose qui atteste la compétence. C'est ce à quoi je me référais quand je parlais d'autoréglementation, de discipline, de déontologie. Est-ce que l'inspecteur général ne devrait pas jouer un rôle ou si cela devrait être autoréglementé dès le point de départ?

M. Pelletier: L'inspecteur est déjà prêt. D'ailleurs, dans le document de consultation, voici ce qu'on mentionne, au bas de la page 127: "La tendance actuelle est l'autoréglementation. Les corps professionnels et les associations doivent devenir responsables de l'application de leur code de déontologie. C'est l'orientation que le gouvernement du Québec entend privilégier. Toutefois, le gouvernement a l'intention de continuer à surveiller l'application de toute délégation qui pourrait être faite. "Il pourra effectuer, lorsque requis, des vérifications périodiques et des enquêtes."

Par conséquent, lorsqu'on parle du rôle de l'inspecteur général des institutions financières, c'est bien évident qu'on lui réserve ce rôle d'enquête.

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Fortin: Il reste un petit peu de temps encore?

Le Président (M. Lemieux): Oui, il reste six ou sept minutes.

M. Fortier: Une chose que j'aimerais aborder, parce qu'on parle des petits et des gros. Parlons des gros et des grosses compagnies, parce que dans le cas des intermédiaires isolés qui ont une clientèle plutôt petite ou à faible revenu, c'est un autre problème. Mais parlons des institutions financières. Il est certain qu'il y a des sociétés de fiducie, des banques, de grandes compagnies qui proposent les services de planificateurs financiers. Ces institutions financières ont des employés qui, pour l'instant, j'imagine, n'ont pas suivi de cours particuliers et qui peuvent être membres de votre institut. La question qui se pose: c'est: Est-ce qu'on ne devrait pas, pour ces institutions financières, exiger, à quelque endroit dans leur organisation, qu'il y ait un groupe multidisciplinaire qui conseille les individus qui sont sur la route? Autrement dit, ces

individus sur la route recevraient plutôt une formation de généralistes, mais ils devraient pouvoir faire appel à cette expertise qui serait, j'imagine, à Lévis, pour le Mouvement Desjardins, et à Montréal ou à Québec pour La Laurentienne. Donc, ces agents travaillant uniquement pour une institution financière, soit dans un bureau, soit sur la route, pourraient se référer à un cabinet multidisciplinaire existant à l'intérieur d'une institution. Cela couvrirait le cas des institutions financières.

Tout à l'heure, j'évoquais avec l'ACCOVAM à peu près la même règle qu'on pourrait proposer pour les grands bureaux de courtiers en valeurs mobilières, soit, s'ils le désiraient, de se doter d'un service de planification financière. Eux aussi, j'imagine, ont les moyens, auraient les moyens de se doter d'une petite équipe en planification financière de sorte que leurs représentants puissent faire appel à ces gens. Comme de raison, lorsqu'on arrive à des intermédiaires oeuvrant seuls, cela devient plus compliqué, parce qu'on ne peut pas exiger que celui qui oeuvre seul y ait nécessairement accès. Quoique par l'organisation en réseaux, en multidisciplinarité, il pourrait y avoir des ententes informelles avec différents professionnels, et je pense aux régions éloignées. Je ne sais pas trop, mais dans certaines régions éloignées de Montréal et de Québec, on pourrait penser qu'une personne puisse s'organiser avec le notaire de la place, avec le comptable de la place, avec l'agent d'assurances de la place et former une équipe multidisciplinaire en planification financière qui ne serait pas une organisation formelle, mais une organisation informelle. Mais pour ceux de qui on pourrait l'exiger, est-ce que vous ne croyez pas qu'on devrait l'exiger?

M. Gauthier: C'est peut-être sous cet aspect qu'entre le mieux le jeu de la concurrence entre ces institutions. Parce que l'on a constaté au cours des dernières années, et cela remonte déjà à un certain temps... Par exemple, le conseil en fiscalité au Mouvement Desjardins existait à Lévis en 1973 ou 1974. Cette personne recevait les questions des agents et, si elle ne pouvait y répondre, les transmettait à un bureau d'avocats ou à un bureau de comptables. Ce qu'on a constaté au cours des dernières années c'est qu'il se crée au sein des grosses entreprises des groupes, mais on y voit aussi des avocats, des comptables, des notaires. On voit des personnes qui se spécialisent en planification financière et qui constituent, dans le fond, l'expertise en planification financière d'une maison comme La Laurentienne, Les Coopérants ou des maisons d'envergure de ce genre. Alors, il n'apparaît peut-être pas nécessaire d'exiger de ces entreprises qu'elles constituent elles-mêmes ces groupes. Je pense que si l'une veut rendre le même service que l'autre, elle devra inévitablement avoir la même équipe compétente ou une équipe semblable, aussi compétente. Il nous

apparaît plus important de réglementer l'individu, la personne qui, face au public, se présente comme planificatrice financière ou offre des services de planification financière plutôt que l'institution. L'institution se trouve automatiquement réglementée, car elle ne peut utiliser le titre sans que les personnes qui sont ses employées aient les qualifications minimums requises.

Le Président (M. Lemieux): Merci. Mme la députée de Châteauguay, vous aviez une question tout à l'heure.

Mme Cardinal: M. le Président, ce sera très court.

Le Président (M. Lemieux): Si M. le député de Lévis le permet...

M. Garon: Bien oui!

Mme Cardinal: Vous me le permettez?

Le Président (M. Lemieux): Juste une petite.

Mme Cardinal: Voulez-vous l'alternance?

Le Président (M. Lemieux): C'est parce qu'en vertu de la règle de l'alternance, j'ai cédé la parole au ministre, mais M. le député de Lévis est un gentilhomme de l'époque médiévale. Alors, il vous le permet.

Mme Cardinal: Je le remercie sincèrement.

M. Garon: Comme vous n'avez jamais abusé...

Mme Cardinal: Merci, M. le Président. Merci, M. le député.

Le Président (M. Lemieux): Elle n'abuse jamais des bonnes choses, c'est une libérale, M. le député de Lévis.

M. Garon: En cela, elle n'est pas libérale.

Le Président (M. Lemieux): Mme la députée de Châteauguay.

Mme Cardinal: Je voulais simplement faire une remarque à la suite de ce que M. le ministre apportait. Un élément très important au départ, soit les coûts. Si nous parlons de gens bien nantis, la question ne se pose pas. Pour les gens qui en ont moins ou pas du tout, là encore, on ne se pose pas de questions. Mais pour le consommateur moyen qui aimerait aussi avoir recours à certains services professionnels, dont nous savons que les coûts sont assez élevés... C'est très impressionnant de vous entendre parler de tous ces professionnels, de ces organismes. Est-ce que vous vous êtes penchés sur les

possibilités d'accessibilité pour cette classe moyenne, de façon qu'elle puisse profiter aussi des services professionnels?

M. Gauthier: En tant qu'avocat ou professionnel, et je fais partie de certains comités du Barreau où, même à l'heure actuelle, on a tendance à restreindre et à resserrer encore les règles concernant les conflits d'intérêts, ma première réaction était la suivante: Si on veut protéger le public, qu'on crée des règles aussi sévères que cela. Ma deuxième réaction a été: Oui, mais la personne moyenne, est-ce qu'elle aura accès à ces services? On va créer encore une nouvelle profession. Au lieu de l'appeler comptable, avocat, on va l'appeler planificateur financier; on va demander aussi cher de l'heure et la classe moyenne n'aura pas de services en planification financière. D'où la conclusion à laquelle on en est arrivés: il faut que la personne qui vend un produit et qui est rémunérée à la commission puisse se présenter comme planificateur financier, assureur-vie et courtier en valeurs mobilières et qu'elle soit rémunérée d'après la vente pour que ces personnes puissent avoir accès à ces services. Il faut je ne sais pas, que les compagnies d'assurance-vie puissent offrir ce service sans être obligées d'exiger des honoraires. Autrement, il n'y aura pas de service, il n'y aura pas d'accessibilité. C'est la raison pour laquelle on parait de deux objectifs, dont l'accessibilité, et qui amène aussi les conclusions qu'on vous transmet dans le mémoire.

Alors, ce service, moi, je le vois fourni par les personnes qui vont voir les gens plutôt que par les personnes qui sont assises dans leur bureau et qui attendent que les gens viennent.

Mme Cardinal: Merci, monsieur.

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

M. Garon: Tout à l'heure, des gens ont parié de consultation à 2500 \$ de l'heure. On a entendu cela. Alors cela m'a...

Le Président (M. Lemieux): ...fait sursauter, n'est-ce pas?
(18 h 15)

M. Fortier: Ils vont faire cela gratuitement.

M. Garon: Pardon?

M. Fortier: Ils vont faire cela gratuitement pour vous. M. Pelletier va vous faire cela, votre collègue.

M. Garon: Peut-être des ingénieurs nucléaires font de telles consultations, mais... Ma dernière question est très simple. Vous avez parié de la divulgation de la rémunération. La première recommandation: "Que le gouvernement assure la protection du public par un encadre-

ment léger de la planification financière, lequel doit prévoir la divulgation de la rémunération et des liens commerciaux." Cela m'apparaît fondamental, mais on a remarqué chez les gens qui sont venus ici aujourd'hui, ce matin et cet après-midi, que la divulgation de la rémunération a l'air de poser un gros problème dans le domaine de l'assurance particulièrement. Comme quoi cela est à peu près impossible à établir. La divulgation de la rémunération est essentielle.

M. Fortier: Surtout en planification financière, je pense bien.

M. Gauthier: Quand on parle de divulgation, M. le député, on ne veut pas nécessairement dire les montants de la rémunération, mais on veut parler de la forme de rémunération surtout et de qui provient la rémunération. En somme, c'est un des problèmes majeurs. Celui qui consulte un planificateur financier, qui s'annonce comme tel, ne sait pas trop de quelle façon ce planificateur est rémunéré. Pour ce qui est du quantum de la rémunération, on ne s'est pas tellement arrêté à cela. D'ailleurs, vous avez constaté qu'on n'a pas fouillé tellement ces choses. On voyait qu'à la fin du document de consultation il y avait déjà des choses qui étaient assez intéressantes au sujet de ce qui devrait être fait. Mais personnellement - je vais parier à titre personnel - je voudrais répéter ce que je viens de dire, je pense que c'est surtout de qui provient la rémunération qui doit être divulgué.

M. Fortier: Il ne faut pas que l'individu croit que c'est gratuit.

M. Gauthier: C'est cela.

M. Fortier: Ce n'est pas gratuit.

Le Président (M. Lemieux): M. le ministre, en conclusion, s'il vous plaît, et ensuite M. le député de Lévis.

M. Garon: Pardon?

Le Président (M. Lemieux): En conclusion, M. le député de Lévis.

M. Garon: Seulement la forme de rémunération, cela m'apparaît mince un peu. On dit: Bon, j'ai une commission. Pour les courtiers en immeubles, on a dit que c'était 6 % ou 7 %, quand vous vendez une bâtisse. On commence actuellement à s'interroger, à savoir si 6 % ou 7 % ce n'est pas trop, parce qu'il y a eu une inflation considérable sur le prix des maisons. Avant, une maison n'était pas chère. Aujourd'hui, une maison n'a pas tellement besoin d'être grosse pour être rendue à 100 000 \$. Alors, on commence à se demander si 6 % ou 7 %, ce ne serait pas trop cher. On commence à se poser des

questions. J'ai entendu quelques programmes depuis quelque temps sur ce point de vue. Seulement une commission ne m'apparaît pas suffisant. Si on veut qu'il y ait une véritable concurrence, il faut que les gens puissent savoir un peu ce que sont les rémunérations.

M. Pelletier: Tout à l'heure, je vous ai répondu en vous mentionnant la source également. Je pense que ce qui est important, c'est de dire de quelle façon on est rémunéré - sous forme de commission - et qui va nous rémunérer. En fait, si je vends un bien, il faut dire au client que ce bien est acheté de celui qui m'emploie et, en même temps, divulguer, dire au client qu'il y a possibilité pour lui d'obtenir ce bien ailleurs. En fait, c'est dans ce sens que la divulgation doit être comprise, à mon point de vue.

Le Président (M. Lemieux): Merci. M. le ministre, en conclusion, s'il vous plaît.

M. Fortier: En conclusion, je veux juste dire qu'on s'en va dans la bonne direction, je crois. Il reste encore des ajustements à faire dans notre pensée, mais on vous remercie de votre contribution. Je pense que ce fut une excellente contribution. Merci.

Le Président (M. Lemieux): M. le député de Lévis, brièvement, en conclusion.

M. Garon: Je vous remercie.

Le Président (M. Lemieux): Nous suspendons nos travaux jusqu'à 20 heures pour entendre alors l'Association canadienne des planificateurs financiers. Merci.

(Suspension de la séance à 18 h 19)

(Reprise à 20 h 6)

La Présidente (Mme Dionne): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission du budget et de l'administration reprend donc ses travaux. Nous accueillons maintenant l'Association canadienne des planificateurs financiers, et j'aimerais demander au porte-parole de l'organisme de s'identifier et de présenter les gens qui l'accompagnent.

Association canadienne des planificateurs financiers

M. Bouchard (Armel): Merci. Mme la Présidente, M. le ministre, MM. les membres de la commission, mon nom est Armel Bouchard. Je suis ici à titre de vice-président de la section québécoise de l'Association canadienne des planificateurs financiers. Il me fait plaisir de vous présenter mes deux collègues: à ma droite,

M. Jean-Louis Chicoine et, à ma gauche, M. Laurent Wermentinger.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Bouchard. Je rappelle donc maintenant les règles de l'audition. Vous aurez 20 minutes qui seront consacrées d'abord à l'exposé de votre mémoire, et suivra une période de 40 minutes d'échanges avec les membres de la commission. C'est à vous, M. Bouchard.

M. Bouchard: Merci. M. Chicoine est président du comité de réglementation de notre association. Il a sa propre pratique de planificateur financier sous la raison sociale Idée Plus. Il offre des services en planification financière, à honoraires seulement, depuis dix ans. M. Chicoine a réussi l'examen de l'Institut canadien de planification financière. Il détient donc le certificat PFA et également le titre de professionnel émis par notre association de planificateurs financiers, c'est-à-dire le titre de planificateur financier certifié.

M. Wermentinger est également PFA et PFC. Il est dans le domaine de la planification financière depuis sept ans. Directeur régional pour le groupe Investors à Montréal, il supervise les activités de planification financière et offre des services en planification financière à sa propre clientèle.

Quant à moi, je suis président de la firme Sofiplan. Je suis CA et détiens une maîtrise en sciences commerciales de l'Université Laval. Je suis également PFC. J'offre des services en planification financière personnelle depuis huit ans.

Notre association a été formée en 1982 par 25 membres fondateurs. Après six ans, nous comptons au-delà de 1100 membres dont 150 au Québec. L'accroissement du "membership" entre 1985 et 1988 a été en 1986 de 57 %, en 1987 de 95 %, et nous prévoyons une augmentation similaire pour 1988.

À la lecture de notre mémoire, vous avez sans doute été en mesure de constater que nous traitons principalement du domaine des services-conseils en planification financière comme telle et de la réglementation de l'utilisation du titre de planificateur financier. Nous traitons donc de ce que l'on connaît très bien, puisqu'il s'agit de notre gagne-pain et que nous n'évolons que dans ce domaine. Étant impliqués à ce point, vous comprendrez sans doute que nous sommes très préoccupés par le projet de réglementation, car il en va de notre propre avenir et de celui de la profession de planificateur financier.

À notre avis, il s'agit bien d'une profession. D'ailleurs, les modalités de réglementation énumérées dans le document de discussion sont celles que l'on retrouve normalement dans les ordres professionnels. **Le Petit Robert** définit une profession, dans son sens large, comme étant une occupation déterminée dont on peut tirer ses moyens d'existence. Le membre de notre associa-

tion, détenteur du titre de planificateur financier, satisfait très bien aux termes de cette définition. Nous sommes donc des professionnels de la planification financière et nous entendons vous démontrer qu'en l'absence de réglementation nous avons mis en place toutes les modalités nécessaires à la réglementation. Nous exerçons l'autoréglementation et nous voulons vous convaincre qu'il serait une perte de temps que d'essayer de réinventer la roue, puisque tout est en place. Nous croyons être l'organisme de réglementation tout désigné.

Lorsque l'on veut réglementer une activité professionnelle, nous croyons élémentaire de connaître d'abord ce que l'on veut réglementer. Nous avons l'impression que beaucoup d'intervenants ne sont pas familiers avec le rôle professionnel d'un planificateur financier qui fait de la planification financière intégrée. L'expression "planification financière intégrée" est utilisée par opposition aux interventions qu'on peut qualifier de modulaires, c'est-à-dire les interventions qui ne traitent que d'un aspect de la planification financière. Par exemple, l'intervention d'un fiscaliste se limitant à la stratégie fiscale ou l'intervention d'un assureur-vie ne traitant que du risque financier relié au décès. Au cours des dernières années, on s'est aperçu que l'intervention était beaucoup plus efficace si un conseiller évaluait l'ensemble de la situation du client.

Nous commencerons donc par décrire d'abord en quoi consiste la planification financière intégrée, en vous expliquant le rôle du planificateur financier, c'est-à-dire le rôle de celui qui offre un service complet de planification financière intégrée.

En deuxième lieu, nous traiterons de la formation théorique et pratique et, enfin, nous donnerons les raisons pour lesquelles nous recommandons que l'utilisation du titre de planificateur financier soit sous le contrôle d'un organisme indépendant des autres professions, associations ou groupements quelconques et que cet organisme soit composé et contrôlé par les planificateurs financiers praticiens eux-mêmes.

Nous sommes convaincus que le planificateur financier est celui de l'industrie financière qui est le mieux placé pour bien renseigner et éduquer le consommateur, bien le conseiller et bien le protéger. Pour réaliser une intervention-conseil de planification financière, le planificateur financier doit suivre un processus très bien défini qui comprend six étapes. Il doit d'abord bien connaître son client, pour ne pas dire son patient, et à cet effet il doit établir une relation interpersonnelle harmonieuse pour bien connaître non seulement les aspects financiers, mais également les aspects humains.

En deuxième lieu, il doit bien connaître ses objectifs et ses priorités afin que son intervention à titre de conseiller soit bien comprise et orientée vers la réalisation des vrais objectifs. Une intervention bien réussie doit avoir pour

effet non seulement l'optimisation des revenus, l'accroissement du capital et la minimisation des risques, mais également une amélioration de la qualité de vie et une tranquillité d'esprit.

En troisième lieu, la planification financière doit identifier les vrais problèmes et les zones faibles qui ont une répercussion financière, qu'il s'agisse de la gestion de l'argent ou du budget, de l'endettement, des placements, de la fiscalité, des risques financiers, de la protection du vivant de la personne ou en cas de décès.

Ces trois premières étapes peuvent être comparées aux diagnostics en médecine générale. Mauvais diagnostic, mauvais traitement. Comme tout bon médecin, il faut savoir écouter, savoir poser les bonnes questions. Ce qui est particulier au planificateur financier, c'est qu'il lui faut être un éducateur, car le planificateur financier au cours de son intervention doit familiariser son client avec les multiples aspects du domaine financier et l'éduquer à cet égard.

La quatrième étape consiste en l'élaboration d'un plan intégré, toile de fond du rapport écrit. Si on veut le qualifier de plan intégré, ce plan doit traiter des aspects suivants: les problèmes, préoccupations et objectifs financiers du client, la richesse accumulée à ce jour, c'est-à-dire son bilan et son avoir net, la gestion de l'argent et du budget, la gestion de l'endettement, les disponibilités financières prévisibles, c'est-à-dire la répartition des surplus de liquidités, la planification fiscale, l'économie-rapport d'impôt dans le cadre d'une politique de base de placements qui assure les meilleurs avantages fiscaux, la planification des placements, c'est-à-dire élaboration et mise en place d'une stratégie de placements compte tenu du degré de tolérance aux risques, la gestion des risques financiers, c'est-à-dire la planification de l'indépendance financière de la retraite et la planification successorale.

Cinquièmement, dans le cadre de son mandat, le planificateur financier doit voir que les plans d'action soient réalisés. Pour ce faire, il doit participer au processus de prise de décision et s'assurer de la réalisation du plan, soit en l'exécutant lui-même et ou en en coordonnant l'exécution avec d'autres professionnels qualifiés, et surtout en sachant motiver le client à agir.

Enfin, le processus doit être révisé périodiquement, normalement à tous les ans, afin de vérifier les effets des actions prises et de faire les ajustements nécessaires, où à l'occasion d'événements importants tels que divorce, séparation, mariage, décès, gain d'une loterie.

Voilà les six étapes essentielles à la planification financière intégrée. Avant de traiter de la formation théorique et pratique nécessaire pour adéquatement remplir le rôle d'envergure que l'on vient de décrire, nous aimerions vous situer le planificateur financier dans l'industrie financière. Nous croyons qu'il est la plaque tournante, la clef de voûte de l'industrie, car il

se situe au beau milieu de toutes les institutions financières et des intervenants spécialisés. Il est au milieu des professionnels et spécialistes du domaine, à savoir: l'avocat et le notaire, le comptable, l'expert en fiscalité, le conseiller en placements, le conseiller en bénéfices. Le planificateur financier utilisera souvent ces professionnels qui travaillent déjà avec le client. Il est également au milieu des services et produits des quatre grands piliers financiers, à savoir: les banques, les compagnies de fiducie, les compagnies d'assurances et les courtiers en valeurs mobilières. Chef d'orchestre, le planificateur financier est celui qui doit bien doser et harmoniser l'utilisation des produits et des services les mieux adaptés à la situation de son client. Il va sans dire que, dans l'intérêt du public, celui qui joue un tel rôle doit être un professionnel de la planification financière. On ne s'improvise pas professionnel de la planification financière. Vous avez sans doute été en mesure de constater, également, à la lecture de notre mémoire, que le système d'autoréglementation qui régit les activités de nos membres, planificateurs financiers certifiés, répond très bien aux dix modalités de réglementation énoncées dans le document de consultation à la page 130.

(20 h 15)

Le rôle du planificateur financier que l'on vient de décrire représente, à notre avis, une définition claire de ce qu'est la planification financière. Nous avons une procédure d'enregistrement qui prend en considération non seulement la formation et la pratique, mais également l'intégrité du candidat. Quant aux cas d'exception et à la protection des acquis, nous ne faisons pas d'exception, c'est-à-dire que chaque candidat doit satisfaire aux critères d'adhésion et passer avec succès l'examen préparé par notre association. Il ne faudrait surtout pas se leurrer quant à l'importance des acquis, car très peu de membres d'associations professionnelles ou groupements sont à l'heure actuelle identifiés comme des planificateurs financiers. L'ordre des CA et celui des CGA n'ont pas de catégorie de planificateurs financiers comme telle, et nous croyons que la même situation existe pour les avocats, notaires, assureurs-vie et autres.

Quant aux exigences de formation et d'expérience, nos règles sont très strictes. Nous sommes cependant très conscients de l'importance d'améliorer l'accès à la formation. Nous traiterons plus amplement de ce sujet.

En ce qui concerne l'assurance-responsabilités, nous croyons être en mesure d'obtenir une protection adéquate sous peu, grâce à l'excellence de la structure de notre association.

En ce qui a trait au titre de planificateur financier, nous avons des règles strictes quant à l'obtention et au maintien du titre de planificateur financier certifié, PFC, et qui comprennent le respect de notre code de déontologie ainsi que la divulgation de conflits d'intérêts.

Les huitième et neuvième modalités qui

traitent d'une grille d'analyse et des obligations du planificateur financier face à son client ont été traitées au début de notre exposé, lorsque nous avons décrit le rôle du planificateur financier.

Ce qui nous amène donc à la dixième et dernière modalité, celle de Sa formation. Nous encourageons fortement toute initiative qui a pour effet d'élargir l'éventail des sources d'enseignement spécialisé dans le domaine de la planification financière. Car, présentement, le seul cours complet disponible en français et en anglais est celui donné depuis 1977 par l'Institut canadien de planification financière qui délivre le diplôme de planificateur financier agréé, PFA. Nous prévoyons, cependant, que nos universités québécoises, qui dispensent des cours aussi bien en langue française qu'en langue anglaise, ajouteront éventuellement à leur programme une série de cours comme l'ont fait, d'ailleurs, les universités américaines.

Devant ces multiples sources d'enseignement et de formation, il ne serait pas sage, à notre avis, de restreindre l'accès à la profession à ceux qui auront réussi à satisfaire aux exigences d'un seul programme. Nous croyons donc fortement qu'il ne faut pas laisser le contrôle de l'enseignement et de la formation de base entre les mains d'un seul institut, et que l'organisme de contrôle et de réglementation des praticiens doit demeurer indépendant, se limitant à la formation continue de ses membres et au contrôle du maintien de leur niveau de compétence. Le diplômé universitaire ou le détenteur d'un certificat d'études d'un institut de planification financière ne devrait pas avoir le droit d'utiliser le titre de planificateur financier sans qu'il ait fait la preuve de sa compétence à titre de praticien et qu'il ait satisfait aux exigences de l'organisme de contrôle et de réglementation comprenant, entre autres, un examen d'évaluation de sa compétence. Notre association applique un tel système de contrôle, qui comprend un examen obligatoire vérifiant les connaissances théoriques et pratiques dans 43 champs de compétence.

Quant à la réglementation, notre association réitère son désir de voir l'ensemble des planificateurs financiers soumis à des normes de contrôle serrées. M. le ministre, dans votre allocution devant l'APFF, le 17 mars dernier, vous avez mentionné une avenue de réglementation qui consisterait à susciter l'émergence d'une association professionnelle capable, par sa seule influence autoréglementaire, d'imposer un cadre minimal acceptable de l'exercice de l'activité de planification financière. Vu la difficulté d'agréer une nouvelle corporation professionnelle, nous croyons que vous devriez retenir la forme qui s'y rapproche le plus, c'est-à-dire une autre avenue proposée dans la même allocution, la délégation à un organisme d'autoréglementation qui possède l'expertise et la compétence nécessaires. D'après nous, une autoréglementation bien encadrée serait la meilleure avenue pour assurer le

consommateur qu'il bénéficie de conseils judiciaires lorsqu'il fait appel aux services d'un planificateur financier.

Cela dit, nous croyons humblement que le moyen proposé dans le document de consultation comporte plusieurs désavantages quant à sa mise en application et répond imparfaitement au désir de plusieurs intervenants.

Premièrement, le cadre réglementaire suggéré n'offre pas la souplesse recherchée. Le gouvernement délègue un pouvoir de réglementation au conseil, pouvoir qui sera à nouveau délégué aux groupes professionnels qui ont signé l'acte d'adhésion. En effet, ces groupes devront modifier leurs lois-cadres et leurs mesures de contrôle afin d'assurer la mise en place du cadre réglementaire et des recommandations établies par le conseil. Cette double délégation et l'étalement qu'elle entraîne risquent de créer une lenteur administrative non souhaitable pour l'industrie financière et le consommateur.

Deuxièmement, la formation d'un conseil qui serait constitué en bonne partie de divers représentants de groupes professionnels ayant signé l'acte d'adhésion ne répondrait pas, à notre humble avis, adéquatement aux besoins des professionnels qui oeuvrent dans le secteur de la planification financière intégrée. Nous croyons que les planificateurs financiers exercent une profession qui ne s'apparente en rien à celle déjà régie par le code des professions ou par d'autres organismes, à l'exception de la nôtre.

Troisièmement, nous croyons que le développement des modalités de réglementation et ultérieurement la mise en place de ces modalités par les groupes professionnels intéressés seront une tâche de longue haleine et desserviront l'intérêt public.

Il va sans dire qu'aucun mode de réglementation n'est parfait. Toutefois, nous croyons qu'une association professionnelle composée uniquement de personnes exerçant la planification financière intégrée, telle que définie par notre association, pourrait imposer un cadre adéquat à l'exercice de cette activité, tout en évitant les contraintes inhérentes à la création d'un conseil.

À la lumière de ces faits, nous croyons que notre association pourrait être cette association professionnelle qui aurait comme mandat de faire respecter objectivement des normes adéquates par tous ceux qui se présentent comme planificateurs financiers. En effet, le choix de notre association comme organisme d'autoréglementation comporte les avantages suivants.

Notre association s'est déjà penchée sur les modalités de réglementation définies par le ministre. Par conséquent, nous croyons que le mécanisme de réglementation pourrait être mis en place plus rapidement et assurer la protection du consommateur dans les plus brefs délais. Notre association regroupe plusieurs types de professionnels: avocats, comptables, assureurs, courtiers, et représente le forum idéal pour assurer

la présence des divers intermédiaires liés à l'activité de planification financière. Notre association est une association bilingue où tous les services et la documentation sont disponibles dans les deux langues. Notre association a l'avantage de représenter exclusivement des planificateurs financiers ou des personnes qui ont un vif intérêt pour le domaine. Notre association est également affiliée à l'International Association of Financial Planning. Ces liens devraient permettre de bénéficier d'une expérience hors Québec et, par conséquent, de mieux servir l'intérêt public.

En conclusion. Pour maintenir le leadership que le Québec, par votre intermédiaire, a déjà acquis, et afin de rendre l'autoréglementation viable et de susciter l'adhésion volontaire et générale des intervenants de l'industrie financière québécoise, il est impératif et logique de trouver une solution à la fois simple, souple, efficace et éprouvée. Celle-ci devrait être mise en place immédiatement pour remplir l'objectif principal de votre document de consultation, c'est-à-dire la protection du consommateur. L'une de nos attentes est d'obtenir la garantie que l'organisme d'autoréglementation retenu sera composé majoritairement de membres pratiquant la planification financière intégrée. Il nous semble qu'il en serait injuste autrement. Nous sommes convaincus et nous espérons avoir clairement démontré dans notre mémoire que notre association est l'organisme tout désigné pour remplir l'importante mission d'imposer des normes et des critères élevés à tous ceux et celles qui pratiquent la planification financière intégrée. Nous sommes à votre disposition pour répondre aux questions.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Bouchard. M. le ministre.

M. Fortier: M. Bouchard, je pense bien qu'on doit vous féliciter d'avoir pris le temps de vous pencher sur un dossier que vous connaissez bien et de nous faire part de vos commentaires.

Avant le dîner, nous avons eu une discussion semblable et on s'est penchés sur les objectifs que nous poursuivions et dont nous avons fait état dans le document. C'est sûr que l'un des objectifs est la promotion de l'excellence dans ce travail de planification financière. Je crois que votre mémoire, dans le fond, est un plaidoyer pour indiquer que votre association a recherché l'excellence chez vos membres, en stimulant une meilleure éducation et en s'assurant que ceux qui en faisaient partie étaient en mesure d'offrir les meilleurs services possible dans le domaine de la planification financière. En fait, vous ne le dites pas. Dans le fond, vous l'avez dit dans votre texte, vous croyez qu'il s'agit là d'une profession qui devrait normalement être contrôlée par une corporation professionnelle ou à peu près. Enfin, je crois que ce sont les termes que vous avez indiqués.

Mais on s'est penché, avant le dîner, sur une autre dimension que nous, comme législateurs, on ne peut pas négliger, et c'est, bien sûr, d'éviter les abus, mais de s'assurer également que la planification financière ne soit pas uniquement ce qu'on peut appeler une planification financière haut de gamme. Je serais porté à vous poser une question, parce que vous nous avez dit au début que vous n'aviez que 150 membres sur 1100 au Canada, alors que l'association que nous avons entendue avant le dîner en comprend 2500. Il y a d'autres gens, dans le domaine de l'assurance-vie, qui désiraient faire de la planification financière. D'ailleurs, le titre du document de consultation nous porte à discuter de tout ce qui touche au décloisonnement des intermédiaires. Donc, c'est ouvrir la porte à d'autres intermédiaires qui voudraient être en mesure d'affronter la concurrence et on peut penser, bien sûr, aux assureurs-vie, aux courtiers d'assurances générales qui sentent la pression venir de certaines institutions comme le Mouvement Desjardins. Donc, il est clair, par notre document, qu'on désire ouvrir la porte aux intermédiaires, pour qu'ils puissent avoir plusieurs cordes à leur arc. La discussion que nous avions avant le dîner portait sur le fait qu'il faut reconnaître qu'il y a bien sûr une planification financière haut de gamme. Le président de Bell Canada, les vice-présidents de Bell Canada - on a juste à voir par leur rapport annuel - qui gagnent 500 000 \$ par année, 800 000 \$... Si j'avais ce salaire comme ministre, j'irais vous voir immédiatement. Mais, comme ministre, comme vous le savez, on n'a pas ce genre de rémunération.

Ce qu'on disait avant le dîner, c'est qu'il y a quand même des besoins pour ce qu'on appelle le monde ordinaire. D'ailleurs, la députée de Châteauguay a posé une question dans ce sens et cela nous préoccupe également. Est-ce qu'on doit réserver ce que j'appellerais la planification haut de gamme uniquement pour ceux qui sont capables de vous engager? Vous répondrez à la question tout à l'heure, mais comment cela coûte-t-il de faire affaire avec vous? J'imagine que cela doit coûter une beurrée. Je pense qu'il n'y a pas un député autour de la table qui pourrait se payer les services d'un planificateur financier, au salaire qu'on gagne. Mais le monde ordinaire, que fait-il? Le monde ordinaire qui gagne 25 000 \$, 30 000 \$ ou 40 000 \$, veut lui aussi avoir certains conseils de planification financière, et je suis certain qu'il ne pourrait pas retenir les services de plusieurs de vos membres, d'après ce que vous indiquez ici, puisque vous travaillez à honoraires et j'imagine que vos honoraires doivent être assez élevés de l'heure, merci.

J'imagine que, si je travaillais pour une compagnie - comme c'était le cas quand j'étais dans le secteur privé - et que ma compagnie me disait: Bon, M. Fortier, allez donc voir tel bureau de comptables, nous allons payer leurs

services et ils vont vous donner des conseils... Cela se fait beaucoup dans le secteur privé. Mais, si on oublie ces chanceux, ces gens du secteur privé, les gens qui reçoivent des conseils particuliers, payés par la compagnie pour laquelle ils travaillent... Du monde ordinaire, il y en a beaucoup au Québec. Comme on dit, nous autres, en politique: Il y a bien plus de monde ordinaire qui vote qu'il n'y a de présidents de compagnie. C'est la vérité, mais ce n'est pas juste une préoccupation électorale. C'est la préoccupation de quelqu'un qui a hérité de 20 000 \$, qui a 65 ans, qui vend sa maison et qui a un actif de 125 000 \$. Ce ne sont pas de gros montants pour des gens comme vous, j'imagine. Mais le monde ordinaire, lui, a besoin d'une planification peut-être plus simple et qui ne coûte pas les yeux de la tête.

Alors, c'est pour cela qu'on se posait la question, à savoir: Est-ce qu'on doit avoir une réglementation pour le haut de gamme? À quel coût? Est-ce qu'il serait possible, également, d'avoir une autre planification financière, qui ne serait pas haut de gamme, qui serait pour le monde ordinaire et qui ne coûterait pas les yeux de la tête? Mais, à ce moment-là, les exigences seraient différentes. Bien sûr, sans vouloir diminuer d'aucune façon les assureurs-vie, on peut penser qu'en particulier plusieurs des assureurs-vie qui se déplacent - je suis certain qu'il y a des assureurs-vie qui vont conseiller des présidents de compagnie - vont conseiller ce qu'on appellerait le monde ordinaire. Vous semblez indiquer, d'après votre formule, qu'on devrait, à toutes fins utiles, ne pas permettre aux assureurs-vie de devenir des planificateurs financiers, à moins qu'ils ne passent vos examens très sélectifs, si j'en juge par le nombre de membres que vous avez, 150, au Québec, ce n'est pas beaucoup de monde. C'est réellement l'élite de la planification financière, peut-être, et je ne connais pas tout le monde.

(20 h 30)

Je vous lance la question. Pour moi, c'est le problème de fond, et sans vouloir préjuger des qualités de votre association, loin de moi cette intention, parce que je crois qu'en l'absence d'une réglementation dans toutes les provinces canadiennes vous avez de toute évidence rempli un vide... On doit donc vous féliciter d'avoir rempli ce vide, en l'absence de législation qui aurait pu exister en Ontario, en Colombie britannique, au Québec, partout. Vous avez rempli un vide et on doit vous en féliciter. On s'excuse d'être en retard, mais maintenant qu'on désire faire quelque chose, la première question qui se pose pour nous, c'est le haut de gamme versus le monde ordinaire. Dans quelle mesure votre association est-elle plutôt orientée vers le haut de gamme? Il n'y a rien de mal à cela, remarquez bien, mais on se pose des questions pour le monde ordinaire.

La Présidente (Mme Dionne): M. Bouchard.

M. Bouchard: En fait, il n'y a qu'une sorte de planification financière intégrée. Il n'en existe pas quatre, et ce sont les mêmes étapes que l'on doit passer, que ce soit pour un client qui a 30 000 \$ de revenus, que ce soit pour un ministre qui a une couple de... - passons par-dessus celui-là - ou que ce soit pour le président de Bell Canada. Il faut absolument réaliser que c'est le même processus, et que tout planificateur financier doit passer à travers le même processus.

Dans notre association, nous avons des membres qui ont des clientèles qui ont des revenus beaucoup plus bas que d'autres. On reviendra sur la question de rémunération par la suite. À travers ce processus, la personne qui a besoin d'un service, qui peut coûter disons 2000 \$ ou 3000 \$ en honoraires, ne représente certainement pas la majorité. Cependant, nos membres offrent des services à n'importe quel consommateur. Il faudrait aussi clarifier la question des catégories de membres, c'est-à-dire qu'un membre qui a le titre de planificateur financier certifié peut être un planificateur qui n'opère qu'à honoraires et qui a une brochette de clientèle qui peut être plus ou moins élevée. On a également des membres qui ont les qualifications et qui sont des gens qui vendent des produits et qui offrent également des services de planification financière. Nous n'avons absolument rien contre le fait qu'un de nos membres détenant son PFC puisse vendre un produit et à la fois offrir un service. Au contraire. Là où on ne déroge pas, c'est pour ce membre qui vend un produit, qui le fait gratuitement parce qu'il a une autre source de revenu, par exemple, quelqu'un qui vend des fonds mutuels. Lorsqu'il intervient à titre de planificateur financier, qu'il détient un PFC de notre association, il se doit de passer à travers le processus que je vous ai décrit tantôt, par les six étapes de la planification financière. Le processus doit être le même, que la personne gagne 20 000 \$ ou 1 000 000 \$ par année, parce qu'on doit traiter tous les aspects. Elle a quand même ses problèmes de gestion de l'endettement, ses problèmes d'épargne, ses problèmes de placements, ses problèmes de planification successorale, qu'elle gagne 30 000 \$ ou beaucoup plus. Le problème sera de moins grande envergure, mais l'approche est la même, et c'est une condition sine qua non.

Alors, c'est ce qui peut expliquer - malheureusement cela peut entraîner un corollaire à votre question lorsque vous dites: Vous êtes si peu nombreux - la raison pour laquelle on est si peu nombreux. C'est simple. Premièrement, c'est assez nouveau comme développement. Vous avez vu que notre progression est grande. L'autre raison principale, c'est que ce n'est pas obligatoire. Il n'y a rien de coercitif. Il n'y a pas de réglementation qui fait que nos bonshommes qui font de la planification financière à tous les niveaux soient obligés de se joindre à nous.

Alors, pourquoi se joindraient-ils à nous comme association, s'il n'y a pas de réglementation? On dit: Ces gens-là qui font de la planification financière actuellement, et qui la font gratuitement - il ne faut pas se leurrer, il y en a beaucoup plus qu'on ne pense qui font du très bon travail - ne sont pas identifiés comme des planificateurs financiers. Pourquoi le seraient-ils? On peut vous donner comme raison que c'est parce que c'est récent. Notre titre de planificateur financier certifié existe depuis un an et demi. C'est connu de plus en plus. Plus c'est connu, plus on a eu de la couverture dans les journaux, etc. On a l'examen à l'automne qui s'en vient. Vous devriez voir le nombre de personnes - ces personnes desservent des gens à tous les niveaux - qui veulent absolument venir passer notre examen, essayer de se qualifier pour passer l'examen. De la planification financière, on dirait qu'il reste toujours cette image qu'on a des grands spécialistes. On avait, comme vous y avez fait allusion, une association de 2000; on a l'APFF. On est membre de l'APFF. C'est sûr, parce que cela nous aide, cela nous rend service, c'est très bien au point de vue de la formation et de la formation continue. Mais nous sommes différents parce que nous faisons un travail global, et ce travail peut être fait aussi bien pour quelqu'un qui gagne 30 000 \$ que pour quelqu'un qui gagne 200 000 \$. Je vous dirai que, dans ma pratique, où je suis spécialisé, chez les cadres, de plus en plus les entreprises offrent des services non seulement à M. le président et à M. le vice-président, mais aux retraités, par exemple, aux pré-retraités. Je reçois régulièrement des gens dont la facturation à l'entreprise est minime, parce que je peux y passer trois heures. Mais, trois heures avec une personne qui gagne 40 000 \$ et qui a une pension de 25 000 \$, il n'y a pas de raison pour que je ne fasse pas un travail de planification intégrée. Il n'y a pas de raison pour que je n'aie pas son bilan. Il n'y a pas de raison pour que je ne connaisse pas ses épargnes. Il n'y a pas de raison pour que je ne connaisse pas son attitude vis-à-vis des placements, à savoir: Est-ce qu'elle peut dormir lorsqu'elle a d'autres choses que des obligations du Québec dans son portefeuille? Il n'y a pas de raison pour que je ne révise pas son testament pour voir s'il n'a pas des choses qui sont vraiment hors de situation. Il n'y a pas de raison pour que je ne connaisse pas sa protection en assurances, et cela prend trois heures. C'est évident qu'à 150 \$ l'heure, c'est peut-être cher, mais ces 150 \$ sont payés par l'entreprise, cela va bien.

Pourquoi cette même personne ne peut-elle entrer dans le bureau d'Investors de Laurent? Laurent va faire le même travail. Il va prendre le même travail de planification financière, mais à une condition. Il va le faire parce qu'il a le titre de planificateur financier certifié, qu'il est contrôlé au chapitre de la déontologie et qu'il ne peut pas faire d'intervention sans qu'elle soit

globale. Alors, de là vient notre...

La Présidente (Mme Dionne): En conclusion, M. Bouchard.

M. Bouchard: Excusez-moi.

M. Fortier: Parce que le temps est limité.

M. Bouchard: Oui, excusez-moi.

M. Fortier: Si vous prenez tout le temps pour répondre à ma question, vous n'aurez pas d'autre question. Je vous remercie de la réponse.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Qu'entendez-vous au deuxième paragraphe de la page 19, lorsque vous dites que votre association est l'organisme tout désigné pour l'imposition de normes dans le secteur? Reconnaissez-vous par là que les autres organismes ne pourraient pas participer au processus de réglementation? Pouvez-vous préciser votre pensée là-dessus? Est-ce que vous faites une proposition?

M. Bouchard: Vous parlez de l'organisme tout désigné? C'est-à-dire que...

M. Garon: En comparaison aux autres.

M. Bouchard: Ah bien! En fait c'est simple, en ce sens qu'il n'y a pas d'autres organismes actuellement qui sont organisés. C'est sûr qu'on peut mettre d'autres organismes sur pied. Ce qu'on dit: Pourquoi fonder un autre organisme alors que nous existons? Alors, c'est pour cela qu'on vous suggère de tout simplement nous donner le travail, et ce sur quoi on insiste surtout, c'est qu'il ne faudrait pas, qu'il serait très malheureux qu'on mette sur pied un autre organisme semblable au nôtre. Nous disons: Nous l'avons, nous avons cela. Vous voulez en mettre un autre sur pied? Nous n'avons pas d'objection, mais pour l'amour, ne nous oubliez pas, parce que nous avons l'expérience et que nous sommes des planificateurs financiers! Malheureusement, il se peut - justement, l'aspect du nombre peut peut-être influencer certains - qu'à un moment donné cela soit vraiment sous le contrôle ou organisé par des gens qui ne font pas de planification financière intégrée, ou peu, comme vous avez pu le voir, l'aspect "intégré". Le fiscaliste peut être un intervenant, il n'est pas un planificateur financier. Alors, c'est dans ce sens qu'on dit: Oui, mais que ce soient les planificateurs financiers eux-mêmes qui soient impliqués pour ce qui est de s'auto-réglementer."

Cet après-midi j'ai remarqué, quand le ministre a fait allusion aux corporations professionnelles, qu'il était surpris que les corporations professionnelles ne soient pas là. Ce n'est pas

surprenant. Je suis comptable agréé et mon association professionnelle ne peut pas s'intéresser aux planificateurs financiers, il n'y en a presque pas. Cela commence. Pourquoi n'y aurait-il pas de désignation de... Quand j'ai signé ma formule de renouvellement cette année, j'ai dit: Où est-ce que je m'inscris? C'est normal parce que l'assureur-vie peut être aussi bon que moi, faire un aussi bon travail et être chez moi un PFC et pourquoi serait-il obligé de... Vous comprenez l'aspect d'organisme, parce qu'on dit: Si ce n'est pas nous, copiez-nous! Ha, ha, ha!

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Comment cela fait-il de temps que vous êtes considéré comme un planificateur intégré?

M. Bouchard: Dans la planification financière intégrée? Comment cela fait-il de temps que j'en fais ou... L'association existe depuis 1982. Vous allez remarquer que la plupart d'entre nous en faisons depuis avant cela. Personnellement, cela fait huit ans, dix ans, douze ans. Alors, ce n'était pas aussi bien organisé qu'aujourd'hui, mais depuis environ cinq ou six ans, on peut dire qu'il y a de plus en plus de gens qui ont cette approche globale de la planification financière.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Quand vous dites dans votre mémoire que 14 % de vos membres sont du Québec, votre structure au Québec est-elle adéquate pour demander que votre association soit chargée d'assurer la surveillance des planificateurs financiers?

M. Bouchard: Notre structure est actuellement adéquate en ce sens que nous avons un conseil d'administration, des comités de formation, divers comités, un programme de formation continue. Nous avons tout ce qu'il faut dans un aspect embryonnaire; on n'a pas 3000 membres. Non seulement embryonnaire, dans le sens que cela fonctionne, mais cela va de soi que, demain matin, tout ce dont on a besoin, c'est un peu d'aide financière. Mais je vous avertis, normalement, le gouvernement ne devrait pas avoir à nous financer tellement la journée où vous allez dire: Vous êtes l'organisme. Parce qu'en ouvrant les portes cela va se remplir de gens qui veulent... Ils ne le seront pas le lendemain matin, vous avez vu nos critères. Il faut qu'ils soient membres pendant un an, pratiquer pendant deux ans et ensuite, passer l'examen. Mais tout le monde va vraiment... Il n'y aura aucun problème au point de vue du "membership" le lendemain lorsque cela devient reconnu comme organisme.

M. Garon: Dans votre esprit, selon qu'il y aurait une qualification selon vos critères au Québec, il y aurait combien de personnes qui satisferaient immédiatement aux critères, aux normes que vous défendez comme association? Vous dites qu'il y en a 150 dans votre association.

M. Bouchard: Là, on en a 150 et vous avez remarqué...

M. Garon: Si on disait: Dans l'ensemble du Québec actuellement, ceux qui sont dans le secteur, vous considérez qu'il y en a combien...

M. Bouchard: C'est assez difficile...

M. Garon: ...qui satisferaient à vos normes? C'est difficile à dire, je sais.

M. Bouchard: Ce serait difficile de répondre à cela, mais on connaît beaucoup de gens qui font du travail certainement très valable et qui pourraient satisfaire à nos exigences. Combien demain matin? Je ne peux vous le dire parce que c'est évident qu'il y a beaucoup d'intervenants. Mais, si ce sont des intervenants hautement spécialisés, ils auront besoin premièrement de passer un cours de l'institut, de vraiment compléter leur formation pour certains et de passer l'examen. C'est primordial. Il y a un grand danger ici: si l'orientation est mauvaise, il y a un danger de perdre le contrôle de cette affaire. Si on perd le contrôle de cela, on va se réveiller, comme le ministre l'a dit cet après-midi, dans cinq ou six ans et il va falloir recommencer.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Je voulais dire: En tant qu'organisme représentatif des planificateurs financiers, parce qu'il y en a plusieurs qui ont dit qu'il y avait des membres qui faisaient un travail qui allait dans le sens d'une planification financière - vous en avez entendu sans doute aujourd'hui ici - vous, quand vous dites... Vous connaissez sûrement les autres organismes qui sont près de la planification financière, en tout cas, et selon vous, vous en représentez combien au Québec - pas dans l'ensemble du Canada, mais au Québec - par rapport au réservoir de planificateurs financiers qui, dans votre esprit, satisfont aux normes telles que vous les fixez? (20 h 45)

M. Bouchard: On pourrait certainement mentionner un chiffre, mais je dirais peut-être encore 200 ou 300 personnes qui pourraient se qualifier à assez court terme.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Vous parlez avec pertinence de la formation dans votre secteur et votre association semble également préoccupée par cette question. Y a-t-il, actuellement, un cours offert par nos institutions d'enseignement que vous exigez comme base pour suivre vos propres sessions de formation ou pour être membre de votre association? Quels sont vos prérequis?

M. Bouchard: Pour être membre régulier, comme on appelle cela, c'est-à-dire un membre qui va faire de la planification financière ou qui en fait, mais qui n'obtient pas nécessairement au départ son titre de PFC, planificateur financier certifié ayant passé l'examen et tout, comme base c'est le cours de l'Institut canadien de planification financière ou toute autre formation qu'on considère équivalente.

Alors, il y a actuellement un comité de sélection qui examine la base, la formation et surtout qui examine si l'individu fait de la planification financière. Alors, pour être membre régulier, celui qui est étudiant a un statut spécial et celui qui fait de la planification a le statut de membre régulier. Il doit être membre pendant un an, pratiquer, premièrement, et pour prouver qu'il pratique il doit déposer une copie d'un plan de travail, un rapport type, il doit être accrédité par trois autres membres de l'association et prouver qu'il pratique la planification financière. Ensuite, au bout d'une année, il peut passer l'examen.

Alors, comme on l'a mentionné au sujet de la formation, la formation existe. L'idée, c'est qu'il va exister de plus en plus de formation, et bien orientée, c'est-à-dire plus orientée. Comme exemple, l'Institut de planification financière, le projet de l'APFF. Je fais partie du comité de formation de l'institut avec Laurent et, lorsqu'on a commencé à mettre en place toute la formation, tous les éléments du cours ou les 42 crédits, on a été surpris de constater qu'initialement on croyait pouvoir aller chercher peut-être deux tiers des cours, peut-être plus, tout simplement en créditant les cours dans nos universités. On s'est aperçu que c'était beaucoup plus près de 40 %, en ce sens que c'est une spécialité. Alors, l'institut aura à mettre sur pied, sans que cela soit trop compliqué parce qu'il y a des gens qui s'y connaissent dans le domaine...

La Présidente (Mme Dionne): Oui, M. le député de Lévis.

M. Garon: Oui, mais cela m'apparaît un peu subjectif quand vous parlez d'un comité et des recommandations. Mais il n'y a pas un diplôme, baccalauréat ou quelque chose, un cours de comptabilité, de droit? Je ne sais pas, c'est parce que vous me parlez d'un comité de recommandation.

M. Bouchard: Non, c'est-à-dire...

M. Garon: Vous n'avez pas des exigences de base?

M. Bouchard: L'exigence de formation de base est celle de l'institut, mais il y a beaucoup d'autres formations qui sont acceptées. Le courtier en valeurs mobilières qui veut devenir membre chez nous, il peut devenir membre. Il ne sera pas un planificateur. Il ne pourra pas s'appeler planificateur financier certifié le lendemain, mais il peut devenir membre. Nous avons d'ailleurs, vous l'avez vu dans le mémoire, différentes catégories de membres. Nous avons même des membres comme les professeurs, ou ces gens-là. On a déjà prévu des catégories de membres qui ne sont pas des membres qui détiennent le titre de planificateur financier. Il faut faire la distinction entre être membre de notre association et détenir le titre. Lorsqu'on parle ici de contrôler l'utilisation du titre, il faut être très strict. Quant aux critères de formation, c'est sûr qu'aussitôt que l'Institut québécois de planification financière aura mis sur pied le cours et que les bonshommes sortiront de cela avec leur certificat, il n'y a aucun problème, ils vont être membres demain matin. Ils n'auront pas le titre de planificateur financier certifié sans passer l'examen et avoir pratiqué deux ans. C'est, à notre avis, primordial.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Bouchard. M. le ministre.

M. Fortier: Non, mais je voudrais vous dire tout de go que tout à l'heure vous nous disiez que, si on n'accepte pas votre recommandation spécifique d'accepter votre association comme étant celle qui réglementerait la profession, au moins on devrait vous en parler et vous consulter. Je pense qu'on en prend note. Alors, quelle différence fondamentale y a-t-il entre l'APFF et votre association? Autrement dit, l'une et l'autre ont pour objectif...

M. Bouchard: L'APFF...

M. Fortier: ...de former des gens dans le domaine de la planification financière. Est-ce que vos conditions sont plus rigoureuses?

M. Bouchard: Tout simplement, la différence est celle-ci: notre association est une association de praticiens de la planification financière. L'APFF, dont nous sommes membres, est une association de professionnels spécialisés dans beaucoup de disciplines et c'est une association d'abord de formation et surtout de ce qu'on peut appeler la formation continue, la mise à jour, etc. C'est primordial. On encourage nos membres à être membres de l'APFF. Alors, c'est complémentaire, mais ce n'est pas du tout le même genre d'association.

La Présidente (Mme Dionne): M. le ministre.

M. Fortier: Est-ce qu'on a terminé?

La Présidente (Mme Dionne): Non.

M. Fortier: Est-ce qu'il nous reste du temps? Il nous reste combien de temps?

La Présidente (Mme Dionne): Il nous reste huit minutes.

M. Fortier: J'ai à peu près terminé. Je pense que je comprends l'essentiel du mémoire qui nous a été présenté. Pour autant que je suis concerné, j'aimerais vous remercier d'être venus nous dire ce que vous faites. De toute évidence, vous y croyez parce que vous en parlez avec beaucoup d'ardeur. Ha, ha, ha! Donc, dans la mesure où l'on fait bien ce qu'on aime faire dans la vie, on doit conclure que... L'expression de votre visage signifie que vous aimez beaucoup faire de la planification financière. On doit en conclure que vous faites de la bonne planification financière. Je vous remercie pour nous avoir...

M. Bouchard: Merci.

M. Fortier: ...communiqué votre expérience et les exigences de votre association.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. le ministre. M. le député de Lévis.

M. Garon: J'aurais une question à vous poser encore. Pensez-vous qu'il y aurait lieu d'envisager la création d'un cours universitaire qui préparerait les étudiants à exercer uniquement cette profession ou ce secteur de planification financière, quitte à ce qu'il y ait une association qui exige un stage d'un an ou une période de temps après l'obtention d'un diplôme universitaire qui pourrait être définie par...

M. Bouchard: Certainement. Cela existe déjà aux États-Unis où ils ont des cours qui débouchent vraiment vers un certificat. Tôt ou tard, cela viendra, je crois, au Québec aussi. Cependant, il faut toujours faire la distinction que cela demeurera un certificat de formation. Comme moi, quand j'ai fini à l'université avec la maîtrise en sciences commerciales, je n'étais pas CA le lendemain. Il a fallu que je fasse mon entraînement, que je passe mes examens, etc. Alors, dans le sens de votre question, je crois que c'est très logique que cela arrive.

Si vous me permettez juste une précision pour ne pas laisser l'impression que nos membres étaient seulement honoraires, il faudrait quand même réaliser que nos membres, et je crois que c'est l'esprit du projet, de toute façon, peuvent agir dans tous les domaines et peuvent être des intermédiaires dans tous les domaines. Tout ce qu'on veut, c'est qu'à titre d'individu notre

membre soit intermédiaire de tous les domaines de la finance ou du domaine financier. Lorsqu'il agit avec son titre de planificateur financier, on est là pour le surveiller et il doit suivre les règles, sinon il va se faire taper sur les doigts et il va perdre son titre de planificateur financier. Ce qu'on aimerait, c'est que, justement, aussitôt que cette situation sera normalisée, le gouvernement n'ait pas peur de mettre beaucoup d'emphase sur la publicité et de vraiment publiciser le fait qu'il y a des gens qui existent et qui sont planificateurs financiers, de telle sorte que le bonhomme va faire drôlement attention avant de perdre son titre.

M. Fortier: Combien cela coûte-t-il pour faire partie de votre association?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Fortier: Combien cela coûte-t-il à titre de...

M. Bouchard: Pour notre association, cela coûte 200 \$.

M. Fortier: Pas plus que cela. Merci.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Merci, M. Chicoine, M. Bouchard et M. Wermenlinger.

Des voix: Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Dionne): Au nom des membres de la commission, M. Bouchard et vos collègues, je tiens à vous remercier, ainsi que l'Association canadienne des planificateurs financiers, d'être venus présenter votre mémoire. Je vous souhaite un bon voyage de retour.

M. Bouchard: Merci beaucoup. Cela nous a fait plaisir.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Bouchard.

Maintenant, je demande aux représentants de la firme Lacaille, Ouellette inc., Services de planification financière, de bien vouloir s'avancer. Dans un premier temps, j'aimerais vous souhaiter la bienvenue et demander au porteparole de votre organisme de bien vouloir s'identifier et de présenter les gens qui l'accompagnent.

M. Montgrain (Maurice): Je suis Maurice Montgrain, avocat à l'emploi de Lacaille, Ouellette inc. À ma droite immédiate il y a M. Yves Lacaille qui est le président fondateur de Lacaille, Ouellette et, un peu plus loin, M. Robert Ouellette qui est vice-président directeur général de Lacaille, Ouellette.

La Présidente (Mme Dionne): Merci beaucoup, M. Montgrain. J'aimerais vous rappeler les règles de l'audition. Vous avez vingt minutes qui sont consacrées à l'exposé de votre mémoire et, par la suite, une période de quarante minutes d'échanges avec les membres de la commission. M. Montgrain, je vous cède la parole.

Lacaille, Ouellette inc.

M. Montgrain: Je vous remercie, Mme la Présidente. On vous remercie de nous avoir donné l'occasion de nous faire entendre, de faire valoir notre point de vue. Pour commencer, on va faire un bref historique de Lacaille, Ouellette. Nous sommes une entreprise qui fait de la planification financière à plein temps depuis plusieurs années. On peut vous donner notre historique, notre évolution. Cela va vous donner une idée de ce que peut être une entreprise de planification financière. Après cela, on va avoir un volet qui va expliquer en quoi consiste la planification financière selon notre optique. Ensuite, on va vous donner des précisions sur le contenu de notre mémoire de représentations. Finalement, on va vous faire des représentations additionnelles sur les règles de déontologie, à la suite des prises de position des ordres professionnels qui ont paru dans les journaux, comme le Barreau du Québec, etc.

Pour ce qui est de l'historique, on peut dire que Lacaille, Ouellette a été fondée en 1969. À ce moment-là, cette entreprise oeuvrait principalement dans le domaine du courtage en assurance-vie et de rente individuelle et collective. À compter de 1975, l'entreprise, pour répondre à un besoin, a commencé à offrir des services de planification financière à ses clients, principalement des propriétaires de PME, petites et moyennes entreprises. En 1980, pour répondre à une demande qui se faisait de plus en plus insistante, Lacaille Ouellette inc., a laissé tomber son permis d'assurance-vie pour se consacrer pleinement à la planification financière, mais au même moment constituer deux filiales, une qui ferait dorénavant le courtage de l'assurance-vie et une autre qui s'occuperait des placements immobiliers. Pour vous donner un exemple de la croissance, en 1980 l'entreprise comptait six employés, tandis que maintenant on est environ 65.

Au sein de l'entreprise, on compte deux divisions assez distinctes. Dans un premier temps, il y a une équipe multidisciplinaire de planification financière constituée de sept personnes à temps plein; des avocats, des notaires, un courtier en valeurs mobilières, des assureurs-vie agréés composent cette équipe. La plupart de ces sept personnes ont une maîtrise en fiscalité. C'est cette équipe de professionnels venant de différents milieux avec une formation complémentaire qui est responsable de la rédaction des rapports de planification financière qu'on verra plus en détail tout à l'heure. Il est important

également de noter que ces sept personnes ne reçoivent que des salaires ou des honoraires et ne reçoivent, en conséquence, aucun boni ou autre forme de rémunération. Cette formule a été retenue par notre entreprise, étant donné que ces personnes rédigent vraiment le rapport de planification financière, pour assurer une certaine indépendance ou objectivité face aux recommandations parce que c'est au niveau du rapport que va s'établir le choix entre l'assurance-vie ou contribuer à un REER ou, investir dans l'immobilier. Comme ces personnes ont une importance stratégique en ce qui concerne la planification financière, dans notre entreprise, on a limité cela à un salaire ou des honoraires selon le type de professionnels dont il s'agit.

Parallèlement à cette équipe qui rédige les rapports de planification financière en tant que tels, on a une équipe de conseillers en planification financière qui sont au nombre d'environ 19. Ces personnes sont de formations diverses. Leur rôle consiste à rencontrer le client pour essayer d'en savoir un peu plus sur sa situation particulière au plan financier, au plan familial, sur ses objectifs. Le conseiller en planification recueille le plus de données possible, lesquelles sont soumises à l'équipe de planification financière dont je viens de parler qui va être responsable de la rédaction du rapport. Donc, l'équipe recueille des données, soumet cela à l'équipe de planification financière et éventuellement reçoit le rapport de planification qui est un document d'environ 80 pages en moyenne. (21 heures)

Après avoir reçu le document de planification financière qui est adapté au client, le conseiller en planification rencontre le client, lui en expose la teneur, puis l'assiste dans l'exécution de ce plan-là. Le plan financier ou le rapport de planification financière va recommander, par exemple, d'investir dans l'immobilier ou dans des valeurs mobilières, sauf qu'il n'y aura pas de recommandations très spécifiques sur le type de valeurs mobilières, pour prendre un exemple. Ce sera le rôle du conseiller, donc, de guider son client, après lui avoir exposé le rapport de planification financière, vers des spécialistes comme un courtier en valeurs mobilières ou un assureur-vie, selon ses besoins. Ces personnes-là, les conseillers en planification financière, par ailleurs, qui sont en plus grand nombre, reçoivent un salaire de base, puis touchent également des commissions ou des bonis sur les produits financiers qui pourront être acquis éventuellement par leurs clients.

Les clients qu'on a eus au cours des dernières années sont principalement de cinq catégories, soit les propriétaires d'entreprise, beaucoup d'agriculteurs également parce qu'on fait partie du groupe Les Coopérants, un grand nombre de professionnels à leur compte; on compte également, parmi nos clients, plusieurs cadres supérieurs ou intermédiaires, de même que

des retraités ou des préretraités. Depuis janvier 1987, les Coopérants détiennent 50% des actions de Lacaille, Ouellette; le solde est détenu par M. Lacaille et M. Ouellette.

J'ai mentionné un peu plus tôt que, dès 1980, Lacaille, Ouellette avait constitué deux filiales: une en assurance et l'autre en services immobiliers. Également, Lacaille, Ouellette détient une participation de 30 % dans Guard Invest, qui est une filiale de courtage en valeurs mobilières, avec son permis de plein exercice; les autres 70% des actions sont détenus par une autre filiale des Coopérants. Donc, le client qui se présente chez Lacaille, Ouellette obtient son rapport de planification financière, puis, étant donné que Lacaille, Ouellette fait partie du groupe des Coopérants, le client, après avoir reçu son rapport de planification financière, a accès à un grand nombre de services puisqu'à l'intérieur du groupe on offre des services d'assurance-vie, de courtage en valeurs mobilières; on a une filiale, s'il désire faire des placements immobiliers; on a une compagnie apparentée, qui fait partie du groupe des Coopérants, qui offre des services de fiducie, etc. Donc, il y a une gamme complète de services qui est offerte aux clients.

On peut vous indiquer également le type de clients qu'on a eus. Par exemple, parmi nos clients, on compte les cadres et employés d'Hydro-Québec, du groupe Culinar, de la Société de développement de la Baie James, de l'Association des directeurs généraux des commissions scolaires du Québec, de l'Office national du film, de la ville de Montréal, de Télé-Métropole, de Radio-Québec, de Radio-Canada, etc.

Il importe également de mentionner que depuis 1987 - parce qu'auparavant les agents d'assurances des Coopérants faisaient comme plusieurs de nos compétiteurs et se présentaient à leurs clients en tant que planificateurs financiers ou conseillers en planification financière - depuis que le groupe des Coopérants a acquis une participation dans Lacaille, Ouellette, tous les agents des Coopérants ont cessé de s'annoncer comme planificateurs financiers et réfèrent désormais l'ensemble de leurs clients à Lacaille, Ouellette pour l'établissement d'un rapport de planification. C'est notre groupe qui détient l'exclusivité, ce qui nous semble être une mesure de protection pour ces clients-là.

Un autre indice: depuis 1983, nous avons mis sur pied des projets immobiliers d'une valeur totale d'environ 90 000 000 \$, détenus par environ 1500 de nos clients. Il s'agit, pour la plupart, d'immeubles commerciaux ou résidentiels. Mais, il importe de mentionner qu'on n'a acquis aucun MURB des immeubles résidentiels à logements multiples, parce qu'on considérait que ces immeubles-là étaient surévalués en raison des avantages fiscaux qui en résultaient.

On arrive maintenant à la deuxième rubrique de mon exposé, c'est-à-dire à la teneur du rapport de planification en tant que tel. Je pense que c'est intéressant d'y consacrer quelques

minutes parce que vous allez sûrement entendre beaucoup parler de rapports de planification ou de planification financière. Mais il est important, quand même, de réaliser en quoi cela consiste, puisque c'est autre chose qu'élaborer simplement une stratégie de placement, parce que cela touche beaucoup d'autres sphères d'activité. Notre rapport, donc, qui a en moyenne de 75 à 150 pages dépendamment du client, est complètement personnalisé. On tient une première rubrique qui consiste à évaluer ses ressources financières. Dans un deuxième temps, on retrouve son bilan avec des commentaires sur son actif ou son passif. On procède ensuite à l'établissement de ses besoins financiers à court et à moyen termes et à la retraite, on procède à l'évaluation de son revenu disponible, on établit sa capacité d'épargne, on discute des emprunts qu'il a déjà effectués pour fins de consommation ou d'investissement, on estime les impôts sur le revenu qu'il devrait payer s'il n'effectue pas de planification financière pour l'année courante et l'année suivante, on formule des commentaires sur ses possibilités de fractionnement de revenus, on estime, également, son impôt latent. L'impôt latent, c'est ceci: quand on acquiert soit des abris fiscaux ou d'autres types de placements; éventuellement, il va y avoir de l'impôt exigible au moment de la disposition. Donc, on évalue cet impôt-là. On formule également des commentaires généraux qui doivent présider au choix d'un placement, notamment pour tenir compte de l'inflation, du taux de rendement réel, des objectifs, de la diversification d'un portefeuille, etc. On discute des abris fiscaux disponibles comme les REER, les REA. On discute des impacts négatifs fiscaux comme l'impôt minimum de remplacement, les règles sur la fraction à risques, les pertes nettes cumulatives sur placements, etc. On informe également le client de la nécessité de se conserver une marge de manoeuvre, une marge financière, un fonds de prévoyance. On formule des recommandations, par exemple, pour établir une procuration, pour souscrire à l'assurance-invalidité. On rédige un tableau des assurances-vie que lui ou son conjoint détient déjà. On estime le capital qui sera requis à son décès pour acquitter, notamment, les impôts sur le revenu qui sont exigibles en raison du décès. On formule des recommandations pour la rédaction de son testament. Par exemple, tout le monde sait que les REER, il est préférable de les léguer directement à son conjoint qui va avoir un roulement, etc. C'est un des exemples où on peut faire des recommandations pour le testament.

Donc, ça, c'est le rapport général. Dans un deuxième temps, on formule des recommandations plus précises, un plan d'action adapté à ses besoins. Dans ce plan d'action, on va tenir compte des variations, encaisse, des modifications qui vont être proposées à son bilan. On va établir un budget d'investissement par emprunt, un projet d'acquisition de placements. On va

déterminer l'impôt sur le revenu qu'il devra payer dans la mesure où il se soumet à cette planification financière là pour qu'il sache exactement où il s'en va. On établit son bilan après la planification, s'il décide d'y donner suite. Puis, on formule un sommaire de recommandations, tout en insistant qu'il est nécessaire, évidemment, de mettre à jour continuellement sa planification étant donné les changements fiscaux qui surviennent périodiquement. Donc, cela détermine en quoi consiste notre rapport de planification, puis cela fait ressortir que cela fait appel à une expertise autant légale que comptable, fiscale, en matière d'assurances-vie ou de courtage en valeurs mobilières ou en immobilier, etc.

Cela m'amène maintenant à discuter du contenu plus particulier de notre mémoire de représentations qu'on vous a déjà soumis. Dans le document de consultation qui a été présenté en avril dernier, il y avait deux approches qui étaient proposées, soit le cumul des permis ou la formation d'équipes multidisciplinaires. L'approche qu'on favorise, évidemment, c'est celle de la formation d'équipes multidisciplinaires parce qu'on vient de voir, dans un premier temps, que l'élaboration d'une planification financière, cela demandait une expertise en droit, en comptabilité, en fiscalité, en assurance-vie, en courtage en valeurs mobilières, etc. D'après nous, il y a très peu de personnes au Québec qui possèdent une expertise dans tous ces domaines-là à la fois. Tandis qu'en ayant recours aux professionnels qui existent déjà et qui ont une compétence dans chacune de leurs disciplines respectives, en réunissant ces personnes-là au sein d'une même équipe, je pense qu'on facilite pas mal la mise sur pied d'un travail de planification financière de qualité, tout en s'accommodant des structures existantes.

On proposerait qu'il y ait, premièrement, un conseil de planification financière qui soit constitué, que ce conseil-là détermine les connaissances minimales requises pour formuler des rapports de planification financière et qu'il soit responsable d'accréditer ou de reconnaître les équipes multidisciplinaires qui présenteraient les ressources nécessaires pour se qualifier aux fins d'établir des rapports de planification financière. Donc, ces équipes-là seraient constituées de personnes qui relèvent des institutions financières comme les assureurs-vie, etc., ou d'autres personnes qui relèvent de la Commission des valeurs mobilières, comme les courtiers et, également, d'avocats, de notaires, de comptables, etc. Les équipes qui voudraient se faire accréditer devraient démontrer qu'elles possèdent des personnes-ressources dans chacun de ces domaines-là parce que nous avons vu que toutes ces connaissances-là étaient requises pour l'établissement d'une planification financière complète.

Parallèlement à ces équipes multidisciplinaires là qui établiraient des rapports de planification, on suggérerait une deuxième catégorie de

permis, qui serait un permis de conseiller en planification financière. Ce serait une personne qui aurait, quand même, des connaissances générales en matière de planification financière et on souhaiterait même que des cours soient mis sur pied pour élaborer ces connaissances-là. Ces personnes-là seraient celles qui rencontreraient le client pour recueillir les données qui lui sont propres. Après cela, elles le rencontreraient de nouveau pour lui expliquer le rapport de planification financière qui aurait déjà été établi par l'équipe multidisciplinaire et, après cela, elles en assureraient la mise à jour. Donc, cela demande un niveau de compétence moins élevé, mais, quand même, une certaine compétence. C'est pour cela qu'on favoriserait la création d'une deuxième catégorie de permis. Ces permis pourraient être émis, par exemple, aux agents d'assurances ou à n'importe quel autre intervenant du marché financier qui ferait la démonstration d'une certaine connaissance en planification financière.

Mais les rapports en tant que tels, comme je l'ai dit, seraient du ressort exclusif des équipes multidisciplinaires qui auraient fait reconnaître leurs capacités dans ce domaine-là.

La façon dont on voit cela, évidemment, pour l'accessibilité de M. Tout-le-Monde, c'est que, actuellement, je pense qu'on est un bon exemple; on fait partie du groupe Les Coopérants. Le groupe Les Coopérants offre des services de planification financière à ses clients, puis éventuellement vend une partie de ses assurances. Mais on a l'impression que dans l'avenir, au Québec, la plupart des groupes financiers, que ce soit La Laurentienne, Les Coopérants ou le Mouvement Desjardins, vont offrir un service additionnel accessoire de planification financière. On suggérerait donc que ces services, pour qu'ils soient de qualité, relèvent d'une équipe multidisciplinaire, mais qu'après cela, pour l'application, cela puisse relever de personnes ayant un niveau de compétence reconnu et détentrices d'un permis.

Je pense que cela résume la teneur de notre mémoire de représentations. Maintenant, s'il me reste quelques minutes - vous me faites signe quand je déborde, deux minutes seulement - on a pris connaissance dans les journaux que le Barreau du Québec, la Chambre des notaires, l'Ordre des comptables agréés et deux autres associations qui représentent les comptables avaient refusé, pour l'instant du moins, de se présenter devant cette commission-là. Pardon?

M. Fortier: Ils ont dit qu'ils n'étaient pas prêts.

M. Montgrain: Ils n'étaient pas prêts. Dans votre document de consultation, vous préconisez que ces associations-là fassent partie du Conseil de la planification financière et élaborent ensemble des règles de déontologie, et que chacune de ces associations modifie ses propres

règles de déontologie.

On ne partage pas cette approche parce qu'elle ne nous semble pas nécessaire. D'une part, en planification financière, il y a les assureurs vie, et les autres personnes qui relèvent déjà des institutions financières, donc qui peuvent être régies par le ministre des institutions financières. D'autre part, il y a les professionnels qui relèvent des corporations professionnelles comme le Barreau, la Chambre des notaires, etc. Or les professionnels sont déjà assujettis au Code des professions qui impose à chacune des corporations professionnelles l'adoption de règles de déontologie très élaborées en matière de conflit d'intérêts, de divulgation, etc. Donc, on se dit: Nos équipes disciplinaires qu'on préconise seraient formées en partie de ces professionnels-là qui sont déjà assujettis à des règles de déontologie très strictes; on ne voit pas la nécessité d'y ajouter d'autres règles plus spécifiques.

Je pense que tout cela peut fonctionner parce que notre expérience le démontre. Voyez-vous, on est une équipe multi-disciplinaire constituée d'avocats, de notaires et il y a des comptables qui en font partie. Cette équipe-là existe déjà depuis plusieurs années. Moi, je suis avocat, et on n'a pas l'impression d'enfreindre nos règles de déontologie respectives parce qu'on prodigue des services dans le domaine qui nous est propre. En tant qu'avocat, je prodigue des services de nature juridique au sein de l'équipe multidisciplinaire. Le comptable va prodiguer des services comptables, mais, en tant que comptable, il va demeurer assujéti à l'Ordre des comptables et au Code des professions ultimement. Donc, il ne nous apparaît pas nécessaire que chacune de ces associations professionnelles modifie sa déontologie.

À cet égard, j'ai effectué une recherche un peu plus approfondie dans le Code des professions et dans le règlement de déontologie des avocats et également des comptables agréés. J'ai préparé une courte annexe qui a peut-être quatre ou cinq pages et qui précise notre position là-dessus. Je pense, Mme la Présidente, qu'il est possible en commission de déposer un document additionnel. Je l'ai en 25 copies. Ce serait une annexe de quatre ou cinq pages qui ne porte que sur le problème de déontologie qui se soulève présentement.

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain, vous pouvez effectivement le distribuer sans problème aux membres de la commission. On a quelqu'un qui va s'en occuper.

M. Montgrain: Parfait, je ne vous en ferai pas lecture. Je vous laisse en prendre connaissance. À notre avis, le problème de déontologie est un faux problème.
(21 h 15)

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Montgrain. M. le ministre.

M. Fortier: Oui. J'ai pris connaissance du mémoire de Lacaille, Ouellette avec beaucoup d'intérêt. D'ailleurs, M. Lacaille et M. Ouellette étaient venus me voir à mon bureau, il y a un an, un an et demi et, à ce moment-là, j'étais en train de me familiariser avec toutes les subtilités, toutes les possibilités et tous les problèmes de planification financière. Vous m'avez guidé et ensemble on a cheminé. Soit que je me suis rapproché de vous ou que vous vous êtes rapproché de mon document de consultation, mais je dois vous dire que j'ai fort apprécié votre contribution. Je sais que M. Lacaille nous écoute très attentivement. C'est avec beaucoup de plaisir que j'ai pris connaissance du document qui est devant nous.

Ce que vous dites, dans le fond, c'est qu'il ne devrait pas exister de conseillers en planification financière, à moins que ces gens ne se réfèrent à un groupe de planificateurs financiers agréés, c'est-à-dire à une équipe de planification financière. C'est que vous nous avez expliqué. Je pense bien que, pour des groupes organisés comme Les Coopérants, La Laurentienne, le Mouvement Desjardins, les sociétés de fiducie, Montréal Trust et tout cela, on pourrait légaliser cette exigence, mais je crois qu'à peu près tous les groupes vont rencontrer cette exigence d'avoir un groupe autonome qui fait de la planification financière et que leurs représentants soient des délégués des conseillers en planification financière. Si vous avez pris connaissance de notre loi sur les sociétés de fiducie et de prêts qui va être promulguée le 9 juin et de la loi touchant le Mouvement Desjardins, nous allons exiger la formation d'un comité de déontologie. Donc, les règles déontologiques que vous vous êtes imposées à vous-mêmes étaient que vos représentants ne faisaient pas de la planification financière, mais ils devaient référer le problème à une équipe centrale spécialisée qui, elle, fait la planification financière. Je pense que c'est bien cela. Votre modèle pourrait servir à la plupart des institutions financières. Enfin, a priori, quand j'ai lu cela, cela a éclairé ma lanterne et j'ai cru que cela pourrait aller dans cette direction.

Prenons deux cas. Prenons les agents d'assurance-vie qui, dans certains cas, sont à leur propre compte et, dans certains cas sont des agents pour une seule compagnie. Quand ils sont des agents pour une seule compagnie, ils sont dans le même cas que les agents d'assurance-vie des Coopérants qui réfèrent leurs problèmes à Lacaille. On pourrait avoir ce pendant pour d'autres compagnies d'assurances. Mais, dans les cas où les agents d'assurance-vie travaillent pour plusieurs compagnies - on parle des courtiers surtout - est-ce qu'on devrait exiger d'eux qu'ils se forment une équipe de planification financière ou est-ce qu'on devrait exiger qu'ils réfèrent leurs problèmes à une équipe de planification financière? Ensuite, si on s'en va dans les régions du Québec, j'imagine que, dans certaines

petites villes éloignées, les gens pourraient se créer une équipe de planification financière en faisant une entente informelle entre l'avocat, le notaire et, le comptable de l'endroit. Cela ne serait pas structuré d'une façon très formelle.

Comme première question, j'aimerais vous tester sur votre recommandation que j'accepte dans une très grande mesure. Je me pose des questions sur ceux qui sont moins bien organisés, dans les régions éloignées. Dans un village, les professionnels pourraient travailler ensemble dans un schéma un peu moins fonctionnel et un peu moins articulé. Est-ce qu'on devrait exiger qu'il y ait une entente explicite entre quatre ou cinq professionnels d'une ville ou d'une petite ville?

La Présidente (**Mme Dionne**): M. Montgrain.

M. Montgrain: Oui. Dans notre mémoire de représentations, on disait que le rapport de planification devrait relever d'une équipe multidisciplinaire qui posséderait des connaissances dans toutes les disciplines concernées. On prévoyait également une alternative au cas où une de ces équipes ne compterait pas une personne-ressource qui aurait des connaissances, par exemple, en fiscalité. À ce moment-là, on prévoyait que, dans la mesure où cette équipe démontrerait au Conseil de la planification financière qu'elle possède les connaissances dans les autres domaines et que, par ailleurs, elle a une entente avec une personne de l'extérieur qui a des connaissances spécialisées, une telle équipe pourrait également obtenir un permis de planificateur financier.

Prenons l'exemple d'une ville éloignée - Dolbeau, disons - où il y aurait deux comptables, un avocat et un notaire, avec le courtier en assurance-vie du coin, qui auraient des connaissances qu'ils mettraient en commun pour former une équipe multidisciplinaire. À première vue, il leur manquerait peut-être des connaissances en fiscalité. À ce moment-là, une telle équipe pourrait établir un lien contractuel avec une personne détentricrice d'une maîtrise en fiscalité à Québec ou à Montréal et démontrer au Conseil de la planification financière: Voilà, on a des connaissances au sein de notre équipe en assurance-vie, en droit, en comptabilité, etc. Tout ce qui nous manque, c'est la fiscalité, mais on a un lien contractuel avec un fiscaliste de Québec qui se penche sur chacun de nos dossiers et, compte tenu de tout cela, reconnaissez-vous comme équipe de planification financière. Je pense que cela pourrait être une solution.

La Présidente (**Mme Dionne**): M. le ministre.

M. Fortier: Autrement dit, vous exigeriez que l'équipe qui fait la planification financière - vous dites dans votre mémoire, avec raison, qu'un individu ne peut pas faire de la planification financière parce que la planification finan-

cière est le résultat d'une équipe multidisciplinaire - aurait à faire la démonstration qu'elle travaille en équipe dans un endroit éloigné, disons, pour satisfaire à cette exigence-là en particulier?

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain.

M. Montgrain: Oui, et justifier qu'ils ont des connaissances dans chacun des domaines d'activité pertinents. À notre avis, cela prend des connaissances en comptabilité, en droit, en valeurs mobilières, en assurance-vie et également en immobilier. Cela fait que, si, au sein de l'équipe qui serait formée en régions, il y a des connaissances dans trois de ces domaines, mais qu'ils n'ont personne qui démontre des connaissances en fiscalité, par exemple, il faudrait qu'ils aient recours à une personne de l'extérieur pour la partie de leurs rapports de planification qui serait de nature fiscale.

La Présidente (Mme Dionne): M. le ministre.

M. Fortier: Alors, en ce qui concerne les corporations professionnelles, dans notre mémoire, on avait évoqué cela et j'ai eu des rencontres informelles avec certains membres que je ne nommerai pas ici. Comme de raison, on se posait des questions sur ces gens qui pourraient se retrouver, justement, dans des équipes informelles, comme cela, en régions. En plus de cela, de plus en plus, d'après ce qu'on m'a dit, le Barreau en particulier permet ou même encourage ses membres à se déclarer spécialistes dans un secteur donné. De plus en plus, quand on lit **La Presse** ou **Le Soleil**, on voit que tel bureau d'avocats a engagé un bureau spécialisé en fiscalité ou en planification financière. Alors, on permet une certaine publicité, enfin pas une publicité outrancière, mais une certaine publicité, ce qui n'était pas le cas auparavant.

Dans la mesure où les corporations professionnelles qui évoluent lentement arriveraient, à un moment donné, à dire: Bien, écoutez, oui, on va permettre à un avocat, ou que la Chambre des notaires permettrait à un notaire de se présenter comme étant un expert en planification financière, nous nous disions: Il ne faudrait pas qu'il y ait deux ou trois types de planificateurs financiers au Québec. Si les corporations professionnelles encouragent leurs membres à se présenter comme étant des experts en planification financière, il faudrait que cela rencontre les exigences du Conseil de la planification financière, d'où notre recommandation de faire en sorte qu'il y ait des exigences semblables, homogènes, mutatis mutandis, pour que, si le Barreau, la Chambre des notaires ou l'Ordre des comptables agréés permettaient à leurs membres de s'afficher comme ayant une spécialité en planification financière, cela rencontre les exigences qu'on a pour les autres corps sous l'autorité de l'Inspecteur des institutions financières

ou de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain.

M. Montgrain: Il faut distinguer à propos du règlement sur la publicité des avocats. Effectivement, désormais, les avocats ont le droit de s'afficher comme spécialistes en droit immobilier ou en droit fiscal - il y a une quinzaine de spécialités énumérées - dans la mesure où ils justifient que, depuis au moins deux ans, ils consacrent un minimum de 25 % de leur pratique à ce domaine. Sauf que la planification financière, évidemment, ne fait pas partie des champs de pratique du droit qu'un avocat est autorisé à afficher. Par ailleurs, le règlement de la publicité des avocats permet également à un avocat de mentionner sa participation à une autre association professionnelle ou encore à une autre corporation professionnelle, de telle sorte que vous pouvez très bien voir dans un journal un avocat qui s'affiche également comme comptable agréé. La comptabilité n'est pas une spécialité du droit, tout comme la planification financière. Je prétends qu'un avocat qui ferait partie d'une équipe multidisciplinaire et qui obtiendrait un permis de planificateur financier pourrait s'afficher comme avocat et comme planificateur financier. La planification financière n'est pas une spécialité du droit. Le droit participe à la planification financière parce que cela a des incidences juridiques, mais, si je m'affichais, ce serait comme avocat, d'une part, et, après cela, comme planificateur financier ou comptable agréé, d'autre part. Mais ce n'est pas une spécialité du droit. Il faut donc distinguer dans le règlement de la publicité des avocats et dans mon annexe sur la déontologie, je traite de cette question.

La Présidente (Mme Dionne): M. le ministre.

M. Fortier: Autrement dit, ce que vous dites, c'est qu'il est à peu près improbable que les corporations professionnelles permettent à leurs membres de s'afficher comme planificateurs financiers et, à ce moment-là, ils s'afficheraient comme experts en fiscalité ou des choses comme ça. Et un professionnel, comme M. Bouchard qui est venu tout à l'heure, qui, lui, disait qu'il était comptable et faisait de la planification financière à temps plein, autrement dit, ne fait plus de comptabilité, il fait de la planification financière. Comme dans votre cas, vous ne pratiquez plus le droit, vous faites de la planification financière. Pour les ingénieurs, on dit toujours qu'on est ingénieur même quand on fait autre chose, mais je pense bien que c'est la même chose. Mais ce que vous dites, c'est une profession parallèle dans une certaine mesure. Donc, ces professionnels, dans la mesure où ils obtiendraient un permis du Conseil de la planification financière, ne seraient pas assujettis au sein de leur cor-

puration professionnelle à des règles spéciales.

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain.

M. Montgrain: Je suis absolument d'accord et je continue à pratiquer le droit, puis je suis encore avocat, mais il n'y a rien qui m'empêcherait d'avoir un deuxième titre d'ingénieur. On a eu Pierre Marc Johnson qui s'affichait comme avocat et comme médecin. On a beaucoup d'autres exemples de professionnels qui appartiennent à deux corporations et qui s'affichent comme tels. Je ne vois rien qui m'empêcherait - je m'excuse pour mon exemple - comme avocat de continuer à pratiquer le droit au sein d'une équipe multidisciplinaire, parce que la planification financière requiert des services juridiques. Si l'équipe dont je faisais partie obtenait sa reconnaissance par l'Institut de planification financière avec le permis approprié, il n'y a rien dans le règlement de publicité des avocats qui m'empêcherait d'afficher à la fois mon titre d'avocat et de planificateur financier ou de conseiller en planification financière, puis de pratiquer le droit dans ces circonstances.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Montgrain. M. le député de Lévis.

M. Garon: Mme la Présidente, j'étais, justement, en train de penser qu'on a bien un premier ministre qui est avocat fiscaliste, puis qui se prétend économiste, puis personne ne dit un mot, M. Bourassa. Je ne connais pas de diplôme en économie à M. Bourassa. Je sais qu'il est avocat, qu'il a étudié la fiscalité, mais l'économie, je n'ai jamais entendu parler de ça.

M. Fortier: Il connaît ça.

M. Garon: Au fond, je suis content de voir que vous avez fini là-dessus, parce que je pensais à vous poser des questions là-dessus.

Une des ouvertures qui seraient peut-être des plus intéressantes en étudiant cela avec le Code des professions et les corporations professionnelles, c'est: Pourquoi le même individu ne pourrait pas être avocat, avoir sa qualification en comptabilité et, avoir suivi des cours additionnels en planification financière? Normalement, il y aurait dans la même personne l'ensemble des connaissances, puis il n'est pas impossible aussi de connaître un peu l'assurance et d'autres secteurs. Est-ce imaginable? Je ne veux pas dire que ce serait la règle, mais que des gens aient étudié l'ensemble des disciplines qui forment la planification financière, ce n'est pas imaginable.

La Présidente (Mme Dionne): M. Ouellette.

M. Ouellette (Robert): J'aimerais répondre à cette question, dans le sens qu'il n'est pas impossible et, d'ailleurs, il est même souhaitable

qu'un conseiller en planification financière connaisse les différents éléments qui constituent la planification financière. Il faut bien remarquer que, dans notre mémoire, nous présentons deux formes de permis: celui de conseiller en planification financière et celui de planificateur financier agréé. Si vous me passez le parallèle, vous pourrez regarder ce qui se passe à la Commission des valeurs mobilières du Québec, par exemple, où on a des exigences pour un courtier en valeurs mobilières, qui sont très différentes de celles d'un représentant en valeurs mobilières. On ne peut pas se permettre de manquer notre coup dans la réglementation et la législation en ce qui concerne les planificateurs financiers, compte tenu de tous les soi-disant planificateurs financiers qui se promènent et de la protection du consommateur. Il me semble qu'il faut bien définir ce qu'est la planification financière et, à partir de là, être en mesure de dire: Il y a des spécialistes. Une seule personne peut avoir plusieurs notions, mais elle ne peut pas être spécialisée à la fois en comptabilité, en droit, en fiscalité qui change de façon incroyable, en assurance-vie, en fonds d'investissement ou en placements boursiers, enfin, dans tout cela. Je pense que là on ferait appel à des êtres très exceptionnels et peu de gens pourraient se qualifier dans ce sens-là.

(21 h 30)

C'est pourquoi nous croyons que l'équipe multidisciplinaire pourrait être le planificateur financier agréé et que le conseiller en planification financière serait une personne qui a des connaissances suffisantes pour pouvoir, justement, être l'aiguilleur, celui qui va diriger au niveau de l'équipe multidisciplinaire les clients qui ont besoin de conseils particuliers dans tel et tel domaine.

M. Garon: Le conseiller, au fond, en sait assez pour avoir les intuitions, pour poser les bonnes questions à ceux qui veulent aller plus loin. Il a une idée que cela existe et il en sait assez pour savoir que cela existe et qu'il doit poser les bonnes questions.

M. Ouellette: C'est tout à fait cela. Exactement.

M. Garon: C'est souvent ce que fait le "senior" dans un bureau d'avocats après un certain nombre d'années d'expérience. Il délègue à d'autres qui fouillent les questions. Maintenant, vous-mêmes, vous avez une pratique particulière et, là, j'espère que vous ne me direz pas que je suis trop indiscret. Par rapport à vos clients, est-ce qu'ils savent que votre groupe est détenu à 50% par Les Coopérants? Le leur dites-vous avant de traiter avec eux?

M. Ouellette: Oui, nous avons des documents écrits et nous le leur disons. Nous en sommes fiers, de toute façon.

La Présidente (Mme Dionne): M. Lacaille.

M. Lacaille (Yves): Mme la Présidente, si je peux ajouter une chose, c'est qu'il faut bien se rappeler, quand même, que notre association avec le groupe Les Coopérants remonte à peine à il y a un an et quelques mois, janvier 1987, et que nous exerçons notre expertise depuis une douzaine d'années avant 1987, de sorte que nous sommes fervents de la divulgation. Là-dessus, nous tenons à dire que nous sommes complètement d'accord avec ce qui a été déposé comme projet de loi. S'il y a une divulgation complète quant aux gestes qui seront posés, quant aux intervenants et à leur rémunération éventuelle, le client est en mesure de poser des gestes d'une façon éclairée, d'une part.

D'autre part, on soulève aussi la question que le besoin de planification financière ne s'adresse pas aux millionnaires, ni aux salariés très élevés. C'est un besoin qui s'adresse, je dirais, à toute personne active sur le marché du travail, qui gagne, supposons, dans sa cellule familiale, 30 000 \$, 40 000 \$ et plus, ou même à la personne qui est à sa retraite ou sur le point de l'être. Donc, cela touche une grande majorité de Québécois ou de Québécoises. À ce moment-là, il est donc nécessaire, pour permettre à ces gens-là d'avoir accès à des services professionnels, d'une part, d'avoir une grille qui soit à honoraires, pour une partie, mais également de permettre à une société maltresse comme la nôtre, Lacaille Ouellette, qui détient des filiales, d'avoir des retombées financières avec, évidemment, le couvert de la divulgation et aussi le travail professionnel exercé par des personnes dûment autorisées, que ce soit un courtier en valeurs mobilières, un assureurs-vie, un spécialiste de l'immobilier. Donc, que ces gens-là puissent obtenir des conseils objectifs, d'une part, mais aussi, dans un deuxième temps, si cette personne-là décide de mettre les plans et devis en exécution avec une des filiales d'une société concernée, de le faire en sachant très bien qu'il y aura des retombées financières pour le groupe, la société ou le regroupement de professionnels concernés. Je pense que c'est une condition sine qua non pour pouvoir toucher une majorité de la population québécoise qui est en mesure et en droit d'obtenir de tels services.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Lacaille. M. le député de Lévis.

M. Garon: Quand vous offrez, dans la planification financière que vous faites, des produits d'assurance, quelle est votre marge de manoeuvre par rapport aux Coopérants ou par rapport à vos clients? Comment cela se passe-t-il?

Une voix: D'accord.

M. Garon: Vous pouvez dire: Je vais vous offrir des produits des Coopérants ou voici ce qu'il y a chez Les Coopérants, mais on peut aller ailleurs. Comment cela se passe-t-il, exactement?

M. Ouellette: Normalement, il y a les spécialistes en assurance-vie qui travaillent au dossier. Alors, notre filiale en courtage d'assurance-vie, Lacaille Ouellette, transige avec une quarantaine d'entreprises au Québec et regarde quels sont les besoins du client et les produits disponibles, selon son âge, enfin, tous les détails, et va recommander au client l'entreprise ou les entreprises qui peuvent répondre le mieux à ses besoins. Et je dois vous dire que, même avec notre association avec Les Coopérants, notre volume de production dans le secteur de l'assurance-vie ne va pas à plus de 10 %, sûrement, avec Les Coopérants, présentement.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Ouellette. M. le député de Lévis, une dernière question pour le moment?

M. Garon: Vous dites que la formation de cabinets multi-disciplinaires est le meilleur moyen pour décroïsonner votre secteur. Selon vous, de quel organisme gouvernemental devrait relever la réglementation concernant ces cabinets multidisciplinaires et la planification financière?

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain.

M. Lacaille: Mme la Présidente, est-ce que je peux répondre à la question?

La Présidente (Mme Dionne): Allez-y, M. Lacaille.

M. Lacaille: Dans notre mémoire, nous faisons évidemment allusion au fait que, pour nous, l'APFF est actuellement potentiellement l'organisme d'autoréglementation le plus qualifié parce que, d'une part, cet organisme regroupe tous les professionnels concernés par la planification financière, et détient dans ses membres des représentants de tous les groupements professionnels. D'autre part, nous avons déjà eu à plusieurs reprises des réflexions au sujet, par exemple, de l'Association des planificateurs financiers du Canada, de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Nous sommes soucieux de voir encadrée la vie des planificateurs financiers. Nous avons toutefois choisi, après mûre réflexion, que l'organisme le plus logique, nous le pensons, serait l'APFF.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Lacaille. M. le ministre?

M. Fortier: Oui, juste dans la même lancée, vous vous dites favorables à la formation du conseil. Alors, quelle serait la différence entre le conseil et l'APFF? Ce serait la même chose?

M. Montgrain: Bien, à ma connaissance, l'APFF n'est pas intéressée à jouer le rôle de Conseil de la planification financière. Le Conseil de la planification financière aurait plusieurs fonctions: déterminer quelles sont les connaissances minimales requises pour effectuer de la planification financière, il faudrait qu'il délivre des permis de planification financière aux individus qui justifieraient les connaissances, etc. Et, à ma connaissance, l'Association de planification financière et fiscale, l'APFF, est une association qui regroupe plusieurs professionnels, des avocats, des comptables, des notaires, etc., et est là pour mettre à jour des connaissances. C'est un organisme de divulgation des connaissances en matière fiscale et financière. Peut-être qu'ils accepteraient de jouer le rôle de l'Institut de planification financière, mais par un organisme subordonné, pas directement, pas à ma connaissance.

M. Fortier: Est-ce que j'ai mal compris? Je pensais que M. Lacaille avait dit que le meilleur organisme serait l'APFF.

M. Montgrain: Pour regrouper.

M. Fortier: Pour quoi?

M. Montgrain: Pour regrouper, pour éventuellement déléguer à l'Institut de planification financière.

M. Fortier: Vous semblez indiquer, et cela m'intéresserait parce que, vous n'étiez pas ici ce matin, on a eu une discussion intéressante avec le regroupement des courtiers d'assurances qui nous disait: Écoutez, nous désirons rester indépendants et, pour rester indépendants, on ne devrait pas permettre que les compagnies d'assurances générales - je sais que cela sort de votre secteur, probablement - puissent contrôler un courtier d'assurances... Maintenant, dans votre cas à vous, vous êtes propriété à 50 %. Je comprends que ce n'est pas 51 %, mais c'est 50 % et, dans le fond, ce que vous nous dites, ou ce que vous avez dit au député de Lévis, c'est le fait que votre bureau soit possédé à 50 % par Les Coopérants. Cela ne semble pas vous mettre nécessairement en conflit d'intérêts, ou vous ne vous sentez pas, en tout cas, en conflit d'intérêts vis-à-vis des Coopérants et vous avez dit, M. Ouellette disait que seulement 10 % du chiffre d'affaires allaient dans le domaine de l'assurance-vie en particulier, aux Coopérants.

Alors, j'imagine qu'on doit en conclure que pour autant... C'est vrai que vous existiez avant que le mouvement Les Coopérants n'achète une participation importante dans votre organisation et vous vous sentez, à toutes fins utiles tout à fait libres selon l'entente - j'imagine que vous avez signé une entente avec Les Coopérants - malgré la participation financière des

Coopérants, malgré que 50 % des profits de votre organisme aillent aux Coopérants, vous vous sentez tout à fait libres de donner les meilleurs services possible et tout à fait à l'aise vis-à-vis des reproches qu'on pourrait vous faire d'encourager d'autres compagnies d'assurance-vie, si on peut appeler cela comme ça. Est-ce que vous avez un commentaire à faire là-dessus?

M. Ouellette: Oui.

La Présidente (Mme Dionne): M. Ouellette.

M. Ouellette: Si vous permettez. D'abord, vous avez tout à fait raison quand vous dites que nous nous sentons très libres d'agir. Je pense que Les Coopérants ont investi chez Lacaille, Ouellette justement à cause de ce souci de bien servir notre clientèle depuis plusieurs années. Or, le besoin du client, le client qui paie pour des honoraires de planification, c'est une chose et le client qui décide d'acheter des produits financiers ou de procéder à la mise en application du plan qui lui est recommandé doit, lui, se sentir libre d'aller dans l'entreprise où il veut, avec son courtier en valeurs mobilières ou avec le courtier du groupe, avec l'assureur-vie ou la compagnie d'assurance-vie qu'il voudra. C'est cela qui doit, je pense, qui va protéger davantage le consommateur dans le sens que nous devons être compétitifs à ces niveaux si nous voulons aussi avoir des retombées. Donc, comme le disait mon associé tout à l'heure, M. Yves Lacaille, il y a la divulgation des liens et par ailleurs aussi la non-obligation - c'est important pour nous - de transiger avec les organismes d'un groupe parce que de ce groupe nous avons acheté des services de planification. Alors, pourquoi serait-on obligé d'acheter nos produits du même endroit?

M. Fortier: Est-ce que vous diriez la même chose si vous étiez propriétaire à 100 % des Coopérants?

M. Ouellette: Certainement, cela a été dit avant même notre association avec Les Coopérants. Mais je ne sais pas si...

M. Fortier: M. Lacaille voulait dire quelque chose, je pense.

M. Lacaille: Je pense que mon associé vient de répondre. C'est que nous n'aurions pas pu imaginer une association pour satisfaire un critère fondamental de la planification financière, à savoir l'objectivité. Si nous avions cédé 1 % de plus, nous devenions vulnérables par rapport à l'objectivité de nos recommandations. Or, la planification financière doit assurer au client qui paie des honoraires pour avoir des conseils, dans un premier temps, d'avoir l'objectivité. Chez nous, nous avons structuré cette objectivité en ayant, comme nous l'avons dit tantôt, tel que Me

Mongrain l'a exprimé, une équipe d'analystes qui mettent le plan en chantier, proposent le plan, encadrent le client dans les gestes à poser et vont même mettre des balises d'investissement après avoir fait une étude écrite. Or, si on ne peut pas protéger cette objectivité, je pense qu'on perdrait beaucoup dans la notion de planification financière personnelle.

La Présidente (Mme Dionne): M. le ministre.

M. Fortier: Une dernière question, je crois, parce qu'on a fait pas mal le tour du dossier. Tout à l'heure, M. Montgrain disait qu'un rapport de planification financière contenait 70 pages. Alors, j'imagine que cela doit coûter de 3000 \$ à 4000 \$ en moyenne. Par ailleurs - vous répondrez après - le mouvement des Coopérants ne permet pas maintenant, d'après ce que vous avez dit, à ses agents d'assurance-vie de se proposer comme planificateurs financiers. Mais, disons qu'un client a 15 000 \$ et qu'il rencontre un assureur-vie, j'imagine que, pour un montant minime, enfin minime pour nous, mais peut-être que pour la personne qui possède 15 000 \$ c'est beaucoup d'argent... Est-ce que dans un cas comme cela Les Coopérants ne doivent pas dire: Référez ce cas à Lacaille, Ouellette? Quelles sont les règles que vous suivez ou quelles sont les règles que Les Coopérants suivent? J'imagine qu'on va avoir l'occasion de les entendre, ils vont venir eux-mêmes, mais cela m'intéresse de savoir où vous tracez la ligne entre le haut de gamme qui peut coûter - vous me direz combien - et le bas de gamme pour les gens qui ont quelques dollars à investir et qui ne tiennent pas à dépenser beaucoup d'argent pour placer leur argent.

La Présidente (Mme Dionne): M. Ouellette.

M. Ouellette: Il y a deux grands volets dans votre question. Si vous me le permettez, pour nous, il n'y a pas de haut de gamme ou de bas de gamme, il y a vraiment des individus qui ont des besoins. Le coût de nos dossiers de planification peut varier entre 700 \$ et 800 \$ et 15 000 \$ et 20 000 \$. Cela dépend toujours. Nous avons même constitué un dossier de croissance du patrimoine pour quelqu'un qui n'a pas d'actif, mais qui voudrait mieux gérer ses avoirs pour se constituer un patrimoine. Alors, vraiment, c'est évident qu'il y a différentes catégories de dossiers, mais je pense que nous sommes en mesure de répondre à différents besoins.

(21 h 45)

En ce qui concerne Les Coopérants, il est évident qu'un représentant Coopérants qui rencontre quelqu'un qui a 15 000 \$ à investir, comme vous dites, peut très bien faire investir celui-ci dans des contrats de rente ou dans peu importe quoi. Ce que l'on veut dire, lorsqu'on parle de planification financière, c'est que le représentant Coopérants ne s'affichera pas com-

me planificateur financier en faisant investir 15 000 \$ dans un contrat de rente. Quand il parlera de planification financière, il devra obligatoirement aller chez Lacaille, Ouellette. Cela ne l'empêchera pas de poser des gestes en relation directe avec ses propres produits ou ses capacités, mais il ne pourra pas dire à son client qu'il lui a fait une planification financière.

M. Fortier: Je vous remercie beaucoup.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Ouellette. M. le député de Lévis.

M. Fortier: Je voudrais juste conclure. Le député de Lévis pourra...

La Présidente (Mme Dionne): Oui, cela va.

M. Fortier: Quant à moi, je pense que... Est-ce que vous avez terminé, M. le député de Lévis?

M. Garon: Non, non.

M. Fortier: Allez-y. On conclura tout à l'heure.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Tantôt j'avais demandé quelque chose, mon tour était fini, alors, je n'ai pas pu revenir, mais je parlais d'un organisme gouvernemental. Quel est l'organisme gouvernemental de qui devrait relever la réglementation concernant la planification financière, dans votre esprit? Je ne parlais pas de membres, mais d'organismes gouvernementaux. Est-ce l'inspecteur général des institutions financières, la Commission des valeurs mobilières ou d'autres?

La Présidente (Mme Dionne): M. Ouellette.

M. Ouellette: Nous n'avons pas d'objection que ce soit l'inspecteur général des institutions financières et nous n'avons surtout pas d'objection non plus que ce soit la Commission des valeurs mobilières du Québec. Pour nous, nous ne nous sommes vraiment pas penchés sur l'organisme, à toutes fins utiles, mais beaucoup plus sur la manière dont sera exercée cette activité qui a besoin de façon urgente d'encadrement. On laissera plutôt à ceux qui se proposent d'encadrer les planificateurs financiers de faire des propositions concrètes, peut-être en tenant compte de ce que nous, dans la pratique, nous vivons et de ce que nous souhaitons voir s'étendre pour la meilleure protection du public, du consommateur, mais aussi de ceux qui sont appelés à oeuvrer dans ce champ d'activité extraordinaire.

La Présidente (Mme Dionne): M. Montgrain, vous vouliez ajouter quelque chose?

M. Montgrain: Dans l'avenir, il y a une très grande partie des services de planification financière au Québec auxquels les consommateurs auront accès par l'intermédiaire des institutions financières, des grandes associations comme La Laurentienne avec toutes les institutions qui en font partie ou le Mouvement Desjardins, etc. Alors, je pense que, dans l'avenir, la majorité des consommateurs même des régions auront accès à des services de planification financière comme à un service accessoire de ceux déjà fournis par ces institutions financières, d'une part. Par ailleurs, il y a un grand nombre des intervenants en planification financière qui relèvent déjà du ministre responsable des institutions financières, comme les agents d'assurances, etc. À mon avis, ce serait sûrement le ministère des institutions financières qui serait le plus approprié pour réglementer cette activité.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Le ministre aimerait bien qu'il y ait un ministère des institutions financières, mais il n'y en a pas actuellement.

M. Fortier: C'est l'inspecteur, à ce moment-là.

M. Montgrain: Je m'excuse.

M. Fortier: Je suis payé à ne rien faire; je n'ai pas de ministère.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Concernant les cultivateurs, vous avez dit que vous aviez une importante clientèle de cultivateurs, j'imagine, avec Les Coopérants en particulier. Ils viennent vous voir à quel moment? Au moment où ils vendent leur terre ou quand ils en font le transfert à leur fils? Avez-vous eu connaissance de la manière dont cela s'est fait déjà dans le passé? N'y a-t-il pas des données très récentes sur des gens qui avaient des montants d'argent considérables, mais à toutes fins utiles placés à des revenus qui étaient à peu près nuls. J'en ai dit un mot cet après-midi, mais comme vous dites que vous avez eu comme clientèle des cultivateurs... J'ai vu quand j'étais au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation des cas incroyables.

La Présidente (Mme Dionne): M. Lacaille.

M. Lacaille: Oui. J'apprécie beaucoup d'avoir la chance de répondre à cette question, puisque j'ai eu l'occasion de participer il y a quelques

mois, au cours des mois de mars et avril, à une série expérimentale de sessions ou de cours organisés par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Il s'agissait de regrouper dans trois régions du Québec, Shawinigan, Drummondville et Joliette, une série de familles, de dix à douze familles, avec l'objectif de les faire réfléchir sur la transmission de leur entreprise. Partout au Québec, partout en Amérique du Nord, le problème du propriétaire d'une PME, en dehors du propriétaire agricole, c'est la transmission de son entreprise aux héritiers de son choix ou encore aux personnes associées ou aux personnes clés de son entreprise. Mais, en agriculture, il s'agit vraiment d'un domaine où, tout à fait, on touche à un point. Il y a quatre ou cinq enfants, il y en a peut-être un ou deux qui sont prêts à prendre la relève et les personnes sont totalement démunies, d'une part, pour entamer le processus de la transmission d'entreprise, dans un deuxième temps, pour voir ce qu'ils vont faire finalement avec cet argent-là pour poursuivre une deuxième vie avec une qualité de vie décente.

Alors, l'expérience a été tout à fait enrichissante. Nous avons eu un post mortem de ces trois... Nous avons tenu six sessions et il est entendu maintenant qu'à partir du mois d'octobre il se tiendra une quarantaine d'expériences - on ne parle plus d'expériences - une quarantaine de sessions dans toute la province pour regrouper des propriétaires agricoles qui sont prêts à penser à la transmission de leur entreprise agricole peut-être dans les quatre ou cinq ans à venir. Je pense que c'est une initiative heureuse et nous avons été très heureux, Lacaille, Ouellette, d'y contribuer. Nous étions les seuls intervenants du secteur privé à y contribuer avec, évidemment, plusieurs ministères: ministère de la Justice, ministère de la Santé et des Services sociaux, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, etc.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Lacaille. M. le député de Lévis.

M. Garon: Avez-vous pris connaissance - cela va faire plaisir à la présidente - des cours par correspondance qui sont donnés par l'Institut agricole et alimentaire de La Pocatière, justement avec différents scénarios de transmission du père au fils et les implications qu'il peut y avoir?

M. Lacaille: Oui.

M. Garon: Cela a été fait en collaboration avec eux? Ce sont des cours par correspondance. Est-ce que c'est dans le but de rajeunir le cours?

M. Lacaille: Nous avons pris connaissance sommairement des cours, mais il s'agissait de faire une expérience d'une série de six cours en

huit journées dans laquelle on regroupe dans un premier temps les parents et les enfants, et, dans un deuxième temps, le couple propriétaire d'une terre agricole susceptible de transmettre son entreprise. Nous avons plutôt, participé à une expérience avant d'en faire un projet qui sera mis de l'avant à la fin d'octobre prochain.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Lacaille. M. Ouellette.

M. Ouellette: Il me semble important d'ajouter au sujet des agriculteurs, particulièrement, qu'il faut planifier d'avance, c'est-à-dire plus essayer de les sensibiliser que de leur donner des cours, de les sensibiliser à ce qui va leur arriver, aux problèmes soit psychologiques, soit financiers ou d'autres sources et aussi tenir compte de leur mentalité particulière. Et ils ne sont vraiment pas prêts. C'est pour cela qu'on dit qu'on a un dossier agriculteurs. On pourrait dire un dossier propriétaires d'entreprises, parce qu'ils sont aussi propriétaires d'entreprises. Si on l'appelle dossier agriculteurs, c'est parce qu'il y a vraiment une façon tout à fait particulière de travailler avec ces gens-là et c'est pourquoi nous acceptons de participer à des expériences comme celle-là. Bien que, chez nous, nous ayons des gens spécialisés qui connaissent très bien les lois agricoles, nous travaillons beaucoup avec l'UPA, entre autres, etc.

M. Lacaille: Pas de cravate.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Ouellette. M. le député de Lévis.

M. Garon: Je vais donner un exemple. Il y a quelques années, des pêcheurs, un grand nombre, avaient été pourchassés par l'impôt, parce qu'il y avait eu une mauvaise planification financière et fiscale. Finalement, je leur avais dit: Prenez-vous quelqu'un qui va s'occuper des lois, qui connaît cela. Finalement, ils avaient trouvé une comptable, qui est justement la femme qui vient d'avoir quatre enfants à Rimouski, pour se spécialiser dans leur planification, parce que les investissements étaient faits à contretemps. Puis, un pêcheur, c'est un bateau, de 500 000 \$ à 1 000 000 \$. La planification avait été mal faite. Aujourd'hui, le plus grand service de l'UPA, c'est l'impôt pour, justement, faire une planification de l'investissement. Je pense que Les Coopérants qui ont toujours eu les deux pieds sur terre, au fond, continuent dans la même ligne avec Lacaille, Ouellette.

M. Ouellette: En effet.

La Présidente (Mme Dionne): M. Ouellette.

M. Ouellette: Je voulais tout simplement mentionner que, quand vous me parlez des

pêcheurs, par exemple, qui avaient des problèmes, je suis très heureux d'entendre cette préoccupation d'à peu près tout le monde au sujet de la planification. C'est évident, comme on le dit dans le mémoire, que quelqu'un qui transige avec un mauvais courtier d'assurances est mal assuré, que quelqu'un qui transige avec un mauvais courtier en valeurs mobilières est mal organisé, mais quelqu'un qui transige avec un mauvais planificateur, lui est en "trouble", parce que ce sont tous les domaines de sa vie, l'aspect juridique, l'aspect financier et l'aspect fiscal. Ce sont tous les problèmes. S'il a fait confiance à un incompetent, c'est fini. Alors, cet aspect est réellement important.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Ouellette. J'aimerais demander maintenant à M. le ministre et à M. le député de Lévis leurs mots de la fin.

M. Fortier: Alors, on va conclure en vous remerciant de votre importante contribution et surtout, ce qui est intéressant, c'est que vous nous avez apporté votre propre expérience. Ce n'était pas de la théorie, c'était de la pratique. D'ailleurs, c'était intéressant de noter votre implication avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. J'espère que le député de Lévis a pris note du fait que son successeur à la planification financière et successorale des cultivateurs à cœur. Cela ne se faisait pas avant. Alors, il faut croire qu'on a un bon ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Fortier: Là-dessus, je remercie M. Lacaille, M. Ouellette et M. Montgrain de nous avoir éclairés. Vos commentaires vont être pris en très sérieuse considération dans les conclusions que nous aurons à tirer dans un avenir prochain.

La Présidente (Mme Dionne): M. le député de Lévis.

M. Garon: Mme la Présidente, j'aurais à dire au ministre délégué au ministre des Finances que le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation a seulement eu à continuer sur l'erré d'aller. Le problème, c'est quand il essaie de changer de direction. Mais c'étaient les cours par correspondance les plus suivis, la gestion, la planification et l'établissement, à l'institut de Sainte-Anne-de-la-Pocatière qui les donne depuis plusieurs années. Cela a commencé avec un ou deux et cela a augmenté rapidement au cours des années quatre-vingt. Je voudrais vous remercier également d'être venus, de votre collaboration et vous souhaiter une bonne fin de soirée.

M. Montgrain: Merci.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, M. Lacaille, M. Montgrain et M. Ouellette. Au nom des membres de la commission, j'aimerais vous souhaiter un bon voyage de retour.

La commission ajourne donc ses travaux jusqu'à demain, le 1er juin, à 10 heures.

(Fin de la séance à 21 h 58)