



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente du budget et de l'administration

Consultations particulières sur le rapport quinquennal sur
la mise en oeuvre de la Loi sur les intermédiaires de marché (4)

Le mercredi 9 octobre 1996 — N° 26

Président: M. Jean-Pierre Charbonneau

QUÉBEC



Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	115,00 \$
Débats des commissions parlementaires	325,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'aménagement et des équipements	105,00 \$
Commission du budget et de l'administration	75,00 \$
Commission des institutions	70,00 \$
Commission des affaires sociales	65,00 \$
Commission de l'économie et du travail	60,00 \$
Commission de l'éducation	40,00 \$
Commission de la culture	35,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	20,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	10,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
880, autoroute Dufferin-Montmorency, bureau 195
Québec, Qc
G1R 5P3

Téléphone: (418) 643-2754
Télécopieur: (418) 528-0381

Société canadienne des postes — Envoi de publications canadiennes
Numéro de convention: 0592269

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente du budget et de l'administration

Le mercredi 9 octobre 1996

Table des matières

Documents déposés	1
Auditions	
Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM)	1
Bureau d'assurance du Canada (BAC)	11
L'Institut d'assurance de dommages du Québec	22
Bourse de Montréal	31

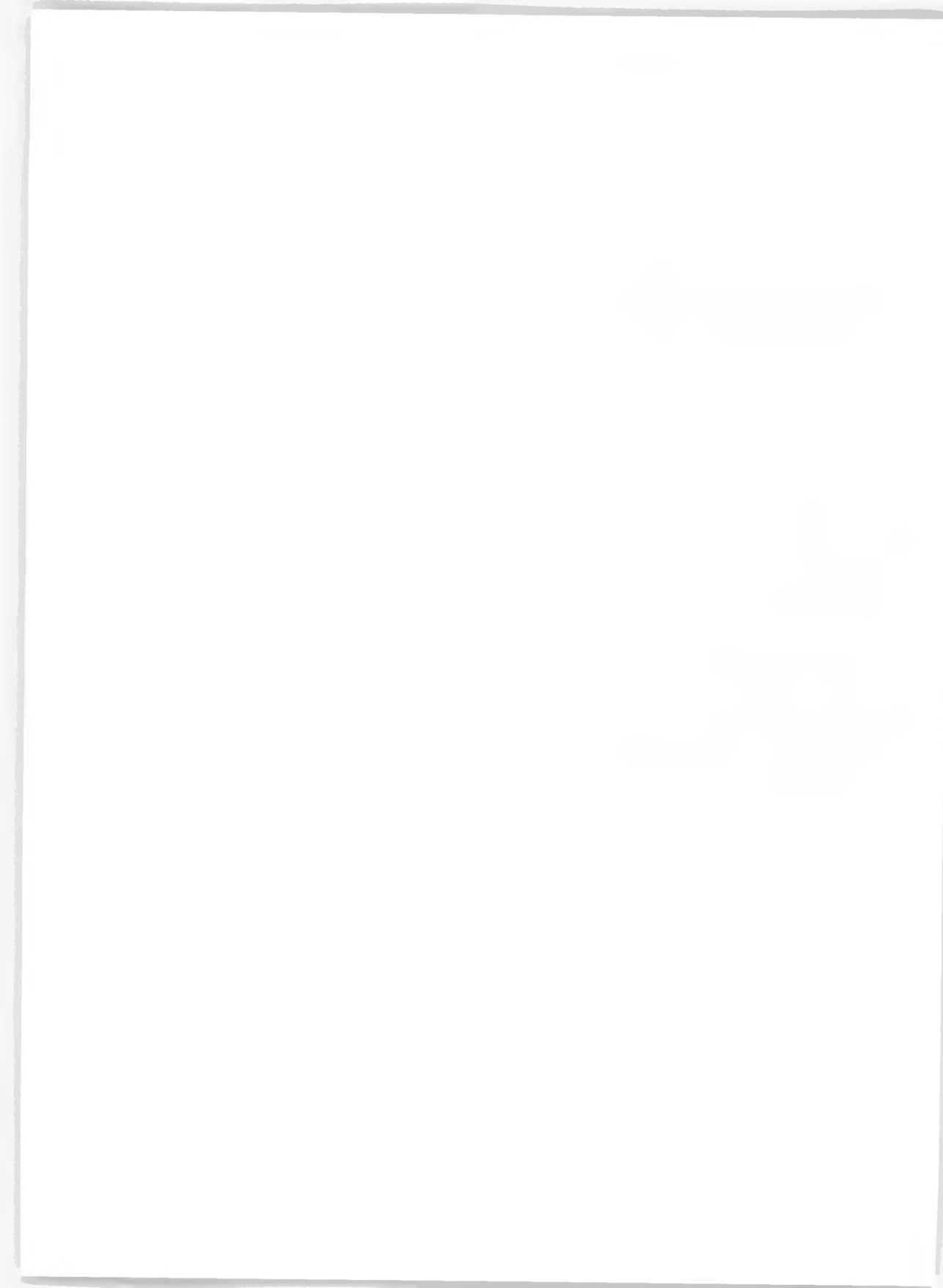
Intervenants

M. Jacques Baril, président

M. Bernard Landry
M. Jean Campeau
M. Cosmo Maciocia
M. Rosaire Bertrand
M. Robert LeSage
M. François Beaulne
M. Yvan Bordeleau

- * **M. Jean Morin, ACCOVAM**
- * **M. Luc LaRochelle, idem**
- * **M. Yvon Lamontagne, BAC**
- * **M. Jacques Douville, idem**
- * **M. Gaston Ferland, idem**
- * **M. Yves Brouillette, idem et L'Institut d'assurance de dommages du Québec**
- * **Mme Diane Laflamme, L'Institut d'assurance de dommages du Québec**
- * **M. Gérard Desjardins, idem**
- * **M. Gérald A. Lacoste, Bourse de Montréal**

- * **Témoins interrogés par les membres de la commission**



Le mercredi 9 octobre 1996

Consultations particulières sur le rapport quinquennal
sur la mise en oeuvre de la Loi sur les intermédiaires de marché

(Quatorze heures dix minutes)

Le Président (M. Baril, Arthabaska): À l'ordre, mesdames, messieurs. La commission du budget et de l'administration se réunit afin de poursuivre ses consultations particulières sur le rapport quinquennal sur la mise en valeur de la Loi sur les intermédiaires de marché intitulé «La distribution de produits financiers aux particuliers: relever résolument le défi du changement».

Est-ce que, M. le secrétaire, des remplacements vous ont été suggérés?

Le Secrétaire: Non, M. le Président, il n'y a aucun remplacement aujourd'hui.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Bon. Je ne sais pas si les membres ont pris connaissance de l'ordre du jour, mais je me dois de le lire. Nous allons recevoir d'abord l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, le Bureau d'assurance du Canada, L'Institut d'assurance de dommages du Québec et, à 17 heures, ou vers 17 heures, les représentants de la Bourse de Montréal.

Est-ce que l'ordre du jour vous satisfait et est-ce que vous êtes prêts à l'adopter?

Bon, ça vous va. Vous êtes bien gentils. Ça ne me permet pas d'être obligé de le modifier.

Documents déposés

Avant de commencer nos travaux, j'aurais quelques documents à déposer entre autres de quelqu'un, une personne qui a suivi nos travaux, M. Jean-Pierre Bastien, et qui est un journaliste, je crois. En tout cas, il a fait un article dans le journal *Canadian Underwriter* et il m'a demandé de distribuer à chacun des membres de la commission un article qui traitait des travaux de notre commission parlementaire. Donc, vous en recevrez chacun une copie.

Également, La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec m'a demandé de transmettre à chacun des membres de la commission une copie d'un article qui a paru dans le journal *Protégez-vous* du mois d'octobre 1996 — c'est assez récent — et qui traite justement de la question de l'assurance hypothécaire. Donc, je pense que les membres de la commission seront intéressés à lire cet article et, en passant, cet article dans la revue *Protégez-vous* ne prend pas pour les caisses populaires; ils sont plutôt neutres. Ça fait que ça veut dire que le Mouvement Desjardins ne dépose ça — et on nous en fait part dans

l'article — ce n'est pas pour sa défense parce que l'article n'est pas plus pour lui que contre lui. Donc, je pense que les membres seront également intéressés à prendre connaissance de ce document-là.

Aussi, l'Association des banquiers canadiens nous a transmis un document assez volumineux. C'était suite à une question du député de Charlevoix sur le fait que les clients des banques, des institutions financières étaient un peu dans l'obligation de prendre l'assurance-hypothèque, suite à un prêt de 500 000 \$, entre autres. Et ils nous ont fait part... Dans ça, il y a de la documentation. Aussi, il y a un sondage qu'ils ont fait faire sur le désir de leurs clients à faire affaire soit avec des courtiers d'assurances ou avec les institutions financières.

Maintenant, je n'ai pas demandé au secrétaire de faire une copie pour distribuer à chaque membre parce que, comme vous pouvez voir, ça a à peu près un pouce d'épais et ça serait un peu, je pense, du gaspillage de papier de faire ça à tous les membres. Donc, j'invite ceux et celles qui sont intéressés à en prendre connaissance à communiquer avec le secrétaire et il vous en fera parvenir une copie, ou on prêterà la copie et on la retournera. C'est juste pour une question d'économie pour l'Assemblée nationale. Donc, ce dernier document étant déposé également, j'invite — c'est déjà fait — je souhaite la bienvenue aux représentants et à la représentante de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, et je me dois aussi de nous excuser pour vous avoir déplacés dans votre horaire, puisqu'on devait vous entendre à la fin septembre, le 26 je crois, aux environs du 26 septembre, et nous n'avons pu tenir cette commission parlementaire pour une autre raison; et, en tout cas, c'est avec beaucoup de regret que nous l'avons fait. Et, puisque vous êtes nos invités, je tenais à préciser cette excuse, si vous voulez, de la part des membres de la commission.

Donc, j'inviterais un représentant à nous présenter les personnes qui l'accompagnent et à nous faire part de leur mémoire.

Auditions

Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM)

M. Morin (Jean): Merci, M. le Président. À ma droite, à votre gauche donc, Mme Fernande Lanoix, qui est directrice générale de l'ACCOVAM, section Québec. Mme Lanoix dirige le personnel et les opérations de toute l'ACCOVAM à Québec. À ma gauche, Me Luc LaRochelle, qui est notre conseiller juridique et qui est

de chez Mackenzie Gervais. Je suis Jean Morin et je suis président du Conseil de la section du Québec de l'ACCOVAM. Je suis aussi vice-président et directeur du bureau de Midland Walwyn de la région de Laval.

M. le Président, la section du Québec de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, que j'appellerai désormais l'ACCOVAM, remercie la commission du budget et de l'administration de l'occasion qui lui est donnée de présenter son point de vue sur le contenu du rapport quinquennal, déposé en juin dernier par le vice-premier ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances, intitulé «La distribution de produits financiers aux particuliers: relever résolument le défi du changement».

Le présent mémoire reprendra à l'occasion certaines représentations faites par l'ACCOVAM-Québec dans son mémoire présenté à la même commission parlementaire lors des audiences tenues en mai dernier, que vous présidiez d'ailleurs, soit le rapport quinquennal sur la mise en oeuvre de la Loi sur les valeurs mobilières.

L'une des principales préoccupations de l'ACCOVAM-Québec étant l'égalité de traitement des intermédiaires de marché qui distribuent des produits financiers semblables, il nous avait été impossible de faire la démonstration de l'absence d'une telle égalité de traitement sans faire dans ce mémoire de comparaison entre la Loi sur les valeurs mobilières et la Loi sur les intermédiaires de marché. Par égalité de traitement, nous entendons que soient imposées, à tous les intermédiaires de marché qui distribuent des produits financiers semblables ou équivalents, les mêmes exigences au niveau de la formation et de l'éthique et la même rigueur au niveau de l'encadrement. L'ACCOVAM-Québec avait également soulevé dans son mémoire de mai dernier la nécessité d'un meilleur arrimage entre la Loi sur les valeurs mobilières et la Loi sur les intermédiaires de marché.

Évidemment, M. le Président, il était plus facile de commenter dans notre dernier mémoire sur un système d'encadrement bien mieux rodé qu'il ne l'est dans le présent mémoire sur un nouveau système d'encadrement qui fait appel à un concept innovateur dans un contexte financier québécois, à savoir l'assujettissement de plusieurs types d'intermédiaires financiers à un même organisme d'autoréglementation.

Nous nous présentons devant vous aujourd'hui principalement pour faire valoir deux recommandations, à savoir l'exclusion clairement exprimée du courtage de plein exercice du champ d'application de la Loi sur les intermédiaires de marché et la nécessité de créer le contexte d'égalité de traitement mentionné plus haut. Ce sont les deux premières rubriques de notre mémoire.

Dans un premier temps, parlons donc de l'assujettissement de l'industrie du courtage en valeurs mobilières à la Loi sur les intermédiaires de marché. Comme vous le savez, M. le Président, la Loi sur les valeurs mobilières encadre de façon très précise l'activité des courtiers et conseillers en valeurs. Présentement, la Loi sur les intermédiaires de marché comporte quelques articles qui s'appliquent également à notre industrie.

Nous sommes toujours d'avis qu'à l'égard de l'exercice même des activités de courtage et de conseil en valeurs à l'extérieur d'un cabinet multidisciplinaire la totalité du cadre législatif et réglementaire devrait relever uniquement de la Loi sur les valeurs mobilières. En conséquence, notre industrie ne serait assujettie à la Loi sur les intermédiaires de marché que dans la mesure où il y aurait cumul d'activités de courtage en valeurs mobilières et d'autres activités régies par la Loi sur les intermédiaires de marché, dans la mesure où un cabinet multidisciplinaire exercerait des activités de courtage d'exercice restreint ou de conseil en valeurs mobilières. D'ailleurs, M. le Président, une telle orientation serait conséquente avec la création du Bureau de la distribution des produits et services financiers, le BDPF. En effet, la Loi sur les intermédiaires de marché régit le territoire occupé par le BDPF, ou le BDPF et l'AIMQ, l'Association des intermédiaires de marché du Québec, selon l'encadrement retenu. La Loi sur les valeurs mobilières régirait le territoire de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Cette distinction nous importe au plus haut point pour plusieurs raisons.

• (14 h 20) •

Premièrement, l'expérience nous démontre que la Commission des valeurs mobilières du Québec n'a pas exercé le pouvoir réglementaire du gouvernement portant sur les matières visées aux articles de la Loi sur les intermédiaires de marché mentionnés plus haut. Deuxièmement, certaines règles générales que la Loi sur les intermédiaires de marché impose présentement à tous les intermédiaires de marché, y compris le courtier en valeurs, ne peuvent tout simplement pas trouver leur application. Prenons, par exemple, l'article 11 de la Loi sur les intermédiaires de marché qui oblige ceux-ci à souscrire à une assurance de la responsabilité civile de ces derniers. Des études approfondies menées par l'ACCOVAM-Québec, au cours des dernières années, ont révélé qu'un tel produit d'assurance n'est tout simplement pas disponible sur le marché nord-américain, canadien ou québécois, et que le coût pour le rendre disponible serait très largement prohibitif. De plus, nous sommes d'avis qu'une telle exigence n'a pas sa raison d'être, compte tenu des règles de capitalisation de l'ACCOVAM-Québec qui assurent la solvabilité des membres et, indirectement, donc, la sécurité du public. Nous sommes d'avis que ces normes suffisent pour protéger adéquatement le consommateur.

D'autres motifs pour lesquels notre industrie ne devrait pas être assujettie à la Loi sur les intermédiaires de marché, sauf, bien sûr, dans la mesure mentionnée ci-dessus, résultent des solutions proposées par le rapport quinquennal. Par exemple, le rapport quinquennal propose, à sa rubrique 4.2, que tous les distributeurs de produits et des services régis par la Loi sur les intermédiaires de marché soient assujettis à une réglementation qui facilitera l'exercice de recours contre toute personne impliquée dans une transaction visant l'acquisition ou l'aliénation d'un tel produit ou service. L'ACCOVAM-Québec, de concert avec la Bourse de Montréal, a, dans

l'année qui vient de passer, mis sur pied un système d'arbitrage administré par le Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec. Vous trouverez en annexe un document qui précise le champ d'application de ce mécanisme d'arbitrage et ses modalités d'application. Nous croyons là qu'il s'agit d'une façon extrêmement souple, rapide et peu coûteuse de résoudre les conflits qui peuvent survenir entre les membres de notre industrie et leurs clients. En conséquence, nous ne croyons pas qu'il serait opportun d'assujettir les membres de l'ACCOVAM-Québec aux dispositions précitées de la nouvelle loi sur les intermédiaires de marché. Par ailleurs, le concept de l'ombudsman, mis de l'avant à la rubrique 4.4.1 du rapport quinquennal, est fondamentalement, selon nous, incompatible avec la juridiction d'un organisme quasi judiciaire comme la Commission des valeurs mobilières du Québec. En effet, dans la mesure où la Commission exerce elle-même ou délègue à un organisme d'autoréglementation la surveillance d'un secteur de l'intermédiation, le législateur ne devrait pas permettre à un ombudsman d'intervenir pour miner la crédibilité du système quasi judiciaire. En droit administratif, le rôle de l'ombudsman est d'intervenir dans les rapports entre l'État et les citoyens, et non pas entre les tribunaux ou organismes quasi judiciaires et les justiciables.

Nous comprenons fort bien, par ailleurs, que la présence d'un tel ombudsman puisse être utile dans les autres domaines de l'intermédiation régis par la Loi sur les intermédiaires de marché, dans la mesure où l'intervention de l'ombudsman ne peut entrer en conflit avec la juridiction d'un organisme quasi judiciaire. Raison de plus, donc, pour éliminer clairement le domaine d'application de chacune des deux lois.

Eu égard à l'égalité de traitement, M. le Président, le rapport quinquennal prend acte de l'importance grandissante des fonds communs de placement, appelés aussi communément fonds mutuels. Ces titres peuvent être distribués aussi bien par les représentants de courtiers de plein exercice que par les représentants de courtiers d'exercice restreint. Selon notre compréhension des solutions proposées dans le rapport quinquennal, il serait désormais possible pour un individu courtier d'exercice restreint et un individu conseiller en valeurs de travailler au sein d'un cabinet multidisciplinaire sans être rattaché à des entités assujetties à la juridiction de la Commission des valeurs mobilières du Québec. En effet, le BDPF aurait la responsabilité d'émettre un certificat unique qui indiquerait les champs d'activité où un cabinet multidisciplinaire pourrait exercer, y compris les domaines qui nécessitent présentement l'obtention d'un permis de courtier d'exercice restreint ou de conseiller en valeurs.

Le rapport quinquennal propose donc, à l'égard de ces champs d'activité, deux changements fondamentaux. Premièrement, l'individu courtier d'exercice restreint et l'individu conseiller en valeurs ne seront plus tenus d'exercer leurs activités à l'intérieur d'une entité spécialisée. Selon nous, toujours, l'absence d'une masse

critique quant au volume d'affaires dans l'un ou l'autre des champs d'activité pourrait faire en sorte que le cabinet multidisciplinaire ne mette pas en place les mécanismes de contrôle qui existent présentement au sein des maisons de courtage, par exemple le service de la conformité, dont l'unique tâche est de voir à ce que les représentants se conforment aux exigences de la Loi sur les valeurs mobilières et les règlements de l'ACCOVAM, le cas échéant.

Autrement dit, la présence au sein d'un cabinet multidisciplinaire de spécialistes de plusieurs domaines, s'ils sont peu nombreux à oeuvrer dans chaque domaine, ne justifiera pas, économiquement, des contrôles internes de la qualité de ceux qui existent présentement.

Le deuxième changement fondamental proposé par le rapport quinquennal est l'assujettissement de toutes les activités du cabinet multidisciplinaire, y compris celles de ses courtiers d'exercice restreint et de ses conseillers en valeurs, au BDPF ou au BDPF et à l'Association des intermédiaires de marché du Québec selon, bien sûr, l'option d'encadrement retenue. Cette approche se différencie de la situation actuelle en vertu de laquelle l'individu qui cumule plusieurs permis est assujetti à différents organismes de réglementation et d'autoréglementation, selon qu'il exerce l'une ou l'autre de ces activités permises.

L'ACCOVAM-Québec reconnaît que la solution proposée constitue une approche valable pour faciliter l'implantation de l'égalité de traitement. Cependant, M. le Président, une condition essentielle de ce résultat sera que la Commission des valeurs mobilières du Québec, lors de la reconnaissance du BDPF ou du BDPF et de l'AIMQ, selon l'option retenue, propose des exigences en tous points semblables à tous les organismes d'autoréglementation exerçant des activités d'encadrement semblables. Une autre condition fondamentale sera que le BDPF ou le BDPF et l'AIMQ exercent, à l'égard des entreprises qui leur sont assujetties, des contrôles d'une rigueur équivalant à celle de l'ACCOVAM-Québec. Autrement dit, M. le Président, le risque de déléguer à plusieurs organismes d'autoréglementation, soit l'ACCOVAM-Québec, le BDPF, l'AIMQ, des pouvoirs de surveillance d'intermédiaires qui exercent des activités semblables est que se perpétue un régime deux poids, deux mesures selon la teneur des normes de conduite adoptées par ces organismes et leur degré de rigueur dans l'application de ces normes. La principale préoccupation de l'ACCOVAM-Québec a toujours été et demeure l'implantation d'un régime d'égalité de traitement.

Les changements apportés à la Loi sur les intermédiaires de marché à la suite des présentes audiences devraient contrairement spécifiquement les nouveaux organismes qui en résulteront à adhérer au principe de l'égalité de traitement. Il n'est pas évident que la seule nécessité d'obtenir la reconnaissance de la Commission des valeurs mobilières du Québec constitue une assurance suffisante à cet égard. Ainsi donc, l'ACCOVAM-Québec recommande d'enchâsser le principe de l'égalité de traitement dans la loi.

Pour ce qui est du domaine de la planification financière, M. le Président, nous en avons parlé longuement lors de la dernière commission. J'aimerais simplement résumer, pour ménager le temps de cette commission, notre position là-dessus. Nous revenons donc à la charge avec un concept, celui de distinguer clairement les planificateurs financiers à honoraires, c'est-à-dire les gens qui font effectivement de la planification sans toucher aucune forme de commission provenant d'un service ou d'un produit ou instrument financier, donc, distinguer ces gens, ces professionnels, des autres planificateurs qui, eux, ont accès ou vendent ou représentent des produits financiers à commission quels qu'ils soient. Nous croyons que cette distinction est très importante aux yeux du public et pour s'assurer de l'intégrité de la profession.

Nous en sommes donc à la propriété des cabinets de courtage en assurance. Il nous semble que le seuil maximum de 20 % imposé à l'article 51 de la Loi sur les intermédiaires de marché en matière de participation par une institution financière dans un cabinet de courtage en assurance de personnes est une exigence périmée dans le contexte de décloisonnement que nous vivons. Nous comprenons que cette disposition a pour but d'éviter les conflits d'intérêts qui pourraient résulter du fait qu'une compagnie d'assurances détienne un cabinet de courtiers qui aurait tendance à promouvoir la vente des produits de cette compagnie d'assurances plutôt que ceux d'une autre compagnie d'assurances. Cependant, à la rubrique 2.5, le rapport quinquennal énonce que les différences réelles entre les deux catégories d'intermédiaires de marché en assurance, à savoir les agents et les courtiers, s'amenuisent graduellement dans la mesure où l'on constate une baisse dans le nombre moyen d'assureurs dont les produits sont offerts par un même courtier et, conséquemment, une concentration de plus en plus grande des affaires du courtier auprès d'un nombre réduit d'assureurs. Dans un tel contexte, le maintien de cette norme de 20 % fait payer aux institutions financières le prix d'un phénomène qui existe et s'accroît de toute manière.

● (14 h 30) ●

En ce qui a trait aux options à l'égard des organismes de réglementation et de discipline, l'ACCOVAM-Québec ne souhaite pas se prononcer en faveur de l'une ou l'autre des trois options présentées à la rubrique 4.4 du rapport quinquennal, puisque ces options concernent principalement l'encadrement des cabinets multidisciplinaires et des intermédiaires de marché en assurance de personnes et en assurance de biens, de même que les planificateurs financiers. Cependant, il nous semble que certains principes fondamentaux doivent être préservés, notamment l'indépendance — et on le souligne — de la Commission des valeurs mobilières du Québec en tant qu'organisme quasi judiciaire par rapport à la juridiction de l'Inspecteur général des institutions financières. Le rapport quinquennal n'énonce pas clairement, quant à nous, quelles relations existeront entre l'Inspecteur général des institutions financières,

l'IGIF, et le BDPF. Nous présumons que le second relèvera du premier. Par ailleurs, le BDPF devrait être reconnu comme organisme d'autoréglementation au sens de la Loi sur les valeurs mobilières pour encadrer les activités des courtiers d'exercice restreint et des conseillers en valeurs oeuvrant au sein des cabinets multidisciplinaires. En ce sens, M. le Président, le BDPF sera assujéti à la juridiction de la CVMQ. Il nous semble difficile, dans un tel contexte, d'éviter les doubles emplois et les chevauchements appréhendés dans le préambule de la rubrique 4.4 du rapport quinquennal.

L'ACCOVAM-Québec souhaite que ressorte clairement, de la refonte de la loi des intermédiaires de marché, la juridiction de chaque organisme d'autoréglementation et d'autodiscipline. Peu importe l'option d'encadrement retenue, les relations entre l'IGIF, le BDPF et la Commission des valeurs mobilières du Québec devront être clairement définies, de façon que les intermédiaires de marché ne fassent pas les frais de querelles de clocher.

En conclusion, l'ACCOVAM-Québec accueille favorablement les projets de simplification de la structure des organismes de réglementation dans le domaine de l'intermédiation financière. Il devrait en résulter une meilleure harmonisation des règles applicables aux diverses catégories d'intermédiaires financiers et la création du contexte d'égalité de traitement que nous recherchons. Nous serons extrêmement vigilants à cet égard pour assurer que le public jouisse de la même protection, qu'il achète une unité de fonds communs de placement auprès d'un courtier de plein exercice ou auprès d'un cabinet multidisciplinaire.

L'ACCOVAM-Québec souhaite également que la nouvelle Loi sur les intermédiaires de marché soit ouverte sur l'impact de l'arrivée des nouvelles technologies de communication. Ceci pose des défis importants dans la mesure où leur avènement pourrait rendre complètement désuet un cadre législatif et réglementaire trop rigide en matière d'intermédiation de marché. L'ACCOVAM-Québec croit donc qu'un groupe de travail semblable à celui mis sur pied par la Commission des valeurs mobilières du Québec devrait être créé à l'égard de tous les produits financiers, de façon à assurer aux Québécois une protection adéquate qui tienne compte, de façon réaliste, de l'évolution du contexte technologique.

Enfin, l'ACCOVAM-Québec réitère sa volonté de collaborer avec tous les organismes de réglementation et d'autoréglementation pour élaborer et implanter toute réforme qui pourrait résulter des audiences de cette commission.

Si je résume la conclusion et ce mémoire en trois lignes, M. le Président, il nous semble beaucoup plus pratique que les courtiers de plein exercice relèvent exclusivement de la Loi sur les valeurs mobilières, et ce, dans un premier temps. Dans un deuxième temps, il nous apparaît important d'inscrire dans la loi le principe d'égalité de traitement, de façon, simplement, que le public dispose d'exactlyment la même protection, qu'il fasse ses investissements, qu'il acquière ses services

financiers d'un intermédiaire de marché ou d'un autre.
M. le Président, merci.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. Morin, je vous remercie de la présentation de votre mémoire et j'accorde la parole au député de Crémazie.

M. Campeau: Merci, M. le Président. Bien, M. Morin, c'est toujours un plaisir de vous revoir. Vous faites presque partie des nôtres et vos exposés, ici, nous semblent toujours clairs, mais on aura quand même quelques petites questions pour approfondir le sujet.

Attaquons, si vous voulez, votre point sur les planificateurs financiers. Vous dites qu'on devrait distinguer entre un planificateur financier qui conseille uniquement et un autre planificateur financier qui conseille et fait aussi la vente de produits. Alors, pour vous, si vous aviez à choisir un des deux, si vous étiez un consommateur, vers lequel tendriez-vous? J'aurai une autre question après ça. Lequel choisiriez-vous, un planificateur qui ne vous fait que des suggestions ou un planificateur qui vous rend un plus grand service et fait aussi les achats pour vous?

M. Morin (Jean): M. le Président, c'est une question qu'on se fait poser régulièrement par nos propres clients, et, si vous me le permettez, j'aimerais mettre mon chapeau de conseiller en placement, comme j'ai fait à la dernière commission parlementaire, et vous parler un petit peu de ce que l'on vit dans le quotidien, ce qui répondra peut-être à la question de M. Campeau.

Dans les deux cas, je crois que nous avons affaire à des professionnels sérieux. Je présume toujours de la compétence de mes confrères et collègues et consœurs à tous égards. Ceci étant dit, on ne peut pas, d'après nous, prétendre distribuer des instruments financiers qui proviennent de fabricants d'instruments financiers, que ce soient des compagnies de fonds mutuels, des abris fiscaux, des produits fabriqués par une maison, être rémunéré, en tout ou en partie — mais, dans la majorité des cas, en tout — à commission et prétendre ne pas avoir d'aucune espèce de façon une coloration dans son choix d'instrument ou une tendance à favoriser un certain choix d'instrument. Et il n'y a pas de mal à ça. Il existe d'excellents produits disponibles pour tous les épargnants québécois, et ceux-ci devraient y avoir accès.

Là où nous avons de la difficulté, c'est qu'un individu puisse s'afficher comme étant une autorité objective absolue, réclamant honoraires sur une base horaire, normalement, et à la fois réclamant les commissions de produits financiers. Nous croyons simplement que le consommateur devrait savoir, être au courant du fait que le conseiller qu'il a devant lui touche ou ne touche pas des honoraires. On voit ces cas-là fréquemment dans les maisons de courtage pleins services. Il n'y a aucun doute dans l'esprit des gens, lorsqu'ils font affaire avec Lévesque, Beaubien, avec Midland Walwyn, mon employeur, ou une quelconque firme, que nous

sommes compensés, en tout ou en partie, à commission. Ils le savent, les cartes sont sur table, c'est clair, les règles du jeu sont connues et le client exerce en même temps son jugement et sa circonspection.

Ça devient beaucoup plus nébuleux lorsqu'un planificateur financier ne peut pas permettre au consommateur de distinguer sa forme de compensation. Nous croyons que le consommateur doit être capable de mesurer ou d'évaluer l'objectivité de son conseiller, et c'est en ce sens que nous disons simplement: Il n'y a pas une catégorie qui est supérieure à l'autre. On dit simplement: Le consommateur doit être au courant, et la façon simple d'y arriver, c'est d'avoir un titre qui serait enchâssé par les autorités législatives et qui distingue les planificateurs à honoraires, qui sont des conseillers purs et non pas des vendeurs de produits, de ceux qui peuvent donner du conseil et aussi vendre des produits.

M. Campeau: Ce que je comprends, vous, vous êtes un vendeur de produits et un conseiller en même temps?

M. Morin (Jean): Moi, j'ai trois chapeaux, si j'élimine mes activités parascolaires avec l'ACCOVAM, que je préside: j'ai un rôle d'officier dans ma firme, j'ai un rôle de dirigeant d'un bureau, donc je suis compensé à salaire en partie, et j'ai un rôle avec ma clientèle privée. Comme tout vendeur à commission, je reçois des honoraires, des commissions sur les transactions d'instruments, actions en bourse, obligations, fonds mutuels que j'offre à mes clients. C'est mon rôle personnel.

M. Campeau: Alors, si vous voulez, arrêtons-nous sur votre rôle personnel de services à votre clientèle. À ce moment-là, dans toutes vos transactions, est-ce que le client... Vous avez parlé du planificateur et du rôle de courtier. Est-ce que votre client est toujours au courant des honoraires totaux chargés par votre firme et, sur ce pourcentage-là d'honoraires ou de commissions... ou du pourcentage qui vous revient personnellement?

M. Morin (Jean): Je ne pourrais pas affirmer que tous mes confrères dans l'industrie au Québec vont, d'entrée de jeu, aviser leurs clients qu'ils reçoivent 1 \$ pour telle transaction, que, là-dessus, il y a 33 % qui leur est versé et la répartition de ça pour payer leurs frais de bureau et leurs frais de support.

Ceci étant dit, les honoraires payés par nos clients... commissions — je devrais dire commissions et non pas honoraires, je m'excuse — sont clairement établies. Si on fait des transactions en Bourse, c'est inscrit sur la confirmation; si on achète des fonds de placement, par exemple, les clients reçoivent un prospectus dans lequel c'est clairement décrit, les frais versés à la maison, au conseiller et ça va même jusqu'à expliquer les frais de maintien, ce qui est une bonne chose.

Maintenant, c'est ce que je fais dans ma pratique privée, puisque vous me le demandez, d'entrée de jeu,

j'informe mon client de quelle façon notre industrie fonctionne, de quelle façon nous sommes compensés, avec le résultat qu'en affichant une grande transparence le mythe selon lequel nos courtiers font des fortunes sur le dos de leurs clients tombe très rapidement, et on réalise qu'on fait affaire avec des professionnels.

M. Campeau: Quand vous dites «font des fortunes sur le dos de leurs clients», vous voulez dire «font des fortunes, mais pas sur le dos des clients»?

M. Morin (Jean): Ha, ha, ha! Disons que je fais peut-être référence à ce que certains journalistes peuvent affirmer à notre égard.

M. Campeau: Revenons, si vous voulez, sur la...

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. LaRochelle semble vouloir ajouter quelque chose.

M. LaRochelle (Luc): Peut-être juste ajouter une petite chose. Ce dont on parle ici, on parle des gens qui cumulent le titre de planificateur financier avec celui soit d'assureur de personnes ou de courtier en valeurs mobilières. C'est là que le problème se pose et c'est là qu'on pense que l'existence d'un titre séparé permettrait mieux d'informer le public du fait que je planifie, oui, mais je planifie dans le sens de te vendre des valeurs mobilières si je suis courtier en valeurs mobilières; je planifie des affaires dans le sens de vendre de l'assurance si je suis un assureur. C'est de ça qu'on parle.

• (14 h 40) •

Tous les courtiers en valeurs mobilières ne sont pas nécessairement des planificateurs, mais, depuis la création de cette catégorie, qui a été un peu, je pense, l'un des aspects les plus, peut-être pas chaotiques, mais problématiques de la Loi sur les intermédiaires de marché — c'est peut-être la catégorie d'intermédiaires avec laquelle il s'est posé le plus de problèmes — le problème qui est advenu, ça en est un de cumul avec autre chose. C'est ça, cet aspect du cumul de la planification financière avec des activités de vente, qui pose problème. Celui qui transige avec un courtier qui n'est que courtier ne se pose pas la question. Il sait que le gars gagne sa vie à commission. La même chose pour le courtier en assurance de personnes, il n'y a pas de confusion là. C'est pour éliminer cette confusion qu'on voudrait qu'il existe une catégorie, celle de planificateur-conseil. On saura que cet individu-là gagne sa vie à l'heure, à honoraires et non pas à commission, à élaborer la meilleure planification possible globale, indépendamment de pressions du type commission.

M. Campeau: J'apprécie la précision, M. le Président. Je veux revenir au courtage. Tous les courtiers en valeurs mobilières, s'ils ne se disent pas planificateurs, à tout le moins ils se disent conseillers. Alors, est-ce que vous faites une grande différence entre...

Une voix: Est-ce que c'est une question?

M. LaRochelle (Luc): La catégorie de courtier en valeurs en est une au sens de la Loi sur les valeurs mobilières, qui est très différente.

M. Campeau: Non, non, mais je veux revenir. Je ne veux pas m'écarter, là, je veux revenir. Tous les courtiers, même s'ils ne se disent pas des planificateurs financiers, un courtier qui travaille pour une maison de courtage, pour la vôtre par exemple, Midland Walwyn, il se dit conseiller. Quand son client l'appelle, il lui conseille des valeurs. Il lui conseille de mettre ça dans son portefeuille.

M. Morin (Jean): Dans les faits...

M. Campeau: Alors, quelle différence vous faites, dans le fond, entre ce conseiller-là et le planificateur?

M. Morin (Jean): La grande nuance est la suivante. Un planificateur financier... Tout le monde fait de la planification, partons avec ça, là. On ne va pas, M. le Président, se mettre la tête dans le sable. Notaire, comptable, fiscaliste, conseiller en valeurs mobilières, on ne peut pas éviter de faire une forme ou l'autre ou de toucher un secteur de la planification financière. Lorsqu'un de mes clients me demande: Qu'est-ce que je devrais faire pour mes impôts, est-ce que tel titre me donne un crédit d'impôt pour dividende? je ne peux pas, je ne suis pas habilité à remplacer un fiscaliste, je le référerai à son comptable. Mais, inévitablement, le sujet viendra sur la table, et on doit être au fait des grands enjeux et donner certains conseils généraux, orienter le client et lui dire: Pour plus de précisions, pour être bien certain, voyez votre avocat. Je ne peux pas faire un testament, je ne suis pas un notaire. Ça fait partie de la planification financière, mais, clairement, une des premières choses que je demande à mes clients, à une certaine étape dans leur planification, c'est: Avez-vous consulté un notaire? Avez-vous un testament? Avez-vous un mandat en bonne et due forme? Tout ça devient important.

Donc, on fait tous un peu de planification financière. Là où ça accroche, c'est lorsqu'on prétend être un planificateur financier pur. On pense, nous, que, dans la mesure où cet individu veut démontrer qu'il est objectif, on doit pouvoir distinguer le fait qu'il est rémunéré à partir de commissions de produits financiers, que ce soit assurances, actions, obligations, fonds mutuels, de celui qui n'en reçoit pas. Lorsque je vais chez mon comptable agréé faire faire mes impôts, même s'il me donne des conseils en placements, il est évident qu'il n'en vend pas. Il ne vend pas d'instruments financiers, d'aucune sorte. Donc, je sais que son conseil est de bonne foi et objectif.

M. Campeau: Ça va pour le moment.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Viger.

M. Maciocia: Oui. Merci, M. le Président. M. Morin, je pense que certaines questions ont été posées par M. Campeau, mais je veux revenir sur une question très simple. Si je comprends bien, dans votre mémoire, vous dites très clairement que vous ne voulez pas faire partie du Bureau de la distribution des produits et services financiers. Ça, c'est très clair, j'imagine. C'est un peu comme dire: Nous, on veut être à part. Vous savez que, actuellement, le gouvernement envisage, disons, il nous soumet la possibilité d'avoir un organisme unique, probablement avec des secteurs dans cet organisme-là. Ça pourrait être, par exemple, le secteur des dommages matériels, le secteur des dommages de personnes, un autre secteur en valeurs mobilières ou d'autres. Comment vous voyez cette possibilité-là de la part du gouvernement?

M. LaRochelle (Luc): Si je peux me permettre, le rapport quinquennal ne propose pas d'inclure l'industrie du courtage en valeurs mobilières sous le BDPF. La CVMQ demeure en place; le BDPF est là pour tous les autres secteurs de l'intermédiation de marché. Il y aura cependant un recoupement, et ce recoupement-là, ce sera pour les courtiers d'exercice restreint qui vont gagner leur vie dans un cabinet multidisciplinaire. C'est seulement là qu'il y a un recoupement dans la compétence du BDPF et de la Commission des valeurs mobilières, et ni l'une ni l'autre des trois options présentées, à ma connaissance en tout cas et si on l'a bien compris, dans le rapport quinquennal ne suggère d'assujettir la CVMQ au BDPF. En tout cas, ce n'est pas comme ça qu'on l'a compris. Donc, ça, ça n'affecte pas l'indépendance du secteur des valeurs mobilières.

Le point qu'on essayait de faire, c'est que ça n'a pas fonctionné, depuis l'adoption de cette Loi sur les intermédiaires de marché, d'avoir certaines dispositions qui touchent spécifiquement et qui s'appliquent également aux courtiers de plein exercice, de les avoir dans cette loi-ci. Ça n'a tout simplement pas fonctionné. La Commission des valeurs mobilières ne les a pas rendus opératoires, ces articles-là, en adoptant les règlements qu'il fallait. Alors, basons-nous sur l'expérience qu'on a vécue et assujettissons les courtiers de plein exercice à la Loi sur les valeurs mobilières et les autres secteurs d'intermédiation à cette nouvelle loi, d'autant plus qu'il y a des règles dont on pense qu'elles ne devraient pas s'appliquer au courtage de plein exercice, comme les exemples qui sont cités dans notre mémoire.

M. Maciocia: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Charlevoix.

M. Bertrand (Charlevoix): M. le Président, le rapport quinquennal, c'est exactement ce qu'il prévoit,

là, la dernière partie de ce que vous venez de mentionner. Par contre, je reviens à l'item des conseillers en planification financière. On en a qui sont venus ici et on a essayé de leur faire distinguer, justement, dans le groupe, ceux qui étaient payés à commission et ceux qui ne l'étaient pas. Est-ce que, à ce moment-là, ceux qui étaient à commission, exemple, devaient être sous le même chapeau, parce que la très grande majorité des gens qui viennent ici semble s'en aller vers la recommandation d'un organisme, et on a eu de la difficulté à faire admettre à ce... Comment on l'appelle, déjà, le groupe des planificateurs financiers?

Une voix: L'institut ou le conseil des professionnels?

M. Bertrand (Charlevoix): Le conseil des professionnels. On a eu de la misère à avoir cette distinction-là. Vous en parlez. Vous dites: Il y en a qui sont à commission, d'autres qui sont à honoraires. Vous autres, évidemment, vous en voulez le plus possible, du côté de la Commission des valeurs mobilières, sur ceux qui vendent particulièrement des produits de valeurs mobilières.

Moi, ma question, c'est: Si la Commission recommande d'aller vers un organisme, est-ce que ceux et celles qui ont le titre de planificateur mais dont on sait très bien qu'ils vendent des produits comme rémunération, est-ce que ces gens-là devraient se retrouver sous le chapeau de l'organisme unique?

M. Morin (Jean): En fait, ce que l'on...

M. Bertrand (Charlevoix): Est-ce que c'est assez clair? Puis en partie des gens qui sont en planification à honoraires et d'autres parties qui se font payer par des commissions.

M. Morin (Jean): Ce n'est pas la distinction qu'on cherche à faire, M. le Président. Ce qu'on dit, c'est que, même à l'intérieur d'un cabinet multidisciplinaire, si on fait des valeurs mobilières, des assurances ou autre chose, ce n'est pas là qu'on a une difficulté, c'est dans les yeux du public et c'est tellement fondamental pour nous. Nous croyons que le public doit savoir si l'individu qui est devant lui et qui lui promulgue des conseils est rémunéré sur une base de commission qui provient de certains types d'instruments financiers, par différence à des conseils purs comme un comptable ou un notaire. Me LaRochelle.

M. LaRochelle (Luc): Pour revenir à la question que vous posez, je pense qu'elle fait appel au modèle, je m'excuse, théorique qu'adopte le rapport quinquennal. Présentement, on a des gens qui, quand ils cumulent, font plusieurs choses et ils relèvent de plusieurs organismes. Et ce qu'on essaie de régler là-dedans, c'est que, dans la mesure où ils cumulent, ils sont tous assujettis au BDPF qui, lui, dans le fond, chapeautera les gens qui

font du cumul par le biais d'un cabinet multidisciplinaire.

La question: Est-ce que le planificateur financier qui est aussi courtier en valeurs mobilières devrait relever du BDPF pour ses fonctions de planificateur et de la Commission pour ce qui est de ses activités de courtier en valeurs mobilières? Là, on arrive vraiment à l'un des endroits où le modèle théorique qu'on a voulu mettre en place ici ne marche pas tout à fait parce que, si c'est le cas, ça veut dire qu'on maintient un peu le statu quo dans la mesure où, dans une job, il relève d'un organisme et où, dans une autre job, l'autre bord de sa carte d'affaires, vous savez comment ça fonctionne, il relève d'un autre organisme.

Idéalement, ce genre de chose là n'existerait plus. Mais on s'aperçoit finalement que, dans l'une et l'autre de ces options d'encadrement que vous prévoyez ici, on ne l'évite jamais tout à fait. Pour l'éviter complètement, il aurait fallu créer un BDPF qui serait aussi une commission des valeurs mobilières et qui couvrirait toute l'intermédiation de marché. Or, à ma connaissance, ça, ça ne propose pas l'abolition de la Commission des valeurs mobilières. Alors, ce problème que vous avez, il se posera toujours.

Si je peux me permettre une réflexion, le problème est né le jour où on a créé cette catégorie de planificateurs financiers. Je comprends que, eux, ils n'aimeraient pas tellement m'entendre parler, mais on est obligé de vivre avec maintenant. On a créé une profession, on a créé des organisations qui les regroupent et puis, là, on se demande un peu où ça va. Mais tout le monde a compris maintenant, je pense, que, pour la plupart de ceux qui, aujourd'hui, sont planificateurs financiers, ce n'était pas évident que c'était nécessaire de créer ce titre-là. Parce que, de toute façon, comme le disait M. Campeau, ça se passait.

• (14 h 50) •

M. Bertrand (Charlevoix): Oui. Par contre, est-ce que, en créant une grande déréglementation, dans le fond, on n'arrivait pas à la même problématique?

M. LaRochelle (Luc): Dans l'un et l'autre cas.

M. Bertrand (Charlevoix): La même chose. Alors, ce n'est pas uniquement des conseillers. Je reviens à... Vous parlez de l'égalité de traitement. J'aimerais ça vous entendre un peu plus. Dans votre mémoire, vous dites: «Peu importe le modèle d'encadrement, l'essentiel, c'est l'égalité de traitement.» Vous parlez aussi de l'actuel régime qui est un régime de deux poids, deux mesures. J'aimerais ça vous entendre élaborer un petit peu plus.

M. Morin (Jean): Un des aspects importants — puis, le deuxième aspect, je laisserai Luc élaborer — c'est la conformité, ce qu'on appelle la conformité. Dans une maison de taille significative et plus, il y a du personnel à temps plein qui s'occupe de conformité, donc de vérifier que toutes les normes sont suivies au

niveau du conseil au client, au niveau des transactions, comment c'est fait, au niveau de la garde des titres, et ainsi de suite. Il y a toute une série de normes très sévères énoncées par l'ACCOVAM, et ainsi de suite.

Si, déjà, dans une maison majeure, c'est des coûts importants, maintenir un service de vérification interne semblable, on voit mal comment un petit cabinet qui a un représentant en assurance, deux en fonds mutuels et puis un en planification pourrait, lui, maintenir un contrôle de qualité et une rigueur dans la conduite de ses opérations équivalentes. Alors, ce qu'on dit, si on est pour assujettir des intermédiaires de marché à un autre organisme d'autoréglementation, il faudrait que, dans le meilleur intérêt du public, le niveau de qualité, et de rigueur, et de protection de l'épargnant soit le même. C'est un peu ça.

M. Bertrand (Charlevoix): Juste sur le même sujet. Lorsque, à la commission, la semaine dernière, on recevait le Groupe Desjardins et que le président acceptait le fait de voir peut-être, possiblement, les gens qui vendent de l'assurance dans les caisses, soit de l'assurance de personnes ou de l'assurance de dommages, membres d'un organisme — même formation, même cotisation, mêmes règlements de l'éthique — évidemment, si ça se faisait pour ce groupe-là, ça se ferait aussi pour tous les autres directs, exemple: Promutuel, La Capitale, Belair, etc.

Est-ce que, selon vous, il serait temps de... C'est ce que vous voulez dire si je comprends bien. Corrigez-moi, vous voulez dire, vous, que tout le monde qui vend de l'assurance quelque part, quelque titre que ce soit, devrait être régi sous les mêmes règles, mêmes normes, mêmes... Est-ce qu'on va jusque-là?

M. Morin (Jean): C'est ça, mais en élaborant. En toile de fond, nous sommes pour la libre entreprise. Nous favorisons la saine compétition. Et, lorsqu'on est compétent, qualifié et travaillant, la compétition ne devrait pas nous faire tellement peur. Ce qu'on dit simplement, c'est que, peu importe où se trouve cet intermédiaire de marché là, il devrait y avoir une structure, comme intermédiaire de marché et l'organisme qui le réglemente, qui s'assure que ses règles de qualité, que son contrôle de qualité, que la protection de l'épargnant soit la même. Sinon, on a deux poids, deux mesures. Dans une maison de courtage majeure, vous avez un service de la conformité avec plusieurs personnes à temps plein qui sont constamment les gardiens de l'intégrité du système. Il faut que ça soit égal, tout ça.

M. Bertrand (Charlevoix): Je reviendrai, M. le Président, s'il reste du temps.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Hull.

M. LeSage: Merci, M. le Président. Je pense que le dernier point, là, effectivement, touche celui que je

voulais soulever. Parce que vous avez mentionné tantôt, et d'autres l'ont mentionné également, l'importance que le client soit informé du mode de rémunération des personnes avec qui il transige. Vous nous avez mentionné, et avec raison, qu'une personne qui fait affaire avec un courtier en valeurs mobilières, si elle ne sait pas, en lui parlant, combien ça lui coûte, bien, à la première transaction qu'elle va faire, avec son état de compte, elle va savoir combien ça lui coûte et elle va pouvoir évaluer facilement combien les autres transactions vont lui coûter, soit pour acheter ou pour vendre.

Par contre, dans un cabinet multidisciplinaire, ça peut être différent. Et vous nous avez mentionné, à un moment donné, qu'il faudrait que ces personnes aient un titre, qu'elles soient qualifiées, et je pense que, dans votre mémoire, vous parlez d'un certain nombre d'heures pour être qualifié.

M. Morin (Jean): On n'a pas mentionné d'heures, M. le Président...

M. LeSage: Non, mais...

M. Morin (Jean): ...on a simplement parlé du titre de planificateur-conseil. Ça pourrait être un autre titre que vous jugeriez approprié.

M. LeSage: Bon. Sauf que ce n'est pas parce que quelqu'un aurait un titre de planificateur financier que ça va faire en sorte que la personne avec qui il est en train de faire une transaction ou de recommander l'achat de quelque chose, que ce client-là va savoir combien ça va lui coûter. Est-ce qu'il n'y aurait pas... Est-ce que le gouvernement ne pourrait pas, ne devrait pas instaurer un système simple? Peut-être qu'il ne peut pas être aussi simple que le courtier en valeurs mobilières, mais sûrement qu'il pourrait y avoir l'instauration d'un système qui devrait être simple, pour faire en sorte que le client sache combien ça va lui coûter. Ce n'est pas parce que le planificateur a un titre que le client va savoir combien ça va lui coûter. Je n'embarque pas là-dedans.

M. Morin (Jean): Ce qu'on dit simplement, c'est qu'on veut que le client sache de quelle façon il est compensé. Est-ce que ce sera 100 \$ l'heure ou 25 \$ l'heure? Et est-ce que ça prendra 10 heures ou 20 heures? On ne peut pas répondre à ça. Mais il faut comprendre que, dans la pratique quotidienne, il y a beaucoup de gens au Québec qui, sous le couvert d'un titre de planificateur financier, sont des vendeurs de fonds mutuels purement et simplement. En tant qu'officier de firme, je vois ça régulièrement, c'est porté à mon attention.

Notre seul but ici, c'est de s'assurer que le public épargnant sache que son conseiller est rémunéré soit à commission, soit à honoraires. Et, à partir de ça, nous croyons que le public québécois est suffisamment intelligent pour être capable de faire la distinction et de comprendre les conséquences.

M. LeSage: C'est ce que vous pensez qui devrait être fait. Est-ce que vous avez des suggestions à faire au gouvernement, de quelle façon ça devrait être fait?

M. Morin (Jean): Notre mémoire dit clairement qu'il faut identifier la personne, c'est-à-dire que ce n'est pas tant le titre qu'une identification. On suggère, nous, un titre particulier pour les gens à honoraires. À partir de là, on sait que notre conseiller touche des commissions de fabricants de produits; on peut fort bien déduire qu'il va tenter de nous amener vers sa gamme de produits, c'est normal. Si notre conseiller, comme un comptable, ou un avocat, ou un notaire, fonctionne à l'heure, je pense qu'on est en droit de ne pas questionner son allégeance face à un produit ou l'autre, à moins que, là, évidemment, on sorte du contexte normal, légal et de bonne foi.

M. LeSage: Ça va.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Charlevoix.

M. Bertrand (Charlevoix): Deux dernières questions, M. le Président. Le Groupe Investors a déjà recommandé, à cette commission-ci, d'accorder à une seule et même autorité la réglementation du marché de tous les produits et services financiers personnels. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Et, dans votre mémoire, vous parlez qu'il faudrait qu'on prévoie aussi l'impact de l'arrivée de nouvelles technologies puis vous dites à cet égard: «Nous suggérons la création d'un groupe de travail semblable à celui mis sur pied par votre commission.» Alors, j'aimerais ça vous entendre sur ces deux sujets-là.

M. Morin (Jean): Sur les télécommunications — je vais commencer par la deuxième question — on n'a pas de solutions précises à ce jour. Ce qu'on constate, par exemple, et je l'ai vu récemment aux États-Unis, on a vu un placement privé qui s'est fait par l'Internet. Je l'ai mentionné dans la commission parlementaire précédente à laquelle nous avons assisté, et ça s'est fait en l'espace de quelques heures, sous aucune forme de contrôle. Bref, c'est un placement privé. On pourra me dire que les règles sont différentes.

Ce que l'on voit, c'est qu'il est fort difficile d'encadrer l'information et ce que les gens feront avec un PC dans leur salon et qu'il est important que l'on s'arrête, qu'on y réfléchisse et qu'on soit proactif à élaborer soit des solutions, des suggestions ou des méthodes d'encadrement ou d'échange d'information avec d'autres autorités, et de ne pas attendre qu'on ait un scandale ou un pépin majeur dans cinq ans, dans sept ans pour commencer à réfléchir à la chose. Je pense qu'on est assez dynamique comme société, comme économie au Québec, qu'on peut aller de l'avant là-dessus. Et c'est ce que la Commission des valeurs mobilières a initié.

• (15 heures) •

M. Bertrand (Charlevoix): Avant que vous donniez l'autre réponse, parce que vous revenez évidemment sur le fait qu'il pourrait y avoir un grand organisme, incluant la Commission des valeurs mobilières, ou vous le dites à votre façon à vous, il pourrait y avoir un organisme qui serait la Commission des valeurs mobilières. Donc, je pense que tout le monde est conscient qu'il y a des choses similaires, que ce soit la vente d'assurance, que ce soit la vente des valeurs mobilières. Compte tenu du rôle joué par l'Inspecteur, compte tenu de... nous, de la commission, on doit se pencher aussi sur cette problématique-là, des nouvelles technologies. Compte tenu du rôle proche que vous jouez via les intermédiaires en assurance, est-ce qu'il est possible de penser qu'il pourrait y avoir un comité de travail des trois, c'est-à-dire l'Inspecteur, la Commission des valeurs mobilières et le groupe nouvellement formé, ou, peu importe s'il n'est pas formé, une autre formule?

M. Morin (Jean): Pour étudier ces...

M. Bertrand (Charlevoix): Oui.

M. Morin (Jean): On a offert, dans le mémoire, notre pleine collaboration. J'applaudis ça, si on prend une initiative semblable.

M. Bertrand (Charlevoix): Ça pourrait aller jusque-là.

M. Morin (Jean): Et toute personne, peu importe sa provenance, qui peut amener quelque chose de constructif à la table, je suis prêt à l'entendre, je n'ai pas le monopole de la vérité et l'ACCOVAM non plus.

M. Bertrand (Charlevoix): Mais vous verriez très bien une...

M. Morin (Jean): Tout à fait, monsieur, tout à fait.

M. Bertrand (Charlevoix): ...un groupe de travail dans ce sens-là?

M. Morin (Jean): Je pense que c'est impératif, on doit avoir ça.

M. Bertrand (Charlevoix): Si je pousse plus loin votre raisonnement, dans le fond, vous dites: Si, nous, on le fait de notre côté, seuls, et que d'autres qui en ont besoin le font seuls, bien, on va manquer des bonnes informations. Est-ce qu'on peut aller jusque-là?

M. Morin (Jean): Je ne sais pas si on peut aller jusque-là, mais ça revient à ça. La Commission des valeurs mobilières va approcher le domaine de la technologie avec sa vision, ses lunettes, celles d'un législateur. Moi, je le vois comme un opérateur dans le quotidien. Il y a des angles auxquels je n'ai pas pensé, auxquels eux

ont pensé, et vice versa. Je pense que tous ensemble... Vous savez, deux têtes valent mieux qu'une, peut-être que cinq valent mieux qu'une aussi; c'est le concept.

M. Bertrand (Charlevoix): Ce que je voulais vous faire dire, vous l'avez dit: c'est que, quand même, il pourrait y avoir deux grands groupes qui, avec l'aide de l'Inspecteur général des assurances, pourraient facilement se pencher sur des problématiques comme ça. J'aimerais ça entendre quelques commentaires sur la question du Groupe Investors qui recommande un organisme.

M. LaRochelle (Luc): Je n'ai pas lu le mémoire et je ne sais pas s'il recommande la disparition comme telle de la Commission des valeurs mobilières.

M. Bertrand (Charlevoix): Non, non, non.

M. LaRochelle (Luc): En tant que représentant...

M. Bertrand (Charlevoix): Non, non, je n'ai pas dit qu'il recommandait la disparition de la Commission des valeurs mobilières, là, j'ai dit qu'il recommandait que les produits et services financiers personnels... Je m'excuse.

(Consultation)

M. LaRochelle (Luc): Pardon?

M. Bertrand (Charlevoix): Je m'excuse. Le Groupe Investors recommandait que la Commission des valeurs mobilières soit l'organisme majeur.

M. LaRochelle (Luc): Écoutez, je pense qu'une réflexion comme celle-ci doit partir de certains modèles théoriques, et je trouve qu'on y est arrivé pas mal bien, en ce sens que ce qu'on voit, nous, c'est que le seul recoupement, actuellement, entre la compétence de la Commission des valeurs mobilières et le BDPF, le seul endroit où les deux cercles se recoupent, en ce qui nous concerne, c'est les courtiers d'exercice restreint qui vont agir dans un cabinet multidisciplinaire: eux vont relever du BDPF et ceux qui gagnent leur vie chez Midland Walwyn vont relever de la Commission des valeurs mobilières. Je pense que ça, c'est un recoupement, finalement... ce n'est pas considérable comme recoupement et c'est certainement une amélioration par rapport au fait qu'avant on avait des gens qui relevaient de deux, trois organisations différentes; ce n'est pas parfait. La perfection de l'intégration aurait exigé qu'il y ait un organisme qui regroupe tout le monde. Mais est-ce qu'on peut regrouper un organisme à fonction quasi judiciaire, comme la Commission, avec d'autres organismes qui... Ça pose problème. Je pense que la fonction quasi judiciaire de la Commission des valeurs mobilières pose problème dans le regroupement avec d'autre chose.

M. Bertrand (Charlevoix): Est-ce que la Commission des valeurs mobilières du Québec est totalement autonome ou si elle a un chapeau qui s'appelle canadien et qu'elle a des directives à quelque part dans ce sens-là, ou si vous êtes totalement, totalement autonome?

M. Morin (Jean): Nous ne sommes pas de la Commission des valeurs mobilières.

M. Bertrand (Charlevoix): Non. Mais...

M. Morin (Jean): Je comprends mal votre question, là.

M. Bertrand (Charlevoix): ...la Commission des valeurs mobilières, à votre connaissance?

M. Morin (Jean): Bien, à notre connaissance, la Commission des valeurs...

M. LaRochelle (Luc): C'est un tribunal administratif qui a des fonctions quasi judiciaires et qui, dans ses fonctions quasi judiciaires, quant à nous, a la mesure d'indépendance que tout tribunal quasi judiciaire a. C'est évident qu'il y a un paquet de fonctions qui sont plus — comment dire — administratives, comme l'octroi de permis et de choses comme ça, où ça, ça peut s'arrimer avec la... Il y a tout un pan de l'activité de la Commission des valeurs mobilières qui aurait facilement pu s'intégrer avec l'Inspecteur général des institutions financières ou votre BDPPF. Mais, quant à nous, il y a une chose qui ne peut pas s'arrimer, c'est la dimension tribunal administratif où, là, vous ne pouvez pas avoir quelque chose qui n'est pas indépendant.

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

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Est-ce que, M. le député de Crémazie, vous avez d'autre chose à ajouter?

M. Campeau: Non, ça va, M. le Président.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Bon. C'est bien. Pas d'autres membres?

Donc, je remercie la représentante et les représentants de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et j'invite les représentants du Bureau d'assurance du Canada à s'approcher à la table.

Et je suspends deux minutes, juste le temps du transfert des personnes ou du changement.

(Suspension de la séance à 15 h 6)

(Reprise à 15 h 8)

Le Président (M. Baril, Arthabaska): À l'ordre! Nous allons reprendre nos travaux. Je souhaite la

bienvenue aux représentants du Bureau d'assurance du Canada et j'invite son président à nous présenter les personnes qui l'accompagnent et à nous faire part de leur mémoire.

Bureau d'assurance du Canada (BAC)

M. Brouillette (Yves): M. le Président, MM. les députés, mesdames et messieurs, au nom du Bureau d'assurance du Canada, j'aimerais d'abord vous remercier d'avoir bien voulu nous entendre aujourd'hui. Mon nom est Yves Brouillette. Je suis président et chef de la direction de ING Canada, président du conseil d'administration du Groupe Commerce, compagnie d'assurances, et aussi président du BAC-Québec. Les collègues qui m'accompagnent cet après-midi sont: Jacques Douville, vice-président exécutif et directeur général du Groupe Promutuel; Gaston Ferland, vice-président exploitation pour le Québec de L'Assurance Royale; Yvon Lamontagne, chargé de mission auprès du président de AXA Canada; et Raymond Medza, directeur général du BAC-Québec.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Est-ce que c'est Yvon ou Yves Lamontagne?

M. Brouillette (Yves): Yvon Lamontagne.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Yvon. Merci.

M. Brouillette (Yves): Et Yves Brouillette.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci.

M. Brouillette (Yves): Le Bureau d'assurance du Canada est l'organisme qui représente les sociétés d'assurance de dommages du secteur privé. Les sociétés membres du BAC génèrent environ 75 % du volume total des primes souscrites en assurance de dommages au Canada, pourcentage à peu près semblable au Québec. Pour le Québec, le Bureau d'assurance du Canada est dirigé par des chefs de direction des sociétés qui y ont leur siège social et par les premiers dirigeants des sociétés qui y font affaire.

● (15 h 10) ●

L'assurance de dommages, comme vous le savez, a pour objet de protéger les particuliers, les entreprises contre les dommages qui peuvent survenir à leurs habitations, à leurs immeubles, à leurs automobiles en conséquence de risques tels l'incendie, la grêle, le vol, etc. Elle inclut également des catégories moins visibles comme l'assurance de responsabilité civile et le cautionnement. Il est très important de ne pas confondre l'assurance de dommages avec l'assurance de personnes. L'assurance de personnes a pour objet d'indemniser en cas de décès, de maladie, etc. Les assureurs de personnes offrent également divers produits financiers, par exemple les rentes des fonds communs de placement. Ils gèrent aussi les primes, l'épargne des consommateurs à

long terme, contrairement à notre industrie qui gère les risques à court terme et n'a donc aucune parenté avec les institutions de dépôts. L'industrie d'assurance de dommages génère plus de 28 000 emplois au Québec. Elle compte ainsi parmi les principaux employeurs. En plus de verser aux assurés des indemnités d'environ 2 500 000 000 \$ chaque année, l'industrie contribue à améliorer la qualité de vie dans la société québécoise, notamment en s'impliquant dans la prévention des sinistres et de la criminalité.

Dans notre mémoire, nous avons abordé plusieurs facettes du rapport quinquennal. Comme il serait impossible, compte tenu de la période qui nous est accordée cet après-midi, de couvrir tous et chacun de ces éléments, nous nous limiterons à quatre points. Il va sans dire que, si vous voulez discuter des autres éléments au cours de la période de questions, il nous fera plaisir de vous faire part de nos points de vue. Les quatre points que nous allons aborder cet après-midi sont: premièrement, le champ d'application de la loi; deuxièmement, la distribution des produits financiers dans les institutions de dépôts; troisièmement, les organismes de réglementation; et finalement le statut des experts en sinistre.

J'aimerais entrer dans le vif du sujet en vous disant d'emblée que nous partageons largement les objectifs énoncés dans le rapport quinquennal, dont je me permets de résumer les principaux de la façon suivante: garantir la protection des droits des consommateurs, garantir la santé de l'industrie financière au Québec, affirmer la compétence du Québec dans la distribution des produits et services financiers et, enfin, optimiser le décloisonnement des services financiers.

Nous différerons néanmoins d'opinions sur certains des moyens à prendre pour atteindre ces objectifs. Je dois vous dire d'emblée, notamment, que le dernier des quatre objectifs, soit l'optimisation du décloisonnement, bien que fort attrayant, doit à notre avis être subordonné aux trois premiers plutôt que de devenir une fin en soi. En d'autres termes, lorsque des stratégies de décloisonnement favorisent l'atteinte des objectifs plus fondamentaux, nous les endossons. Nous n'appuyons pas toutefois des stratégies de décloisonnement qui mettraient en péril la protection des droits des consommateurs, la santé de l'industrie ou, encore, la compétence du Québec. Notre but aujourd'hui est donc de vous fournir des éléments d'information qui éclaireront d'un jour un peu différent certains éléments du rapport quinquennal et qui aideront ainsi, nous l'espérons, à mieux atteindre nos cibles communes, dont, en premier lieu, le champ d'application de la loi.

Vous savez que la loi 134 adoptée en 1989 venait fournir un encadrement professionnel aux intermédiaires de marché. Elle visait à leur permettre de se développer pleinement dans un contexte de forte concurrence et à assurer aux consommateurs des services financiers de qualité au meilleur coût possible dispensés par des intermédiaires compétents. Il était convenu que cette loi serait révisée après quelques années afin d'en évaluer l'efficacité, d'où la présente commission.

Néanmoins, le rapport quinquennal déborde passablement la révision prévue initialement qui se limitait à la question de l'encadrement professionnel. Il se penche sur la question globale de la distribution des services financiers. À notre avis, donner une telle portée à la loi 134 changerait complètement la nature. La loi 134 deviendrait ainsi une loi commerciale plutôt qu'une loi professionnelle. Nous ne contestons pas nécessairement la pertinence d'une loi de distribution des produits financiers. Cependant, il s'agit d'une question beaucoup plus complexe qui exigerait, à notre avis, des consultations plus vastes et une réflexion plus approfondie. Nous recommandons donc à la commission de procéder en deux temps. Ainsi, on maintiendrait la nature professionnelle de la loi 134 et on limiterait donc la révision aux modifications nécessaires pour régler les problèmes d'application qui sont nombreux: les problèmes d'application de la loi actuelle.

Dans un deuxième temps, on se pencherait sur la question plus globale de la distribution des services financiers. Un débat pourrait être amorcé dans les meilleurs délais et une nouvelle loi pourrait être adoptée à brève échéance. Cette approche aurait le mérite de dissocier deux problématiques fort différentes et de se donner un temps de réflexion requis pour ce type d'enjeu.

Sur ce, je cède la parole à mon collègue, Yvon Lamontagne, qui est le porte-parole du BAC en matière de banque en assurance et qui va commenter les trois autres points que nous voulons aborder aujourd'hui.

M. Lamontagne (Yvon): M. le Président, sur la question de la distribution d'assurance dans les institutions de dépôts, nous accueillons favorablement le concept cabinet multidisciplinaire d'agents, mais nous nous opposons vivement au fait que ces cabinets ou même les agents d'assurances puissent exercer leurs activités à l'intérieur des succursales des institutions de dépôts. Attention, le BAC n'est ni antibanque ni antiDesjardins: ce sont au contraire des institutions qui méritent tout notre respect. Le BAC a d'ailleurs accueilli d'emblée la compagnie d'assurances générales de la Banque canadienne impériale de commerce parmi ses membres lorsqu'elle en a fait la demande il y a deux ans après sa création. Néanmoins, tant au niveau fédéral qu'ici, il nous faut contrôler l'implication des institutions de dépôts dans la distribution d'assurance. Nous croyons en effet que, si cette implication n'était pas encadrée correctement, trois des objectifs fondamentaux du gouvernement québécois seraient menacés: la protection du consommateur, la santé de l'industrie et la compétence du Québec en matière d'assurance.

Mais avant de nous pencher sur l'avenir, revenons donc un instant sur le passé. En réponse aux problèmes soulevés par la distribution des produits d'assurance dans les institutions de dépôts, les auteurs du rapport proposent trois solutions: ne rien faire, consacrer le statu quo ou encadrer spécifiquement la distribution d'assurance dans les institutions de dépôts, notamment par l'utilisation de cabinets d'agents multidisciplinaires dans les succursales de ces institutions.

Il nous semble, quant à nous, que la démarche raisonnable avant de laisser courir, de consacrer ou d'élargir une façon de faire serait de faire une évaluation des résultats obtenus depuis bientôt 10 ans. Nous agissons de cette façon dans nos vies privées ou au travail: après avoir adopté un nouveau mode de fonctionnement, nous faisons une pause pour procéder à un bilan. La distribution d'assurance dans les institutions de dépôts a-t-elle tenu ses promesses? Vous vous souviendrez qu'au début des années quatre-vingt on affirmait que les institutions de dépôts pourraient offrir de meilleurs prix et rendre les produits d'assurance plus accessibles aux consommateurs. Au niveau du prix, l'amélioration escomptée ne s'est pas concrétisée, puisque, après neuf ans d'activités, les prix demandés par Assurances générales des caisses Desjardins se situent dans la moyenne de l'industrie. Quant à la compagnie d'assurances générales CIBC, elle a haussé ses taux de 10 % après seulement sept mois d'opérations et se situe présentement dans le tiers supérieur du marché ontarien en termes de prix. L'expérience européenne également confirme ce qu'on a pu observer ici. De fait, on ne trouve à aucun endroit d'exemples d'institutions bancaires qui ont réussi à se démarquer en ce qui concerne le prix de l'assurance ou à entraîner une baisse généralisée des prix. La raison en est fort simple: l'assurance de dommages est déjà une industrie extrêmement fragmentée, un exemple idéal de ce que les économistes appellent la concurrence pure et parfaite. Ainsi, au Québec, les hausses de taux se situent régulièrement en deçà de l'indice des prix à la consommation. Et en ce qui concerne l'accessibilité des produits d'assurance, le régime actuel d'assurance de dommages offre aux Québécois une gamme impressionnante de possibilités parmi 139 assureurs, grands et petits, spécialisés ou diversifiés, régionaux, nationaux ou internationaux, à propriété québécoise, canadienne ou étrangère, distribuant leurs produits directement ou par l'entremise de courtiers.

● (15 h 20) ●

À cet égard, il faut noter que l'accessibilité a plutôt diminué qu'augmenté au Québec depuis que le Mouvement Desjardins a commencé à distribuer de l'assurance de dommages dans ses locaux en 1988. En effet, entre 1988 et 1995, le nombre de cabinets de courtage a chuté de 29 % dans la province, ce qui représente la disparition de 700 petites et moyennes entreprises. Le bilan est donc plutôt tiède, puisque l'avantage de prix ne s'est pas matérialisé, tandis que l'accessibilité a plutôt régressé depuis 1988. La différence marquante que les institutions de dépôts devaient faire en assurance ne s'est pas concrétisée et, en conséquence, les avantages de cette approche ne sauraient en aucune façon compenser les dangers qu'elle recèle.

En ce qui concerne la protection des consommateurs, la présence d'agents d'assurances ou de cabinets multidisciplinaires d'agents dans les succursales des institutions de dépôts présente une menace indéniable relativement à l'interdistribution qui, dans sa version intégrale, revêt la forme de la vente liée. En effet, nous

sommes convaincus que des règles législatives ne peuvent pas, dans ce contexte, permettre un contrôle véritable de l'utilisation de l'information, surtout si le concept d'agent à temps partiel était retenu. En vertu de ce concept, un agent pourrait être à la fois à l'emploi d'un cabinet multidisciplinaire et d'une institution de dépôts et offrir aux consommateurs des produits aussi liés qu'un prêt automobile et une assurance auto qu'un prêt hypothécaire et une assurance-habitation. Comment peut-on valablement envisager qu'une loi puisse obliger cet agent à oublier l'information qui lui a été transmise par un client en tant qu'employé de l'institution de dépôts?

De plus, à l'ère de l'informatique où, à défaut d'être personnellement informés, les agents n'auraient qu'à presser quelques boutons pour avoir accès à une vaste banque de données sur un client, il serait, dans la pratique, impossible de cloisonner l'utilisation des informations obtenues des clients. On serait donc en présence d'un risque réel que des pressions indues soient exercées sur le consommateur ou, à tout le moins, qu'il soit découragé d'exercer son droit de rechercher les meilleures protections et le meilleur prix. L'approche est séduisante, nous en convenons, et peut sembler, à première vue, présenter un avantage accru au consommateur. Néanmoins, une telle ouverture recèle des dangers en soi et serait inévitablement imitée par les banques un jour ou l'autre, ce qui mène tout droit à un contrôle oligopolistique de notre industrie. Vous savez qu'il y a quelques mois le ministre fédéral des Finances a annoncé son intention de ne pas revoir les règles applicables à la vente d'assurance par les banques à charte avant 2002. Par contre, si le gouvernement québécois décidait dès à présent d'adopter l'approche envisagée, on peut sans aucun doute prévoir que les banques intensifieraient leurs pressions auprès du gouvernement fédéral afin qu'il modifie l'échéance de 2002 et réévalue sa position. Il s'agit, à notre avis, d'un scénario dont on ne peut raisonnablement faire abstraction après l'expérience des fiducies et des valeurs mobilières.

Je n'ai nullement besoin d'insister, je crois, sur le danger de concentration que représente l'entrée massive des banques dans le secteur de l'assurance de dommages. Les dangers de l'interdistribution et de la concentration ont d'ailleurs été pleinement reconnus par les associations de consommateurs qui se sont à maintes reprises prononcées contre la distribution d'assurance dans les institutions de dépôts.

Les deuxième et troisième objectifs, soit la santé de l'industrie et l'affirmation de la compétence du Québec, sont forcément inséparables. Nous croyons que la législation envisagée ne pourrait que compromettre irrémédiablement l'atteinte de ces objectifs pour les raisons invoquées plus tôt. Les conséquences inévitables d'une intégration des opérations financières et d'assurance dans les succursales bancaires vous sont bien connues. La meilleure garantie pour le Québec est donc d'exiger que la vente d'assurance se fasse par des filiales d'assurance à l'extérieur des institutions de dépôts. À cet égard, les intérêts du gouvernement et de l'industrie

convergent d'ailleurs avec ceux des travailleurs. En effet, toute mesure du gouvernement québécois qui aurait pour effet d'accélérer la progression des banques en assurance au détriment d'assureurs ayant leur siège social ou des succursales au Québec et au détriment des courtiers d'assurances aurait pour effet de déplacer un nombre considérable d'emplois du Québec vers l'extérieur, car, faut-il le rappeler, les centres décisionnels de la plupart des grandes banques ne se situent pas au Québec.

Pour toutes ces raisons, le BAC recommande que la vente d'assurance soit interdite dans les locaux des institutions de dépôts, même par l'intermédiaire d'une société d'assurances, et que les activités des cabinets multidisciplinaires s'exercent hors des locaux des institutions de dépôts et que leurs membres n'aient pas de lien d'emploi avec ces institutions.

Permettez-moi maintenant de passer au sujet des organismes de réglementation et de discipline. À cet égard, le BAC est d'accord avec les constats du rapport et se rallie entièrement à l'option 1 qui est proposée, soit la mise en place d'un seul organisme chargé de l'autoréglementation et de l'autodiscipline. Cet organisme pourrait s'inspirer du modèle d'encadrement des ordres professionnels. Par ailleurs, dans la mesure où la loi conservera son caractère professionnel, rien ne justifie la participation des assureurs de dommages aux activités de cet organisme ni à son financement. Je vous souligne, en passant, qu'en 1990 les assureurs avaient versé 2 100 000 \$ au bureau de l'Inspecteur général des institutions financières, et la mesure de 1989 devait nous permettre de réduire ces coûts. La réalité, en 1995, c'est que les cotisations de l'Inspecteur général avaient atteint 2 500 000 \$, soit une croissance de 400 000 \$, auxquels s'est ajouté, en moyenne, par année, 1 100 000 \$ versé au Conseil des assurances de dommages, pour un total de 3 600 000 \$. À cette époque où les entreprises et les gouvernements doivent contrôler leurs coûts, rien ne justifie cette inflation de 70 % dans une aussi courte période.

Le BAC recommande donc qu'un seul organisme d'autoréglementation et de discipline des intermédiaires de marché soit mis en place et que seuls les intermédiaires de marché visés par la loi en fassent partie et en assument son financement.

Enfin, quant à la question d'un ombudsman, nous sommes évidemment d'accord pour que les citoyens bénéficient de toute la protection requise, mais nous estimons qu'il faut éviter d'augmenter les dépenses de l'État en multipliant les postes. Nous suggérons donc qu'un des postes actuels, par exemple, l'Inspecteur général ou le surintendant des intermédiaires, soit redéfini pour assumer ce rôle.

En terminant, passons à la question des experts en sinistre. Il existe, comme vous le savez, deux types d'experts en sinistre: ceux qui sont employés ou mandatés par les assureurs et ceux dont les services sont retenus par les consommateurs, et qu'on désigne sous l'appellation «experts en sinistre publics». Ces deux types

d'experts ont une caractéristique commune: ils n'offrent pas de produits et services financiers aux consommateurs; ils ne devraient donc ni l'un ni l'autre être visés par la Loi sur les intermédiaires de marché. Par ailleurs, les experts en sinistre employés ou mandatés par les assureurs ne concluent aucun contrat avec le consommateur. Ils participent au règlement des sinistres, comme bien d'autres intervenants, par exemple les évaluateurs, les comptables, les entrepreneurs en construction, etc. Tout comme ces autres spécialistes, ils engagent les responsabilités de l'assureur qui les emploie ou le mandate et dont les activités sont déjà régies par la Loi sur les assurances. Rien ne justifie donc que ces experts soient assujettis à une autre législation, puisque les droits des assurés sont déjà protégés par la Loi sur les assurances.

Le BAC recommande donc que ni les experts en sinistre employés par les assureurs ni les experts indépendants mandatés par les assureurs ne soient soumis à la Loi sur les intermédiaires de marché ni à quelque autre législation spécifique. Par contre, les experts en sinistre publics concluent des contrats avec des consommateurs qui, pour acquitter leurs honoraires, leur versent une portion de l'indemnité reçue de l'assureur. Pour garantir les droits de ces consommateurs, il serait, à notre avis, opportun que les experts en sinistre publics soient régis par la Loi sur la protection du consommateur.

● (15 h 30) ●

M. Brouillette (Yves): Ceci résume donc les points que le Bureau d'assurance du Canada désire voir soumettre aujourd'hui. Nous croyons qu'en endossant les ajustements proposés, notamment la subdivision de la démarche en deux temps et l'interdiction de vendre de l'assurance dans les institutions de dépôts, la commission permettra au gouvernement québécois de mieux atteindre ses objectifs les plus fondamentaux. Elle permettra aux intervenants actifs au Québec d'aborder les grands défis qui les confrontent dans un climat sain, où tous auront des chances égales de prospérer, qu'il s'agisse des assureurs locaux ou internationaux, de filiales d'institutions de dépôts ou de courtiers, qui sont, comme vous le savez, en grande majorité de petites et moyennes entreprises. Elle garantira, à court et à moyen terme, que les consommateurs continueront à bénéficier des meilleurs prix possible, et d'une grande accessibilité, et d'une protection maximale de leurs droits. Elle évitera de créer des précédents qui menaceraient inévitablement la compétence du Québec dans le domaine de l'assurance.

Enfin, en fournissant un cadre équitable aux assureurs qui ont des succursales ou leur siège social au Québec, aux courtiers disséminés dans toutes les régions, de même qu'aux filiales d'institutions de dépôts, mais en évitant de paver la voie à la percée des banques à charte en assurance, elle contribuera à conserver au Québec des emplois qui risqueraient, autrement, d'être transférés dans d'autres provinces. Nous espérons que ce témoignage apportera une contribution positive au débat

et nous vous remercions de votre bienveillante attention. Il nous fait plaisir de répondre à vos questions.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci, MM. Brouillette et Lamontagne, de la présentation du mémoire du Bureau d'assurance du Canada. J'invite le député de Marguerite-D'Youville à vous questionner, pour connaître, approfondir davantage votre mémoire, votre position.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. D'abord, au nom du ministre, M. Landry, qui ne peut être ici aujourd'hui — comme vous le savez, le mercredi, ce sont les réunions du Conseil des ministres — je vous souhaite la bienvenue. Et j'aimerais dire, en préambule, que votre mémoire est, à mon avis personnel, un des plus intéressants qu'on a reçus, qu'il soulève beaucoup de questions, qu'il remet en question également certaines affirmations qu'on a affirmées et sur lesquelles j'aimerais aller un peu plus loin avec vous.

J'aurais d'abord une petite question plutôt d'ordre strictement technique. Vous dites, dans votre mémoire, qu'il y a un sondage qui a été réalisé par Insight Canada Research, indiquant que les Québécois estiment qu'une société d'assurance de dommages leur fournit un meilleur service qu'une banque. Alors, est-ce que vous pourriez, dans l'intérêt des parlementaires, déposer ou envoyer, faire parvenir au président de la commission ce sondage-là? Ce serait intéressant que nous l'ayons, comme membres de la commission. Alors, ça, c'est ma première question d'ordre plutôt technique.

M. Brouillette (Yves): Il me semble bien plausible qu'on vous transmette cette recherche. Je vous remercie de votre commentaire au sujet de notre mémoire, et c'est définitivement notre but de remettre en question un certain nombre de choses établies. Donc, il semble qu'on a atteint notre but.

M. Beaulne: Bien, en ce qui me concerne, vous l'avez atteint, et ça m'amène à vous poser une deuxième question, qui est la suivante. Vous avez mentionné que l'entrée, dans ce secteur d'activité, des banques à charte aurait comme effet un déplacement d'emplois vers les autres provinces, du fait, entre autres, que les banques à charte, à l'exception de la Banque Nationale et de la Banque Laurentienne, ont leur véritable siège social décisionnel à Toronto, un constat que je partage entièrement avec vous. Pourriez-vous expliciter un peu de quelle manière ces emplois-là pourraient se déplacer vers l'extérieur?

D'autant plus que — je pense que c'est un point nouveau que vous mentionnez, que vous apportez, ici, dans ces discussions — l'Association des banquiers canadiens, qui est passée devant nous avant vous, nous a fait un peu sourciller lorsqu'ils recommandaient d'enligner nos règlements sur ceux du fédéral plutôt que l'inverse. Nous, on juge que nos règlements sont meilleurs que ceux du fédéral, alors on ne voit pas pourquoi on s'enlignerait sur ceux du fédéral, mais l'Association

des banquiers canadiens suggérerait le contraire. Disons que du côté... En tout cas, ici, ça nous a fait plutôt sourciller. Puis, quand vous amenez un argument comme celui-là du déplacement d'emplois, dans le contexte actuel, que vous connaissez très bien, qui est la préoccupation des emplois, ce serait important, pour le bénéfice des membres de la commission, que vous élaboriez sur ce point-là en particulier.

Une voix: Tu peux commencer, Yvon.

M. Lamontagne (Yvon): Oui, alors, si on prend l'exemple du succès qu'a eu Desjardins, avec son initiative, ici, au Québec, vous savez qu'un grand nombre d'emplois ont été créés, heureusement, à Lévis. Je pense qu'avec toute la dimension des communications téléphoniques, etc., on sait qu'il y a un grand nombre d'emplois, et je pense que c'est heureux que ça ait été comme ça.

Cependant, on peut imaginer que, si les autres institutions bancaires décidaient d'aller dans la même direction, on pourrait peut-être avoir une situation comme celle que l'on vit actuellement avec les cartes de crédit. Par exemple, bien qu'on vous annonce qu'au niveau d'une des banques, si vous prenez la carte Visa, appelez 1-800 et on va adhérer au plan de la carte de crédit, très rapidement, vous découvrez que votre 1-800 vous amène quelque part, à Toronto ou au Nouveau-Brunswick. Ça, c'est une réalité.

Alors, en ce qui concerne les postes, les emplois comme tels, pour nous, si les parts de marché devaient aller à la même cadence que ce que nous avons vu avec Desjardins, qui était environ 1,5 % à 2 % de part de marché par année, et que vous mettez toutes les banques qui agiraient à ce titre, il n'y a aucun doute que le nombre de courtiers disséminés partout, en région, se réduirait davantage du nombre que vous avez. Donc, ce sont des postes qui sont ici.

Bien sûr qu'il y aurait d'autres postes qui seraient créés ici, mais, à notre point de vue, il y aurait encore un plus grand nombre de postes créés dans les centres décisionnels qui seraient hors du Québec.

M. Beaulne: Sans vous demander un ordre de grandeur précis, je suppose que... Au-delà, strictement, mettons, d'une intuition que, je pense, je partagerais avec vous, avez-vous approximativement un ordre de grandeur que vous pourriez indiquer sur le résultat de ce déplacement net d'emplois?

M. Lamontagne (Yvon): Écoutez, je ne voudrais pas m'aventurer, si vous le voulez, à vous lancer des chiffres qui n'aient pas... Vous savez que, dans ce domaine, on est vraiment dans le domaine...

M. Beaulne: Oui, oui.

M. Lamontagne (Yvon): ...du pronostic, et c'est vraiment difficile de lancer des chiffres. Mais, nous, il nous apparaît que, si on regarde uniquement ce que nous

avons pu vérifier à date avec quelque chose qui est près de nous, ça serait certainement un nombre d'emplois assez considérable.

M. Brouillette (Yves): Il faut voir quelques autres aspects aussi. En particulier, c'est que ce sont les courtiers d'assurances qui seraient les premiers touchés par ces pertes d'emplois là, et là on parle d'emplois qui sont répartis, présentement, à travers l'ensemble du territoire. Alors, s'il y avait une progression rapide de la part de marché des banques, ça entraînerait forcément une diminution des effectifs du côté des courtiers d'assurances, et il est difficile de quantifier et de dire exactement quel serait le nombre. Mais il faut retenir que ces pertes d'emplois là surviendraient à travers tout le territoire du Québec où sont situés les courtiers.

Il y a un autre aspect aussi qu'il ne faut pas oublier dans tout ça et qui est encore peut-être plus difficile à quantifier, c'est l'attitude générale par rapport aux institutions financières. Alors, on a des sièges sociaux de groupes importants, maintenant, qui sont situés au Québec — on en a quelques-uns qui sont représentés ici, cet après-midi — et il faut éviter que la législation ou la réglementation du gouvernement du Québec semble favoriser toujours une même institution. Parce que, si cette impression de favoritisme à l'endroit d'une seule institution prévaut constamment dans la législation ou la réglementation, il est entendu que c'est très néfaste pour attirer des sièges sociaux d'entreprises qui ont une plus grande envergure à se situer au Québec. Donc, quand on parle de changer la loi pour favoriser davantage les institutions de dépôts, bien, il est entendu qu'à court terme il y en a une institution de dépôts qui est favorisée, et il y a là des relents de favoritisme qui peuvent être certainement nuisibles à l'image du Québec.

M. Beaulne: Bon. Je vous remercie. Juste avant de passer à une autre question, quand vous dites «des emplois en nombre considérable», c'est quelques centaines ou quelques milliers?

M. Brouillette (Yves): Présentement, on citait tantôt le chiffre de 28 000 emplois. Alors, on peut facilement parler de milliers d'emplois.

M. Beaulne: O.K.

M. Brouillette (Yves): On ne peut pas parler de 100 000 emplois...

M. Beaulne: Non, non, non, je comprends.

M. Brouillette (Yves): ...mais il faut voir l'ordre de grandeur.

• (15 h 40) •

M. Beaulne: Merci. Une autre question, de nature un peu différente. Vous affirmez dans votre mémoire que la réglementation sur l'utilisation des renseignements personnels qui sont détenus par les

institutions de dépôts ne permettra pas un véritable contrôle de l'utilisation de l'information, même et puis surtout si le concept d'agent à temps partiel est reconnu. C'est une question qui nous préoccupe également. Probablement que mes autres collègues vont vouloir abonder davantage sur la question de concurrence, de compétitivité, ce que vous avez également abordé, mais, au niveau de l'échange d'information... Au fond, quand vous affirmez quelque chose comme ça, la question qui me vient à l'esprit, puis probablement à l'esprit de ceux qui ont lu le mémoire aussi, c'est que, dans la mesure où il existe, au Québec, une loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé, une affirmation comme celle-là nous laisse à penser que vous pensez que, au fond, la loi n'est pas ou bien suffisante ou bien appliquée adéquatement. Alors, j'aimerais vous entendre un peu plus là-dessus.

M. Lamontagne (Yvon): Regardez, encore une fois, je voudrais éviter de spéculer sur des choses qui seraient des qu'en-dira-t-on, etc. Je pense qu'il y a des exemples qui vous ont été donnés déjà, soit par les associations de courtiers, etc. Moi, je vais m'en tenir à ce que nous avons dans le livre vert, qui dit, à un endroit, qu'on pourrait permettre le double emploi.

Prenons uniquement cet aspect-là du double emploi. Un même individu qui serait à la fois à l'emploi d'une institution de dépôts puis à l'emploi d'un assureur, il n'y a aucune loi qui va être capable de cloisonner le cerveau de cet individu-là. Quand il vient de prêter de l'argent, il a toute une gamme d'informations sur l'individu, et là il enlève son chapeau, et il met celui d'assureur, puis il dit maintenant: Je voudrais vous assurer. Il n'y a pas besoin d'avoir de loi pour l'empêcher, il l'a, l'information. Donc, pour nous, ça, ça nous apparaît être un cas très concret, si vous le voulez, que, même avec toute la bonne volonté du monde, une loi ne pourrait pas cloisonner ce type d'information là.

Maintenant, quant à l'autre partie de votre question, je ne voudrais pas, comme je le mentionne, m'aventurer sur des qu'en-dira-t-on, mais il est clair pour nous que l'information en abondance qui existe, présentement, à l'intérieur des institutions de dépôts... Je ne parle pas uniquement de Desjardins, on a fait la même remarque en ce qui concerne les banques et, dans notre mémoire, au niveau des banques, on a même mentionné que certaines banques avaient plus d'information sur des individus que le gouvernement lui-même. Pourquoi? Parce qu'on a l'information de la banque, de la fiduciaire, des valeurs mobilières, etc., et tout ça, c'est dans une banque de données. Alors, on se dit: Pour nous, il peut y avoir danger, malgré les lois, qu'il y ait abus.

M. Beaulne: Merci. Une dernière question. Vous vous dites défavorables à l'idée d'obliger les courtiers à divulguer leurs liens d'affaires, en mentionnant qu'une telle mesure créerait surtout de la confusion chez le consommateur. C'est la manière dont vous le dites dans votre présentation. Pourriez-vous nous dire de quelle

manière le consommateur peut être confus par la divulgation de liens d'affaires, alors que des mesures semblables sont exigées, par exemple, à la Bourse, en fonction des transactions d'initiés, et puis de la part des députés qui deviennent ministres au Conseil des ministres? On est obligés de divulguer nos intérêts. Alors, si c'est bon pour quelques-uns, pourquoi ça ne serait pas bon pour vous?

M. Brouillette (Yves): En fait, tout dépend du genre de divulgation dont il est question. S'il s'agit de demander au courtier de déclarer les assureurs avec lesquels il fait des affaires, je pense que ça peut certainement être envisageable. Mais on a vu, dans les recommandations, des choses qui nous paraissaient beaucoup trop détaillées et qui sont susceptibles d'alourdir le travail des courtiers d'assurances. Parce qu'il faut bien constater que, dans l'industrie, avec la concurrence qu'on connaît, on a fait des efforts, à travers les années, pour améliorer l'efficacité des transactions. Alors, si on nous amène des contraintes additionnelles pour dire: Le courtier doit fournir tel, tel type d'information, puis là commencer à expliquer ces situations-là, on vient affaiblir la position concurrentielle des courtiers d'assurances, et ça, ça nous apparaîtrait une conséquence très dommageable.

Parce que, s'il y a autant de concurrence actuellement, c'est grâce au réseau de courtiers d'assurances. En fait, l'individu qui demeure dans une petite ville, un village, actuellement, a accès, bien souvent, à 10, 15, 20 compagnies d'assurances. Pensez-vous que, si ce n'était pas du réseau de courtiers d'assurances qui existe, ça serait possible? Il aurait accès à une, deux, trois compagnies d'assurances. Alors, il y a un réseau qui est vivant, qui est celui des courtiers d'assurances. Il faut prendre des mesures pour s'assurer qu'il y a des règles d'éthique, etc., mais il faut être bien prudent pour ne pas faire en sorte que ce réseau de courtage là devienne moins concurrentiel par rapport aux autres réseaux de distribution. Il faut lui laisser sa chance. Or, si on lui impose toutes sortes de contraintes réglementaires comme celles-là, on élimine, puis, éventuellement, on va se retrouver avec un réseau de courtiers d'assurances beaucoup plus faible et, par conséquent, moins de concurrence dans le marché.

Déjà, quand on parle de divulgation, la Loi sur l'assurance automobile — ça remonte à 1977 — prévoyait que les assureurs devaient divulguer le taux de commission sur les polices. Sauf erreur, ça faisait partie de la Loi sur l'assurance automobile et ça n'a jamais été appliqué parce qu'on n'a jamais trouvé de façon de rendre ça équitable par rapport aux autres modes de distribution. Alors, quand même que le courtier dirait: Moi, je reçois 12 % de commission puis qu'un autre courtier reçoit, lui, 15 % de commission ou 7 % de commission, quelle signification ça peut avoir quand on sait que le rôle du courtier peut varier beaucoup d'un courtier à l'autre ou d'un assureur à l'autre? Alors, il nous semble que ça aurait été susceptible uniquement d'accroître la confusion.

Alors, c'est pour ça, je pense bien, que cette partie-là de la Loi sur l'assurance automobile n'a jamais été... On n'a jamais trouvé de façon de le faire qui aurait été équitable pour les différents réseaux de distribution. Alors, il nous apparaît tout à fait inapproprié de revenir avec des mesures comme celles-là à ce moment-ci.

M. Beaulne: Vous avez mentionné les taux de commission, mais, au-delà des taux de commission, quels sont les autres types d'information que vous jugez trop lourds à divulguer ou qui vous posent problème?

M. Brouillette (Yves): Bien, en fait, ce n'est pas un type ou l'autre. Je pense que le courtier se doit d'avoir une relation d'ouverture avec ses clients. Alors, si le client lui pose des questions, il doit répondre aux questions de son client. C'est d'en arriver avec des réglementations précises pour dire, chaque fois qu'un client va se présenter pour demander d'ajouter un conducteur ou de changer de véhicule, qu'il va commencer par... Il va falloir lui raconter tout l'historique du courtier, puis comment il est arrivé en affaires, puis quelle sorte de pourcentage de ses primes il place avec tel assureur. Ma foi, ça va alourdir, si on veut, affaiblir le réseau de courtage, puis favoriser d'autres modes de distribution. C'est une très belle façon de le faire. Mais, si on veut maintenir un réseau de courtage sain, c'est un pas dans la mauvaise direction.

M. Beaulne: Bon, ça me va. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Viger.

M. Maciocia: Merci, M. le Président. Merci de votre mémoire. Je pense que vous êtes très clairs et très explicites dans votre mémoire présenté devant la commission. Vous nous dites très clairement que vous n'êtes pas d'accord que, premièrement, on ouvre encore plus le décloisonnement dans le sens d'aller vers les banques, parce que l'expérience, elle n'est pas concluante, apparemment aussi, en Ontario, l'expérience qu'il y a eu avec les banques en Ontario.

Et, deuxièmement, vous nous dites aussi qu'il faudrait absolument — parlons sincèrement des caisses populaires Desjardins — qu'il n'y ait pas de vente d'assurance à l'intérieur des succursales, à l'intérieur des institutions de dépôts, même des succursales des caisses Desjardins, si j'ai bien compris le mémoire. Et vous spécifiez, vous dites les raisons pour lesquelles il ne faudrait pas.

Si j'ai bien compris, dans le mémoire, vous nous dites aussi qu'il y a eu une disparition de 29 % des bureaux de courtage au Québec. Est-ce que ce sont des statistiques réelles ou ce sont des statistiques un peu farfelues? Parce qu'à un certain moment il y a eu des impressions que ce nombre avait été jeté comme ça,

juste en l'air, sans savoir concrètement que, vraiment, il y avait eu une trentaine, 30 %, 29 % de disparitions des courtiers d'assurances.

Et, deuxièmement, vous dites dans votre mémoire, à la page 9, qu'entre 1988 et 1995 le nombre de courtiers a diminué de 9 % au Québec, alors qu'il a augmenté de 17 % dans le reste du Canada. Et j'aimerais avoir ça aussi parce que, si j'ai bien compris, quand le Mouvement Desjardins est venu devant la commission, il nous avait dit que le nombre de courtiers avait augmenté au lieu de diminuer ici, au Québec. Pourriez-vous répondre à ces deux questions?

• (15 h 50) •

M. Lamontagne (Yvon): Alors, en fait, il y a trois questions. Il y a celle du 30 %, les chiffres du 9 % et du 17 % et la contradiction qui semble exister entre ce qui a été dit chez Desjardins et ce que nous prétendons. Je rappelle ici — ça a été dit au tout début — nous, nous parlons ici de l'assurance de dommages exclusivement.

M. Maciocia: C'est clair.

M. Lamontagne (Yvon): Bon. Ce que je vous confirme, avec les données que j'ai eu à vérifier à quelques reprises, premièrement, effectivement, le nombre de cabinets de courtage, entre les deux périodes que je vous ai citées, aurait été réduit de l'ordre de 29 %, ceci puisé aux sources de l'Association canadienne des courtiers d'assurances.

Quant à la question du 9 % et du 17 % dont on parlait tout à l'heure, ces deux chiffres avaient été montrés dans le but de vous indiquer la tendance qui était connue dans le reste du Canada sans le Québec et ce que nous avions depuis la même période au Québec, et la source est également la même source.

Quant au troisième aspect, la contradiction qui semble exister, je ne veux d'aucune façon prétendre que ce qui a été dit ici est faux, je ne sais pas quelle référence... Est-ce qu'on parlait, par exemple... Je vais vous faire une hypothèse: si on se référait aux courtiers d'assurance-vie, par exemple, et non d'assurance de dommages, c'est clair que, si on regarde...

M. Maciocia: Je vous arrête. On parlait uniquement de dommages.

M. Lamontagne (Yvon): Bon, alors, si on parlait de dommages, le chiffre que je vous mentionne est tiré de la source que je vous ai mentionnée, l'Association canadienne des courtiers d'assurances. Et une chose est certaine, on peut peut-être se disputer sur un pourcentage ou deux, d'un côté ou de l'autre, mais, dans l'ensemble, on voit que la tendance au Québec a été nettement à la baisse et celle dans le reste du Canada, à la hausse.

M. Maciocia: C'est très important pour nous, pour que la commission puisse vraiment statuer sur la

situation, parce que vous savez très bien que l'intérêt du gouvernement, c'est celui de créer des postes de travail, de créer des emplois au lieu qu'il y ait une diminution d'emplois.

Le 29 % de la disparition des bureaux de courtage, ça représente combien de personnes?

M. Lamontagne (Yvon): Ça représente 700 cabinets de courtage et, si on dit qu'en moyenne un cabinet de courtage... Et là je pourrais, si vous le voulez, citer une étude qui avait été faite il y a déjà 10 ans passés par notre collègue, M. Samson, à l'époque où il était à l'université, où il faisait sa thèse. On disait à l'époque qu'il y avait 40 % des cabinets de courtage qui souscrivaient moins de 750 000 \$; environ 50 % des cabinets de courtage, entre 750 000 \$ et 3 000 000 \$, autour de ça; et tout le reste, le petit reste, si vous voulez, 10 % étaient des plus gros courtiers.

Donc, si je prends en moyenne des courtiers de l'ordre de 3 000 000 \$, si vous voulez, de 2 500 000 \$, de 3 000 000 \$, on peut parler de cinq à sept personnes par cabinet, en gros. Si on voulait être conservateur, on pourrait parler de cinq personnes. Donc, on parle à peu près de 3 000 personnes.

M. Maciocia: Autour de 3 000 personnes. Une autre question, M. Lamontagne, c'est toujours pour revenir à la question de la concurrence. Je pense qu'au moment où Desjardins est entré dans le domaine de la vente des assurances, dans les succursales, un des objectifs, c'était celui d'une concurrence encore plus grande pour le consommateur et, deuxièmement, le coût.

Je pense que vous avez dit, dans votre mémoire — et je ne sais pas à quelle page — que ça ne s'est pas vérifié. Premièrement, la question du coût, il est resté apparemment au même niveau que les compagnies d'assurances ou les assureurs en général. Et, deuxièmement, quand, dans la concurrence... Et c'est ça que j'aimerais que vous élaboriez un peu, c'est que, au lieu d'avoir plus de concurrence, il y en a moins à date, à cause, justement, de la disparition de 29 % des bureaux de courtage.

Je pense que, dans l'intérêt du consommateur, ce que vous nous dites, que la venue de Desjardins avec la vente dans les succursales, ça n'était pas dans l'intérêt du consommateur, mais plutôt, disons — si je pouvais dire — pas au détriment... mais ça n'a eu aucun impact sur le coût. Et ce que je trouve drôle dans cette situation-là, c'est que tout le monde sait que Desjardins vendait quand même des produits d'assurance, qu'il y a une compagnie d'assurances et que des courtiers représentaient cette compagnie d'assurances là. Tout le monde prévoyait probablement que, étant donné que c'était la succursale qui vendait ces produits-là, à ce moment-là, la commission des courtiers aurait dû être remise, si on pouvait dire. Étant donné qu'il n'y avait plus de courtiers, plus d'intermédiaires, elle aurait dû être remise au consommateur. Mais ce n'est pas le cas qui s'est vérifié, si je comprends bien.

M. Brouillette (Yves): Je pourrais répondre là-dessus. Ce n'est pas parce que c'est distribué sans courtiers d'assurances qu'il n'y a pas de coûts de distribution. C'est une question de savoir quel réseau a les coûts les plus bas, mais il n'est pas certain qu'il y a un réseau qui a des... Vous savez, distribuer, soit dans les caisses populaires ou dans des succursales d'assureurs directs, ça coûte quelque chose aussi. Alors, quand on dit qu'il y a une commission au courtier, il y a, de l'autre côté, des coûts de distribution aussi. Alors, de penser que l'écart que ça pourrait représenter est égal à la commission du courtier, c'est absolument invraisemblable.

Puis il faut rappeler que notre position n'est pas de dire que les banques ou les caisses ne doivent pas être impliquées dans l'assurance. En fait, on n'a pas de difficulté. Je crois que la filiale de CIBC a fait partie du Bureau d'assurance du Canada, Desjardins a fait partie longtemps du Bureau d'assurance du Canada. On n'a pas de difficulté avec le fait que les banques ou les caisses populaires soient impliquées dans le domaine de l'assurance, on croit à la libre concurrence. Tout ce qu'on veut, c'est avoir des règles du jeu qui soient équitables et qui soient les mêmes pour tous. On ne veut pas qu'il y ait d'institutions qui soient privilégiées au détriment des autres.

M. Lamontagne (Yvon): Si je pouvais compléter sur le deuxième point que vous avez demandé, comment ça se fait que, si Desjardins vend de l'assurance, ça a eu un joueur additionnel puis que ça a réduit l'accès. Il semble y avoir une contradiction. Or, si je prenais un exemple très concret, là, très, très concret, si je prends, par exemple, un territoire, le territoire de M. Laprise en tant que tel, à Saint-Félicien, prenons cet exemple. Si, à Saint-Félicien, on a une caisse populaire puis qu'on a deux courtiers d'assurances, un des deux courtiers d'assurances cesse d'opérer parce que les caisses commencent à faire de l'assurance. La caisse va offrir un produit d'assurance qui est le produit des caisses. Le courtier qui est disparu représentait six ou huit compagnies d'assurances, donc il y a huit compagnies qui ne seront plus présentes à Saint-Félicien. Donc, en surface, on peut dire: Oui, l'accès s'est agrandi, puisque Desjardins est là, mais, de l'autre côté, les courtiers qui sont disparus ne sont pas seulement disparus, eux, ils sont disparus avec les compagnies qu'ils représentaient dans cette région où ils étaient.

M. Maciocia: M. le Président, qu'est-ce que vous dites à la prétention qu'une très grande partie des courtiers d'assurances représentent une compagnie seulement?

M. Lamontagne (Yvon): Une grande partie des courtiers d'assurances...

M. Maciocia: Ils représentent une compagnie au lieu de représenter plusieurs compagnies.

M. Lamontagne (Yvon): Quand on parle d'une grande partie, disons qu'au départ, par définition, un courtier d'assurances doit représenter plus d'une compagnie. Bon. Est-ce qu'il est possible... On va se donner un exemple: le courtier qui fait de l'assurance bris de machine, qui est une assurance extrêmement spécialisée, il est possible qu'il place son bris de machine, si on veut, avec une compagnie de bouilloires et de machines. Ça, c'est possible. Il pourrait avoir un fragment de son portefeuille qui puisse être dirigé vers un assureur. Mais, si un courtier, dans toutes les catégories d'assurances, particuliers, entreprises spécialisées, cautionnement et bouilloires, ne représente qu'un assureur, à mon avis, ce n'est plus un courtier, c'est un agent.

M. Maciocia: Merci. J'avais une autre question, M. le Président. À la page 15 de votre mémoire, vous dites, quand vous parlez de l'organisme, du conseil de l'organisme que le gouvernement propose d'instaurer: «...ce Conseil étant voué au contrôle de la profession d'intermédiaire, seuls des intermédiaires devraient en faire partie et assumer les coûts y afférant.» Comment devrait-on couvrir les ventes directes, soit par Internet, soit par téléphone? Comment vous prévoyez voir, étant donné que les compagnies d'assurances ne sont pas partie prenante de ce conseil d'administration? Comment vous justifiez, comment vous allez régler? Étant donné qu'on parle toujours de la protection du consommateur, comment on peut contrôler ces ventes par Internet ou par téléphone?

M. Lamontagne (Yvon): Bon, disons que ce qui est présenté... Je reviens, là, si vous voulez, sur l'organisme lui-même. On dit, nous, un organisme et on dit que les assureurs de dommages ne doivent pas être là. Alors, ça, c'est notre premier énoncé. Pourquoi? Parce qu'on dit: C'est une loi professionnelle, ce sont les intermédiaires de marché. Vous vous rappellerez qu'on a dit également, au tout départ, quand on a parlé du champ d'application de la loi, qu'il faudrait qu'il y ait une réflexion en deux temps. Nous, ce que nous disons, c'est que toute la partie de réflexion qui se projette sur le futur, les nouvelles technologies relativement à la distribution, non seulement Internet, mais d'autres modes de distribution qui sont utilisés actuellement par les locataires d'automobiles, etc., c'est l'ensemble de toutes ces activités-là qui devraient être requestionnées et revues dans une projection des années futures.

● (16 heures) ●

Pour nous, il nous apparaissait que, tel que présenté à ce moment-ci, ça nous donnait une très, très courte période pour être en mesure de pouvoir examiner les pour et les contre de chacun des modes de distribution. Donc, pour le moment, c'est pour ça que notre suggestion allait dans le sens que ce soit les intermédiaires de marché, puisque, pour nous, il s'agit d'une loi professionnelle.

Évidemment, si, avec le temps, cette loi devait devenir une loi globale de distribution des services

financiers, ça serait une autre question à ce moment-là qu'il faudrait regarder dans cette hypothèse-là.

M. Brouillette (Yves): J'aimerais rajouter, si vous me permettez, parce que c'est une question intéressante que vous posez et, on peut dire, avec les nouveaux modes de distribution, d'en venir à élargir la portée de la loi... Actuellement, on parle de la Loi sur les intermédiaires de marché. Alors, s'il n'y a pas d'intermédiaires, pourquoi veut-on se servir de la Loi sur les intermédiaires de marché pour gérer cette situation-là? Vous allez me dire: Est-ce que ça signifie qu'il n'y a aucune protection pour le consommateur qui transigerait sa police par l'Internet? Bien, ma foi! l'Inspecteur général des institutions financières est encore là, à ma connaissance. Il ne faut pas essayer de faire en sorte que la Loi sur les intermédiaires de marché couvre toutes les situations possibles puis celles qui vont être possibles dans 10 ans d'ici. Si on part avec cette prémisse-là, on va finir avec de la surréglementation, puis c'est ça qu'on a déjà. Il ne faut pas se raconter d'histoires.

On citait les coûts tantôt, puis on parle ces temps-ci et depuis plusieurs années déjà d'assouplir, puis d'alléger la réglementation. Avec toute cette histoire de la loi 134, on est exactement en sens contraire. Ça coûte 75 %, comme Yvon l'a mentionné tantôt, 75 % de plus que ce que ça coûtait il y a six ans. Puis, si on s'en va faire des règlements puis donner à des conseils le pouvoir de gérer des transactions qui pourraient survenir peut-être dans cinq ans, bien, on va se ramasser avec encore plus de réglementations, puis avec une facture encore plus élevée. C'est ça, la conséquence de toutes ces actions-là. On peut bien dire que ça serait bien le fun si on réglementait l'Internet, etc., mais n'oubliez pas qu'il y a une facture. Puis cette facture-là, c'est les consommateurs, qui sont en même temps les contribuables, qui la paient en définitive. Les primes d'assurance, c'est un moyen. Nous, quand on reçoit une facture de millions de dollars pour financer le conseil d'assurances pour des discussions, en grande partie, inutiles, on reçoit cette facture-là, il faut qu'on la charge dans nos primes d'assurance. Ne vous imaginez pas que ce n'est pas le consommateur qui finit par payer ces travaux, en grande partie, inutiles.

M. Maciocia: Vous n'êtes pas sans savoir que, aujourd'hui, on peut acheter par Internet ou par téléphone des polices d'assurance à l'extérieur du Québec sans que la compagnie n'ait aucune succursale ou le siège social au Québec. Comment l'Inspecteur général des institutions financières pourrait-il intervenir à ce moment-là?

M. Brouillette (Yves): Ça pose des questions intéressantes, puis quand on parle non seulement au point de vue assurances, au point de vue d'autres sortes de transactions. J'ai vu des études très volumineuses au sujet des secteurs bancaires: comment on va adopter des réglementations par rapport au commerce électronique

dans le secteur bancaire. Ça pose des questions très intéressantes.

Ça m'apparaît que c'est le rôle de l'Inspecteur général de se pencher, puis de discuter avec les collègues dans d'autres juridictions comment on va encadrer ça. Il y a différentes formules, je suppose bien, qui sont possibles. On peut informer les gens qu'ils ne seront pas protégés par les lois du Québec s'ils se procurent ce genre de police là. Je pense que c'est de l'information qu'il faut avant tout fournir. C'est la meilleure façon de protéger les consommateurs, protéger les citoyens. C'est de les informer puis de faire le travail. Ce n'est pas en mettant ça dans des lois à ce moment-ci pour prévoir quelques situations puis en créant des organismes lourds et coûteux qu'on va régler ces situations-là.

M. Maciocia: C'était uniquement une question parce que c'est une chose que...

M. Brouillette (Yves): Non. Je pense que c'est une excellente question parce qu'on a entendu à plusieurs reprises dire: Il faut élargir l'histoire parce qu'il va se vendre des polices sur l'Internet, puis ça nous apparaît une fausse manière de poser le problème. Ça ne veut pas dire qu'on vous dit qu'il ne doit pas y avoir un organisme qui s'intéresse à cette question-là, bien sûr. Le surintendant des assurances, l'Inspecteur général des institutions financières, il y a différentes autorités qui sont payées pour s'adresser à ces questions-là. On n'a pas de raison d'inclure ça, à ce moment-ci, dans le mandat des organismes qui sont prévus pour encadrer les intermédiaires de marché, s'il n'y a pas d'intermédiaires d'impliqués dans ces transactions-là.

M. Maciocia: Merci.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Charlevoix, il resterait quatre minutes.

M. Bertrand (Charlevoix): M. le Président, je voudrais rester un petit peu sur la dernière partie.

Vous favorisez un organisme. Vous dites: Nous, on ne voudrait pas y être. Je comprends bien que vous ne fermez quand même pas la porte si la conclusion était autrement plus tard, mais, dans le moment, vous dites: On ne voudrait pas y être; il y a des coûts qui sont très élevés. J'ouvre une parenthèse, c'est quand vous dites: Le consommateur paie pour ça, ces coûts-là, j'imagine que si on les enlève le consommateur va en bénéficier. Aussi, je referme la parenthèse immédiatement.

Par contre, les compagnies d'assurance-vie, l'ACCAP en particulier, dans leur mémoire, voudraient être sur l'organisme. Selon vous autres, c'est quoi qui fait que les compagnies d'assurance de personnes auraient raison d'être sur l'organisme et les compagnies d'assurance de dommages, non?

M. Brouillette (Yves): On ne peut pas parler au nom des compagnies d'assurance de personnes; je pense

qu'on peut parler en notre nom. Il y a une situation qui est différente dans l'assurance de dommages. Il y a peut-être — et je ne connais pas suffisamment le secteur d'assurance de personnes — mais il y a une tradition de professionnalisme chez les courtiers d'assurance de dommages. On a eu, pendant plusieurs... Avant la loi 134, l'Association des courtiers d'assurances était un organisme d'autoréglementation professionnelle et, mon Dieu, ça fonctionnait assez bien. Donc, il y a cette tradition-là qui existe dans notre secteur. Il n'y avait pas de représentants des assureurs au conseil de l'Association des courtiers d'assurances puis ça n'a pas empêché la profession d'évoluer. Peut-être qu'il n'y a pas la même réalité, le même statut professionnel aussi bien établi du côté des assurances de personnes, mais je vous avoue que je ne suis pas en terrain bien connu.

M. Bertrand (Charlevoix): Est-ce que vous avez la même position concernant les agents d'assurance de dommages? Parlons du captif, là.

M. Brouillette (Yves): Oui.

M. Bertrand (Charlevoix): Je sais que, vous autres, vous représentez plus des compagnies à courtiers, mais est-ce que votre position est aussi valable sur tous ceux et celles qui vendraient de l'assurance...

M. Brouillette (Yves): Oui.

M. Bertrand (Charlevoix): ...pour des captifs ou autres?

M. Brouillette (Yves): Je voudrais dire qu'on ne représente pas uniquement des assureurs qui font affaire par courtiers.

M. Bertrand (Charlevoix): Vous représentez toutes les compagnies d'assurances?

M. Brouillette (Yves): On représente différents genres... Et, d'ailleurs, il y a M. Douville, ici, qui est le vice-président exécutif du Groupe Promutuel. Je ne sais pas, Jacques...

M. Bertrand (Charlevoix): Donc, est-ce que ce serait valable pour les gens, exemple, de Promutuel?

M. Douville (Jacques): Bon! Je pense, M. le Président, que, s'il y a un coût aux assureurs, les assureurs doivent y être. Pour nous, c'est très clair. Par contre, si c'est vraiment — comme le disaient M. Brouillette et M. Lamontagne, c'est un organisme de professionnels — des professionnels, à notre sens, ils doivent y être, et, à ce titre, il faudrait probablement trouver une façon que les agents d'assurances, les agents captifs, comme vous le disiez, M. le député, y soient, pas nécessairement les compagnies en tant que telles.

M. Bertrand (Charlevoix): Merci. Deux courtes questions. M. Béland, à une de nos questions, répondait qu'effectivement il ne verrait pas d'objection à ce que les agents qui vendent de l'assurance à l'intérieur des caisses, éventuellement, soient, au même titre, dans une association. Je présume que c'est aussi la même chose pour vos groupes à vous autres, que ce soit votre compagnie ou autres.

La question est extrêmement importante parce que si les assureurs ne sont pas là, si on demande uniquement aux intermédiaires traditionnels de payer les frais et de respecter des règles d'éthique pour la protection du consommateur, etc., il va sûrement y avoir un écart élargi encore. Je pense que tout le monde est d'accord pour dire que, pour la protection du consommateur, il faut en arriver à peu près à être sur un pied d'égalité.

M. Brouillette (Yves): Ce qui n'empêcherait pas les courtiers d'assurances, eux, de vouloir s'établir à un niveau plus élevé pour se distinguer des autres réseaux de distribution.

M. Bertrand (Charlevoix): Absolument.

M. Brouillette (Yves): Il faut laisser cette liberté. Qu'il y ait un palier minimum pour tous, je pense qu'on peut en convenir, ça n'empêche pas un organisme, comme l'Association des courtiers ou comme les courtiers, de vouloir se distinguer des autres réseaux de distribution.

M. Bertrand (Charlevoix): Soit par la formation...

M. Brouillette (Yves): Ou d'autres formes.

M. Bertrand (Charlevoix): ...ou autres.

M. Brouillette (Yves): Absolument.

M. Bertrand (Charlevoix): D'accord avec ça. Ça m'amène à vous poser ma dernière question. N'étant pas là, les administrateurs de cet organisme-là, ça fait un sujet de discussion, actuellement, assez intéressant. Toujours en fonction de la protection des consommateurs, il y a des gens qui sont venus ici dire que cet organisme-là, le bureau de direction, les administrateurs devraient être, certains disaient, tous nommés par le ministre, d'autres, en partie, etc. J'aimerais avoir votre vision là-dessus. Est-ce que ces gens-là devraient être élus par les groupes concernés? Est-ce qu'ils devraient être nommés? Quelle serait aussi, peut-être, une partie de protection au niveau du consommateur... Maintenant...

M. Brouillette (Yves): Peut-être que Gaston pourrait commenter sur cette question-là.

• (16 h 10) •

M. Ferland (Gaston): Puisque, nous, on réfère à ça comme étant un organisme professionnel comme tel, alors il va de soi que l'on pense que les membres devraient être élus, à ce moment-là, comme tels, pour que ça s'encadre dans l'organisation.

M. Brouillette (Yves): De la même manière que dans les organismes professionnels il y a des représentants du public, il me semble que ça serait plausible qu'il y ait des représentants du public, mais il doit y avoir une prépondérance, je suppose bien, de représentants de la profession. Je ne suis pas bien près de cette situation-là, mais il me semble que, dans les organismes de corporations professionnelles, il y a une majorité de représentants de la profession. Je ne vois pas pourquoi il en serait autrement dans le cas des intermédiaires en assurance.

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

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci, M. le député de Charlevoix. Je remercie les représentants du Bureau d'assurance du Canada de nous avoir présenté leur position, et j'invite immédiatement les représentants et la représentante de L'Institut d'assurance de dommages du Québec, et je constate que nous aurons le privilège d'entendre encore M. Brouillette. Donc, je suspends pour deux minutes, en attendant le changement de personnes.

(Suspension de la séance à 16 h 12)

(Reprise à 16 h 19)

Le Président (M. Baril, Arthabaska): À l'ordre! J'inviterais les membres de la commission à prendre place, et je vais profiter de l'occasion pour souhaiter la bienvenue au ministre des Finances, qui nous accompagne pour le reste de l'après-midi, et j'invite les représentants et la représentante de L'Institut d'assurance de dommages du Québec à nous présenter les personnes qui l'accompagnent et à nous présenter leur mémoire.

L'Institut d'assurance de dommages du Québec

Mme Laflamme (Diane): M. le Président de la commission, M. le ministre, MM. les députés, mesdames, messieurs, bonjour. Mon nom est Diane Laflamme. Je représente L'Institut d'assurance de dommages du Québec; «dommages», vous avez bien entendu. Donc, nous allons rester dans une belle continuité, puisque le BAC représentait les assureurs de dommages, comme vous n'avez pu manquer de l'apprendre. Il me fait plaisir de vous présenter les personnes qui auront l'occasion au cours des prochaines minutes de vous présenter avec moi les préoccupations de L'Institut d'assurance. Je ne sais pas si je dois vous présenter M. Yves Brouillette;

M. Brouillette est président honoraire du conseil d'administration de L'Institut d'assurance. Et M. Gérard Desjardins, à ma droite, est président du conseil d'administration 1996-1997; il oeuvre comme expert en sinistre dans un bureau d'expertise de sinistre de la ville de Québec. Personnellement, je suis la directrice générale de L'Institut d'assurance, donc une employée du conseil d'administration.

● (16 h 20) ●

Je vous remercie de bien vouloir consacrer les prochaines minutes à porter attention avec nous aux préoccupations qu'a soulevées la lecture du livre vert. Je vous signale tout de suite que la préoccupation va graver autour d'un seul mot, et vous avez pu le constater en lisant le mémoire: formation. La seule mission de L'Institut d'assurance de dommages du Québec est la formation. Nous sommes un organisme sans but lucratif; nous devons donc vivre à la hauteur de nos moyens. Et, par ailleurs, nous avons accès à des moyens, vus d'un certain point de vue, très limités, et, vus d'un autre point de vue, très élargis. Et je pense en ce moment à tout l'effort de bénévolat qui est consacré à L'Institut d'assurance par les professionnels de l'industrie, parce qu'il y a dans l'industrie des assurances de dommages une tradition très forte qui veut que la formation soit prise en charge par l'organisme créé par l'industrie, L'Institut d'assurance de dommages, et supportée par les personnes qui ont obtenu les désignations professionnelles de l'industrie et qui reviennent bénévolement oeuvrer dans les comités, une fois qu'elles ont obtenu leurs désignations professionnelles.

Je vous signale que les deux personnes que je vous ai présentées, comme tous les membres du conseil d'administration, siègent au conseil et aux comités à titre bénévole, sans aucune rémunération, sans jetons de présence et sans même... Nous nous attendons à ce qu'ils défraient leurs frais de déplacement, sauf raisons très majeures, ce qui veut dire que, pour jouer le jeu de la formation, nous comptons uniquement sur la qualité du professionnalisme qui s'est créé, parce que les gens ont décidé volontairement d'investir dans nos désignations professionnelles. Et, quand je parle des gens, je pense à deux catégories en particulier. Notre conseil d'administration est constamment sur la corde raide, parce que je vous ai parlé du bénévolat, mais il y a des gros sous. C'est certain, il y a toujours des gros sous impliqués, et les sous, nous n'avons que deux endroits où nous pouvons aller les chercher pour financer nos programmes: d'abord, nos 5 000 membres. La décision de devenir membre de L'Institut d'assurance, c'est une décision qu'on prend individuellement sans qu'aucune loi ne vous y oblige. C'est parce qu'on veut investir à long terme dans sa carrière en assurance de dommages qu'on décide d'aller chercher les désignations professionnelles. Nous avons donc 5 000 membres et j'ai besoin du 50 \$ que chacun de ces membres-là doit volontairement accepter de nous envoyer pour avoir un budget à administrer. Il faut donc que les programmes fassent leurs preuves à long terme, fassent leurs preuves

auprès des étudiants qui étudient et qui passent les examens.

L'autre source de formation que nous avons vient des employeurs qui n'ont aucune loi qui les oblige à nous verser 1/110 % de leurs primes brutes, qui le font volontairement sur réception d'une lettre. Et nous avons donc besoin que les programmes de formation fassent leurs preuves auprès des employeurs lorsque nos diplômés se rendent en milieu de travail. Et le conseil d'administration doit administrer nos projets en faisant des aménagements qui vont permettre de satisfaire ces deux clientèles.

Ce que nous venons vous dire aujourd'hui, c'est que nous sommes persuadés que ces règles du jeu ont fait leurs preuves et sont en même temps une excellente garantie de protection à long terme pour le consommateur. Parce qu'elles permettent de vous assurer que le consommateur va faire affaire avec des intermédiaires de marché qui, s'ils sont en train de poursuivre des études pour obtenir leurs désignations professionnelles, vont investir dans leurs compétences à long terme et non pas investir dans une démarche à court terme pour aller chercher un permis de travail et cesser, immédiatement après, leurs démarches de formation.

Donc, je vous ai annoncé un seul mot tout à l'heure. Je vais me contredire et vous demander que nous en ajoutions deux maintenant: compatibilité, désignation professionnelle. Ce que nous voulons vous dire aujourd'hui, c'est que nous considérons que la meilleure garantie à long terme de protection pour le consommateur, c'est de faire en sorte que, quelles que soient les mesures que le gouvernement jugera bon de mettre en place, elles ne viennent pas à l'encontre de ce grand principe de compatibilité avec les désignations professionnelles de L'Institut d'assurance. Ces désignations professionnelles, je vais donc me permettre de vous les nommer: ce sont celles d'associé de L'Institut d'assurance et de «fellow» de L'Institut d'assurance. Elles nécessitent toutes les deux 900 heures d'étude. Elles n'ont pas été créées pour les intermédiaires de marché. Nous sommes persuadés qu'elles peuvent répondre aux besoins des intermédiaires de marché. Notre conseil d'administration est composé d'intermédiaires de marché et d'assureurs, et nous respectons constamment au conseil d'administration une proportion qui correspond à la réalité de nos membres individuels et souscripteurs.

Dans les documents que nous avons déposés avec le mémoire, notre rapport annuel, nous vous précisons l'origine de nos membres. Je vous montre très rapidement des belles petites cartes en couleurs qui vous permettent de constater, parce que c'est plus illustré que les chiffres, que 50 % à peu près de nos membres proviennent des assureurs; 29 % des courtiers; 8 % des experts en sinistre; et 9 % d'autres emplois occupés dans l'industrie. Je n'irai pas, donc, vous dire que nous avons créé nos programmes spécialement pour répondre aux besoins pointus des intermédiaires de marché, mais je peux vous assurer que, à long terme, les désignations professionnelles «associé»

et «fellow», avec les cheminements offerts d'un tronc commun de six cours et de possibilité d'options pour les six cours suivants, offrent, à condition de respecter certains aménagements de base de compatibilité, une bonne garantie de protection du consommateur, conforme avec l'objectif que vous vous donnez dans le livre vert, à la page 2. Je vous signale que notre présence ici s'explique parce que nous sommes concernés par la loi 134: le nom de L'Institut d'assurance figure dans le règlement d'application de la loi. Le règlement d'application de la loi indique qu'un représentant de L'Institut d'assurance siège au Conseil des assurances de dommages. Nous avons donc un représentant au Conseil des assurances de dommages et nous n'avons pu nous empêcher de constater, aux pages 25, 26 et 27 du livre vert, que, dans les trois options, en fait, que vous décrivez, mais plus en détail dans l'option 1, le mot «formation» apparaît. Alors, il apparaît presque, vous me permettez, au passage, et il indique qu'au plan administratif l'organisme dont le gouvernement envisage la création serait chargé de... ta, ta, ta et de l'élaboration des programmes de formation continue. Je ne vous cache pas que nous avons fait le saut. L'élaboration des programmes de formation continue, c'est de la besogne en perspective, c'est des manuels de cours, c'est des programmes de cours, c'est des examens, c'est des révisions de manuels de cours, c'est des consultations avec l'industrie sur les contenus. Nous avons été surpris de le voir; nous avons peur que la formation soit escamotée, et c'est pour cela que, dans le mémoire, nous vous ramenons constamment les trois mots: compatibilité avec les désignations professionnelles. Et je vais demander à M. Desjardins de vous préciser un peu plus en détail la teneur de nos préoccupations quant à cette compatibilité.

• (16 h 30) •

M. Desjardins (Gérard): Lorsqu'on vous parle d'harmonisation et de partenariat avec l'industrie, c'est un principe qu'on veut qui soit respecté. Alors, on vous demande, M. le Président, de considérer cet aspect dans l'élaboration de la loi qui sera modifiée. Les cours qui sont donnés par l'industrie depuis déjà plusieurs années, ces cours-là ont fait leurs preuves, ces cours-là sont modifiés constamment, mis à jour du fait que les lois changent. Alors, nous avons toutes sortes de manuels: un manuel sur l'assurance automobile, sur la responsabilité civile, etc., sur tous les contrats. Les contrats d'assurance, comme vous savez, sont révisés assez périodiquement. Comme vous savez, il y a un nouveau contrat d'assurance automobile qui vient de sortir actuellement, qui sera mis en vigueur le 1er janvier 1997. Encore là, il faut que les gens qui travaillent dans le domaine de l'assurance automobile soient formés, prennent des cours pour connaître cette nouvelle législation. Nous avons des cours qui répondent à ces besoins-là.

Depuis que la loi 134 est formée, nous avons vu apparaître un compétiteur dans l'élaboration de cours de formation. Alors, je ne vous cacherai pas que ce compétiteur s'appelle le Conseil des assurances de dommages. Le Conseil des assurances de dommages, M. Brouillette

en a fait mention tout à l'heure, dans son allocution, dans le mémoire du BAC, crée actuellement des cours, des manuels à fort prix. Vous savez qu'un manuel de cours peut coûter environ 15 000 \$. Alors, ces manuels-là sont déjà faits et, à mon sens, on ne réinvente pas la roue. Un manuel d'assurance automobile, lorsque tous les points sont touchés, il est déjà là. Pourquoi payer 15 000 \$ pour refaire un manuel qui va dire accessoirement tout ce qu'on a déjà touché dans un premier temps dans un premier volume?

C'est ce qu'on veut faire remarquer au ministre qui va prendre la décision. C'est que tous ces cours-là qui sont repensés par le Conseil des assurances de dommages, qui coûtent beaucoup de sous, sont déjà là. Tout est mis en place depuis des années et défrayé volontairement par les compagnies d'assurances qui paient, comme Mme Laflamme vous l'a expliqué tantôt, un pourcentage sur leurs primes. Alors, c'est fait volontairement par les assureurs et, encore là, ces désignations professionnelles là que, moi-même, j'ai atteintes et que quelques-uns ici, comme M. Samson, ont déjà atteintes... M. Samson est Fellow de l'Institut d'assurance du Canada. Alors, c'est un cheminement personnel qu'il a fait, et cette désignation professionnelle, je suis sûr, lui tient à coeur.

Maintenant, nous voulons dire, nous, au niveau de notre mémoire, que L'Institut d'assurance de dommages du Québec est là pour donner de la formation. Comme vous avez pu le constater, Mme Laflamme vous l'a dit tantôt, L'Institut est un organisme qui est neutre. Dans nos membres, nos 5 000 membres, nous avons des gens de toutes les catégories. Alors, nous avons des agents; nous avons des courtiers; nous avons des experts en sinistre; nous avons des avocats qui sont membres de notre Institut. Alors, toutes ces personnes-là, étant donné qu'elles viennent de tous les corps de métier, de différentes compagnies et de différents organismes, font que, dans le mémoire sur la révision de la loi, on ne se prononce pas sur les options que vous proposez. Par contre, on vous demande de faire attention au niveau de la formation. On a déjà un organisme et puis on est là pour donner ces cours.

Mme Laflamme (Diane): Merci, M. Desjardins. Ce que M. Desjardins a élaboré comme problématique, nous l'avons résumé comme suit dans notre mémoire: Lorsqu'il s'agit d'intermédiaires de marché, nous croyons que les candidats aux examens d'entrée à la profession d'intermédiaire de marché devraient être orientés vers un contenu d'examen et vers des cours préparatoires compatibles — vous voyez, je voulais m'en tenir à trois mots — simplement compatibles avec le cheminement de cours déjà prévu par l'industrie pour l'obtention des désignations professionnelles, de façon que nous puissions prévoir un arrimage entre les exigences minimales pour le permis de travail et la démarche à long terme, qui est la vraie protection du consommateur: investir dans sa carrière d'intermédiaire de marché et volontairement prendre les mesures pour continuer, plus tard, à aller chercher des désignations professionnelles.

Nous ne vous demandons aucune loi rendant ces désignations professionnelles obligatoires. Ce que nous vous demandons cependant, c'est de porter attention au mandat que vous donnerez à la structure, à cet organisme global que le gouvernement semble vouloir mettre en place. Et, pour vous décrire nos préoccupations à cet égard, je cède la parole à M. Brouillette.

M. Brouillette (Yves): Pourquoi le gouvernement voudrait-il créer un organisme de formation pour desservir le secteur des assurances, alors que l'industrie a déjà mis en place L'Institut d'assurance pour jouer ce rôle? Pourquoi le gouvernement voudrait-il créer un organisme qui aurait, et je cite, «la responsabilité de l'élaboration du contenu des cours»? À notre avis, l'élaboration de programmes de formation n'est pas, et loin de là, une simple formalité administrative.

Nous demandons donc au gouvernement de laisser l'industrie des assurances libre d'investir dans l'organisme sans but lucratif déjà mis en place pour élaborer des programmes de formation menant à des désignations professionnelles, c'est-à-dire L'Institut d'assurance. Pour ce faire, le gouvernement devrait s'abstenir d'investir lui-même dans la création d'un autre organisme chargé de l'élaboration de contenus de cours destinés aux intermédiaires de marché. Alors, quand je dis que le gouvernement devrait s'abstenir d'investir, il devrait aussi s'abstenir de forcer les assureurs à supporter, à financer un autre organisme qui va venir dédoubler le travail qui est déjà effectué par L'Institut d'assurance.

À notre avis, les consommateurs de produits d'assurance seront bien davantage protégés par des intermédiaires qui ont accès à une formation de base bien définie et constamment mise à jour, en partenariat avec l'industrie. Le partenariat, à notre avis, est essentiel parce que, dans un domaine comme l'assurance... L'assurance, vous voyez, ce n'est pas un domaine comme les mathématiques ou la physique où on pourrait enseigner uniquement à partir de théories. C'est un domaine qui évolue constamment et ça prend des gens qui sont collés sur la pratique pour l'enseigner de façon valable et efficace, et c'est ce qui se passe avec L'Institut d'assurance.

Donc, on veut des gens qui aient accès à une formation de base. On veut aussi des gens qui aient accès à une formation continue parce que la formation de base, c'est évidemment insuffisant déjà et d'autant plus dans l'avenir. Ça nous prend des gens qui ont accès à une formation continue, administrée par un organisme qui dessert, cet organisme, toutes les personnes qui font carrière en assurance et non uniquement les intermédiaires de marché.

Alors, ce qu'on risque de faire avec le Conseil des assurances de dommages, puis d'autant plus avec ce qui est prévu dans le livre vert, c'est de dissocier, de séparer la formation des intermédiaires de celle des autres intervenants dans le domaine des assurances, et ça, ça nous apparaît être une erreur grossière.

• (16 h 40) •

L'harmonisation entre la formation minimale et la formation continue menant à des désignations professionnelles est une tâche prioritaire, comme vous l'a expliqué Mme Laflamme, qui bénéficiera à tous les intervenants et qui contribuera aussi à la protection du consommateur. Une formation minimale s'impose si l'on veut s'assurer que le candidat au droit de pratique comme intermédiaire de marché soit capable d'orienter le consommateur et de le guider dans sa réflexion, en vue de son geste d'achat d'un produit d'assurance. L'intermédiaire de marché doit aussi être en mesure de répondre aux attentes du consommateur qui fait appel à ses services pour obtenir des renseignements pertinents sur toutes les facettes du produit qu'il recherche et sur l'ensemble des possibilités qui existent sur le marché pour répondre à son besoin.

Mais la démarche de formation ne doit pas s'arrêter avec l'obtention du droit de pratique. Il y a un consensus qui existe déjà, dans notre industrie, pour reconnaître l'importance de la formation continue. Or, la seule façon de favoriser l'acquisition, par un intermédiaire de marché, d'une telle formation continue qu'il obtiendra tout au cours de sa carrière, c'est de commencer par harmoniser la démarche de formation minimale qui lui est proposée lors de son arrivée dans la profession avec le cheminement de formation continue qui est déjà prévu par l'industrie.

L'industrie des assurances investit déjà depuis près de 100 ans dans des programmes de formation de L'Institut qui mènent aux désignations professionnelles. Les contenus de cours, les manuels proposés aux étudiants qui veulent obtenir ces désignations sont établis, mis à jour, gérés et financés par l'industrie sans faire appel aux fonds publics. Les spécialistes, comme on vous l'a mentionné tantôt, qui siègent au Conseil, etc., c'est fait bénévolement. Le gouvernement ne devrait rien faire qui puisse empêcher l'industrie de poursuivre cet investissement.

Et il est clair et net que l'action du Conseil des assurances, au cours des années, a représenté un effort pour miner les programmes qui avaient été mis sur pied par L'Institut d'assurance. Il y a eu des efforts délibérés pour dédoubler le travail qui était fait bénévolement. Alors, si ça devait se poursuivre, ça mettrait en danger les efforts qui ont été consentis par l'industrie pour favoriser les programmes de formation.

Les employeurs de tous les secteurs d'activité rattachés aux assurances de dommages recherchent des personnes diplômées de L'Institut. Les intermédiaires de marché qui choisissent de suivre les cours requis pour acquérir ces désignations professionnelles se joignent ainsi à des gens de carrière qui se distinguent par les niveaux élevés qu'ils se fixent en matière d'éthique et de compétence. C'est là la meilleure garantie à long terme de protection du consommateur. Si le gouvernement veut vraiment promouvoir le professionnalisme des intermédiaires de marché et assurer vraiment la protection du consommateur, il lui faut clairement appuyer le grand principe de la formation continue.

Deux objectifs — et je termine avec ça — nous guident dans notre présente intervention: faire consensus pour rallier les personnes qui font carrière en assurance autour des désignations professionnelles — c'est un objectif qui est déjà atteint à l'intérieur de notre industrie, mais il faut sans cesse le consolider — et, deuxièmement, harmoniser le passage entre la formation minimale donnant accès au droit de pratique comme intermédiaire de marché et la formation continue menant à des désignations professionnelles créées par l'industrie. Cet objectif ne se réalisera que si le gouvernement, dans sa démarche de protection du consommateur et de l'investisseur, a la volonté de miser sur un véritable partenariat avec l'industrie. La formation professionnelle fait déjà partie de nos traditions. N'en faisons pas une formalité administrative parmi d'autres.

Mme Laflamme (Diane): Merci, M. Brouillette. Vous avez pu le constater en lisant notre mémoire, ce sont des questions que nous vous posons. Nous sommes mis à la place que vous occuperez dans quelques minutes, ce sont deux questions que nous vous posons dans notre mémoire.

En travaillant, au cours des dernières années, avec le Conseil des assurances de dommages, nous avons appris un certain nombre de choses, nous avons eu un certain nombre de bonnes surprises, un certain nombre de mauvaises surprises. Nous avons parfois vu, lors de certains votes, des beaux principes, que nous croyions complètement consolidés, être totalement ignorés. Et c'est la raison pour laquelle, au moment de voir se créer un organisme encore plus énorme, doté de pouvoirs qui semblent encore plus énormes que ceux dont jouissent, en ce moment, les deux conseils actuels, nous nous posons des questions. À qui cet organisme rendra-t-il des comptes? Quelle ampleur de ressources aura-t-il pour investir dans ses projets? Et voudrez-vous lui donner un champ d'action illimité en matière de formation?

Alors, ce sont des questions que nous vous posons, et je vous invite, maintenant, à nous poser les vôtres si c'est le cas. Merci.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci, madame, messieurs, pour votre questionnement. Comme les rôles sont toujours inversés, c'est chacun son tour, je vais laisser la parole au député de Charlevoix pour vous questionner.

Mme Laflamme (Diane): Merci.

M. Bertrand (Charlevoix): Merci. Effectivement, j'ai quand même de la misère à suivre votre réflexion sur certaines choses. J'ai le goût d'y aller, d'abord, par une question très simple: Si le gouvernement choisit un organisme, est-ce que vous voulez, oui ou non, faire partie du conseil d'administration de cet organisme-là? C'est très simple comme question. Vous avez vu, dans le mémoire, que votre nom est là, vous l'avez dit vous-même.

Mme Laflamme (Diane): Oui.

M. Bertrand (Charlevoix): Alors, est-ce que, oui ou non, vous voulez être dessus?

Mme Laflamme (Diane): Nous sommes disposés à envoyer un représentant, mais j'ai bien dit, le règlement d'application de la loi, en ce moment, dit «représentant». Maintenant, il semblerait qu'au couvent on ne m'a pas appris la même définition du mot «représentant» que dans vos collèges classiques, peut-être. À qui les représentants rendent-ils des comptes?

M. Bertrand (Charlevoix): Il est évident que, là, vous avez raison quand vous parlez d'un gros organisme, d'une grosse association, d'une grosse affaire. C'est évident que, si le gouvernement va dans la direction que la majorité des gens qui viennent ici nous recommande, c'est-à-dire l'option 1, tout le monde est conscient que ce sera gros. Mais ce sera innovateur et ce sera fait dans le but de protéger le consommateur.

Bon. Ceci dit, il y a un tas de détails qui, évidemment — moi, ce que j'appelle souvent, dans mon jargon, la «mécanique» — seront, à ce moment-là, analysés et étudiés, mais, quand je vois votre préoccupation... D'abord, je sais ce que vous faites; c'est très, très valable, très, très louable. Il n'est pas dans l'esprit de personne, à ma connaissance, que la formation soit diminuée. Le groupe antérieur, où, justement, M. Brouillette était, nous a justement dit: Il y a des choses qu'il faudra préserver, formation de base. Quand j'ai demandé: Est-ce que les gens qui travaillent dans les captifs, entre guillemets, les compagnies uniques, seront membres?, M. Brouillette a mentionné: Il est évident que l'Association des courtiers voudra faire une différence.

Ce n'est peut-être pas nécessairement comme ça que ça va se présenter, mais il est évident que la formation de base pour avoir le permis, c'est une chose et que la formation continue pour en avoir d'autres, que ce soit le titre de L'Institut ou que ce soit A.V.A. pour les assureurs-vie, etc., quelque part, va sûrement se retrouver dans la structure, parce que je serais énormément surpris de voir que, dans cette grosse organisation là, cette préoccupation-là... En tout cas, moi, à ma connaissance, je suis surpris parce que c'est de soi. Vous faites peut-être bien de nous en parler davantage pour ne pas l'oublier, mais...

Ce serait peut-être bon de revenir dans les objectifs du gouvernement. Dans les objectifs du gouvernement, sur la révision de la 134, il y a des objectifs qu'on retrouve dans le rapport quinquennal présenté par M. le ministre. La protection du consommateur accrue, c'est le premier objectif, et de très loin et de très fort, et il y a d'autres objectifs aussi. Mais simplifier le système est un grand objectif. Diminuer les coûts pour y appartenir et diminuer les coûts à l'État et non les augmenter est aussi un objectif, même si, lui, je pense qu'on ne le retrouve pas dans le rapport quinquennal. Donc, tout ça pose la

question, évidemment: Qui va financer quoi et comment ça va se faire?

• (16 h 50) •

Tantôt, M. Brouillette, avec son autre chapeau, disait: Nous, les compagnies, on ne veut pas être là. Il ne ferme pas la porte, mais il dit: On préfère ne pas être là. Par contre, là, il dit: Nous, les compagnies, on veut être là pour la formation, donc ça veut dire qu'on est prêts à assumer un coût. Alors, l'organisme en soi, si on s'en va vers ça, lui, il aura, à ce moment-là, avec le gouvernement, dans soit le comité de travail ou la structure qui sera formée, à travailler alentour de ces choses-là. C'est bien évident. Moi, ça m'apparaît très clair. Mais, si on va vers un grand organisme d'autorégulation, d'autodiscipline, les gens qui font de la formation, à l'heure actuelle, il y en a.

Quel sera le rôle joué par les conseils? Parce que c'est de ça que vous parlez beaucoup dans votre mémoire. Bien, ça fait partie des discussions qui vont se faire. J'avais demandé la question, moi, directement au président du conseil des personnes. Je ne l'ai pas demandée à celui des dommages, j'ai complètement oublié, mais à celui des personnes: Qu'est-ce qui arrive? Est-ce que vous êtes prêts à vous saborder? Et, si ma mémoire est bonne, il avait répondu oui. Mais c'est bien sûr que tout ce qu'il y a de structures, actuellement, quelque part il y a quelqu'un qui va se charger de regarder tout ça et de faire la meilleure structure possible pour arriver aux objectifs que je vous ai mentionnés. Et la formation, c'est très clair qu'il n'y a personne, alentour de la table, qui va négliger cet élément-là.

Maintenant, dans votre rôle à vous autres, il reste que vous avez — si ma mémoire est bonne puis vous me corrigerez — à travers le Canada, une politique. Dans ma tête à moi — et là je parle pour moi et je ne parle pas pour les autres — c'est très clair que la formation, au Québec, c'est la responsabilité du Québec. Et il faudra, si vous êtes là, et que vous voulez être encore là, et que vous voulez le développer, et, moi, je sais ce que vous faites et j'y suis favorable, s'il y a lieu d'harmoniser, que vous le fassiez, c'est clair. Ça, ça m'apparaît évident parce qu'on va travailler dans ce cheminement-là. Tel que je vous connais, tel que je connais comment vous fonctionnez, je n'y vois pas de problème. Mais c'est sûr qu'il y a de l'harmonisation, quelque part, qui va devoir se faire, parce que l'organisme, il sera typiquement québécois, pour et par toute la fonction, et la structure, et la composition. Moi, personnellement, je n'y vois pas de problème. Si vous y voyez un problème, il faudrait peut-être nous le dire, par exemple.

Alors, c'est pour ça que j'aimerais quand même avoir de M. Brouillette... Qu'il m'éclaircisse un petit peu sur le fait qu'il ne veut pas payer, d'une part, et que, d'autre part, on est... Parce que, moi, je pensais qu'on pouvait bâtir une espèce d'organisme où l'autofinancement en même temps que l'autodiscipline, l'autorégulation, etc., pourraient se retrouver, par ceux et celles qui vont le composer, ce grand organisme là.

Mme Laflamme (Diane): Avant que je laisse la parole à M. Brouillette — et je m'empresse de le faire — permettez-moi de vous dire que L'Institut d'assurance n'appartient pas aux assureurs de l'industrie.

M. Bertrand (Charlevoix): Je n'ai pas dit qu'il leur appartenait non plus.

Mme Laflamme (Diane): Alors, M. Brouillette...

M. Bertrand (Charlevoix): Non, je sais la composition. J'ai demandé si L'Institut était canadien, avec des structures canadiennes. Non, non, je sais la participation au niveau des assureurs, ses moyens de financement, entre guillemets, si j'ai bien compris.

Mme Laflamme (Diane): Et il appartient à ses 5 000 membres individuels, à ses 29 % de courtiers et à ses 8 % d'experts en sinistre.

M. Bertrand (Charlevoix): Je n'ai pas de problème là-dessus.

Mme Laflamme (Diane): Mais vous avez là un interlocuteur privilégié, j'en conviens.

M. Brouillette (Yves): Je peux vous assurer que ma présence ici, dans la délégation de L'Institut, ne se veut aucunement une façon détournée d'avoir une présence au Conseil qu'on n'aurait pas directement comme assureurs. Moi, je suis ici parce que je crois qu'il y a un certain nombre de réalités dont vous n'êtes pas conscients, ici, parce que vous dites: On est tous en faveur de la formation. Bien entendu, on est tous en faveur de la formation, mais vous ne réalisez pas la lourdeur bureaucratique que le Conseil, dans sa forme actuelle, a amenée au niveau... les bâtons dans les roues que ça a constitués pour un organisme comme L'Institut d'assurance.

Je pense que c'est sans doute très difficile de vous donner vraiment toute la saveur, là, de ça, dans un contexte où on se dit en faveur de la déréglementation, et j'en ai entendu, moi, des salées. Entendre des gens, au niveau du Conseil, dire: Bien, écoutez, on va arrêter ça, la formation, parce qu'on peut utiliser les cégeps à la place. Ça ne coûte rien dans les cégeps, alors que, si on fait la formation par les bénévoles de L'Institut, il y a un certain coût d'attaché à ça. On dit: On est bien mieux d'arrêter ça puis de s'en remettre au réseau des cégeps parce que ça ne coûte rien, la formation dans les cégeps. Je donne ça comme un exemple d'un comportement à courte vue et qui ne tient pas compte de la réalité.

Alors, sous le prétexte de l'autoréglementation, on en vient à créer toutes sortes d'embûches. Je vais vous donner le fond de ma pensée. Moi, je pense qu'on n'a pas besoin de confier la formation. Qu'il y ait des normes minimales d'établies par le Conseil, ça va. Mais on n'a pas besoin de confier le mandat au niveau de la

formation. Je pense que l'industrie est capable, tant au niveau des assureurs qu'au niveau des courtiers, de développer des normes de formation, comme on l'a fait à travers les années. D'en venir ici à donner des mandats et à payer à droite et à gauche pour développer des manuels de cours qui viennent concurrencer ce qui est fait déjà dans l'industrie, c'est du gaspil.

Alors, ce qu'on vous disait tantôt au niveau du Bureau d'assurance du Canada, c'est: Bien, mon Dieu, faites payer les intermédiaires, et il est certain qu'il va y avoir, quand la facture va devenir importante... Là où il y a un problème, c'est que, quand on envoie la facture aux assureurs, on dit: Bien, eux, ils ont la «deep pocket». On leur envoie la facture et puis ça ne fait mal à personne. Il y a du gaspil et on a assisté à ça, une lourdeur et un gaspil très important.

M. Bertrand (Charlevoix): Je pense que cette partie-là, on peut se permettre, au niveau de la commission, de la recevoir comme conseil et comme objet de discussion dans ce qui sera établi par M. le ministre dans les discussions futures. Mais je voulais être sûr qu'on cadre bien, quand même, l'objet de la discussion.

Ceci dit, vous êtes quand même favorables à l'organisme. Est-ce que vous le voyez électionnel ou élu par le ministre responsable?

Mme Laflamme (Diane): La formule avec laquelle nous sommes habitués en ce moment, c'est que nous soumettons au ministre trois candidatures pour le représentant. Ce qui nous surprend, c'est la définition du terme «représentant», qui s'est tranquillement modifiée d'une année à l'autre. Nous, lorsque nous avons commencé à envoyer un représentant, nous nous attendions à apporter un service dans le secteur de la formation et nous nous attendions également à ce que le représentant nous tienne au courant des dossiers sur lesquels il travaillait. Nous nous attendions à ce que le ou la représentante travaille sur des dossiers de formation pour apporter un conseil au Conseil en matière de formation et qu'il, bon, non pas nous fasse rapport dans un sens bureaucratique, mais consulte notre propre conseil d'administration sur les dossiers et les initiatives en cours, de façon que nous puissions garder un lien et puis que nous puissions donner un commentaire sur certaines des prises de position. Je peux vous assurer que, dans la pratique, ça ne se fait pas, malgré les beaux principes qui étaient...

J'étais à la commission parlementaire qui a fait des commentaires au gouvernement lorsque la loi 134 était sur la table à dessin. Nous étions tous d'accord sur les principes. Dans le mémoire, nous n'avons même pas pris la peine de recommander la compatibilité avec les désignations professionnelles, ça semblait tellement évident, et je suis heureuse de vous l'entendre dire aujourd'hui. Les trois mots, je n'ai pas insisté il y a six ans.

● (17 heures) ●

Mais, pour en arriver dans des détails très concrets, je suis obligée de vous dire que le Conseil des

assurances de dommages a placé sur la table, il n'y a pas tellement longtemps, au vote, une proposition recommandant que les désignations professionnelles «associé» et «fellow» ne soient plus reconnues comme donnant accès à une voie plus rapide pour l'émission d'un permis d'intermédiaire de marché. Alors, ce fameux consensus autour des désignations professionnelles, il est disparu. C'est une proposition que nous n'avions même pas envisagée. Le vote a été passé. Nous sommes en formation, nous ne sommes pas en jeu de pouvoir. Nous n'irons pas à un organisme pour aller simplement jouer des éléments de stratégie. Nous sommes là pour apporter un conseil en matière de formation. C'est tout.

M. Bertrand (Charlevoix): Merci. Une dernière question, M. le Président. J'ai demandé, si vous aviez à faire de l'harmonisation, si vous le feriez. J'ai prétendu que oui, mais je ne voudrais quand même pas répondre à votre place. Alors, vos désignations professionnelles, est-ce qu'elles sont identiques à travers chaque province?

Mme Laflamme (Diane): Oui, absolument. Lorsque vous êtes associé ou «fellow», le titre est valide partout au Canada parce que vous pouvez faire carrière dans une entreprise d'assurances qui va vous amener à occuper un poste partout au Canada.

M. Bertrand (Charlevoix): Est-ce qu'on peut dire que les cours sont relativement semblables dans toutes les provinces?

Mme Laflamme (Diane): Les examens sont les mêmes partout, même date, même heure.

M. Bertrand (Charlevoix): Alors, j'aimerais vous entendre pour savoir, s'il y a lieu d'harmonisation dans les discussions qui vont se faire pour l'établissement de tout ça, si vous allez être disposés à le faire.

Mme Laflamme (Diane): Absolument, et nous l'avons déjà fait. C'est une question d'aménagement très facile à condition que l'organisme en cause en demeure à la formation minimale et, ensuite, il suffit de faire un arrimage: formation minimale, formation continue. C'est la raison pour laquelle nous sommes surpris de lire dans le livre vert à la page 26 que vous allez confier, au plan administratif, à cet organisme, l'élaboration de programmes de formation continue. Ce n'est pas écrit d'aller chercher des fournisseurs pour la formation minimale — vous pourriez — et je ne demande pas que L'Institut soit le seul fournisseur de formation minimale; les cégeps peuvent donner de la formation minimale, L'Institut peut en donner. Si la formation devient quelque chose de tellement rentable, le conseil d'administration va certainement me doubler mon salaire, et peut-être surgira-t-il une école privée de formation, mais ce n'est pas ça. Je ne lis pas «la sous-traitance de programmes de formation minimale», je lis «l'élaboration de programmes de formation continue».

M. Bertrand (Charlevoix): Par contre, si vous vous rappelez le début du livre vert, M. le ministre a indiqué clairement que c'était pour consultation, c'était un... L'écriture en soi, il y avait des choix, il y avait des textes pour fins de discussion, d'élaboration et de consultation comme on fait dans le moment; il n'y avait rien de — je vais employer l'expression — gelé dans le béton là-dessus. Alors, il faut aussi se rappeler ça, là. C'est pour ça qu'on est en consultation. Je vous remercie.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci, M. le député de Charlevoix. M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président. Alors, je voudrais d'abord vous remercier pour la présentation de votre mémoire qui touche quand même une dimension importante, celle de la formation. Évidemment, c'est le premier niveau qui assure une qualité de services pour l'ensemble des concitoyens.

En lisant votre mémoire, j'ai eu comme un sentiment, un peu, d'ambiguïté, dans le sens où j'ai l'impression que le message que vous lancez, qu'on peut reprendre à la page 9... on dit: «Pourquoi le gouvernement voudrait-il créer un organisme de formation pour desservir le secteur des assurances de dommages alors que l'industrie a déjà mis en place L'Institut d'assurance pour jouer ce rôle?» À la page 11, vous nous dites: «Le gouvernement devrait encourager l'industrie à continuer cet investissement!», et on parle de la formation. Moi, j'ai l'impression que ce que vous dites au fond, c'est: on fait bien ce qu'on a à faire, pourquoi vous venez sur ce terrain-là, laissez-nous donc faire ce qu'on fait depuis longtemps. D'un côté, vous dites ça, c'est le message qu'on peut comprendre. D'un autre côté, vous nous dites: on est prêt à collaborer à l'intérieur d'un organisme qui serait le BDPF, et vous parlez de partenariat. Je réfère ici à deux endroits où on y fait référence: je pense à la page 8 où vous dites: «L'Institut d'assurance est disposé à travailler en partenariat avec l'organisme d'autoréglementation qui sera créé par l'État après consultation avec les intervenants de première ligne dans l'industrie des assurances de dommages.» Dans votre conclusion, vous nous dites, à la page 11: «Cet objectif ne se réalisera que si le gouvernement, dans sa démarche de protection du consommateur et d'investisseur, a la volonté de miser sur un partenariat avec l'industrie.» J'ai l'impression qu'il y a une ambiguïté au niveau des deux messages.

D'un côté, le premier message que je vous ai résumé, qui semble être celui que, fondamentalement, vous voulez lancer, et le deuxième message, qui est celui du partenariat. Et, moi, ce que j'aimerais savoir, c'est, d'une façon bien concrète: Quand vous parlez de partenariat puis que vous vous dites prêts à collaborer avec un organisme qui pourrait être éventuellement le Bureau de la distribution des produits et services financiers, comment vous le voyez exactement, c'est quoi vos attentes au niveau de ce que vous appelez le partenariat?

Quel genre, précisément, concrètement, de collaboration vous voudriez établir dans le cadre, mettons, de ce nouvel organisme?

Mme Laflamme (Diane): Parfait. Je crois que dans le texte du mémoire, effectivement, nous n'avons peut-être pas fait ressortir suffisamment la distinction entre formation minimale et formation continue. Le secteur dans lequel nous vous proposons un partenariat, c'est en ce qui concerne la formation minimale. En ce qui concerne la formation continue, nous ne vous proposons pas de partenariat parce que, effectivement, nous croyons que c'est nous qui avons, en ce moment, la tâche de le faire, et nous avons été surpris de voir, pour la première fois dans le livre vert, les mots «formation continue». Jusqu'ici, l'organisme que vous avez créé, le Conseil des assurances de dommages, n'a qu'un mandat pour... et nous l'avons cité dans le mémoire. L'organisme en place en ce moment se trouve à la page 8. Alors, l'organisme, ce que le règlement lui donnait comme mandat, c'était d'établir le contenu de la formation minimale. Il n'était pas question de formation continue; c'est la première fois que nous voyons apparaître les mots «formation continue». Et, même avec un mandat très général qui permettait de fixer un contenu d'examen compatible avec les cours d'assurance déjà en place dans l'industrie et menant à une désignation professionnelle, le Conseil des assurances de dommages est retourné aux textes du règlement, il a interprété ce mandat de formation minimale... Il devait simplement indiquer quelle formation devait être préalable pour se présenter à l'examen donnant droit au permis de travail. Même avec un mandat aussi général que ça, nous avons eu des surprises à bien des niveaux, et ça me permet de répondre à la deuxième partie de votre question sur les modalités de partenariat.

Nous avons fait plusieurs propositions de partenariat qui ont été refusées. Bon, nous ne sommes pas parfaits, nous sommes perfectibles, mais nous avons fait, par exemple... Nos ressources sont limitées, nous avons fait des projets de partenariat pour la rédaction de manuels de cours. Nous avons eu d'énormes surprises en ce qui concerne la rédaction des manuels de cours. Dans l'industrie, il y a une tradition qui veut que ce soit les professionnels de l'industrie eux-mêmes qui acceptent bénévolement de travailler à la rédaction de nos manuels de cours. Nous en avons 40, en français et en anglais, sur des sujets très généraux, comme par exemple «Principes et pratique de l'assurance», «Assurance de biens des particuliers», «Assurance automobile», des manuels d'à peu près cette épaisseur-là, et nous les gardons à jour constamment. Et il est entendu que L'Institut d'assurance contacte des professionnels de l'industrie, leur demande de travailler à la rédaction, assume un service éditorial, et l'auteur donne ses droits d'auteur gratuitement à L'Institut d'assurance. Les auteurs reçoivent parfois une récompense honorifique, un... je ne crois pas que les chèques aient dépassé 500 \$. Alors, imaginez notre surprise lorsque nous avons reçu une

lettre du Conseil des assurances de dommages nous indiquant qu'il y avait maintenant des fonds disponibles pour la rédaction de manuels de cours, qu'il y avait des subventions disponibles, et il y a des personnes dans l'industrie qui ont obtenu, semble-t-il, des sommes allant dans les 10 000 \$ à 15 000 \$ pour écrire des manuels sur l'assurance automobile, l'assurance-habitation. Bon, vous allez me dire que je suis jalouse de l'argent qui a été donné. Oui, quand on est pauvre, c'est facile d'être jaloux.

● (17 h 10) ●

Non, nous, lorsque la demande a été mise sur la table, nous avons dit: Bon, nous avons déjà les manuels de cours. Nous avons offert un partenariat à l'organisme que le Conseil des assurances de dommages nous a indiqué comme son choix, qui était le Centre collégial de formation à distance. Nous avons été rencontrer les représentants du Centre collégial de formation à distance. J'étais accompagnée de membres du conseil d'administration. Il y avait à la rencontre un représentant du Conseil des assurances de dommages et le directeur du Centre collégial de formation à distance.

Nous avons dit: Si le gouvernement veut investir dans les manuels de formation, bravo! Nous avons fait jusqu'ici le minimum avec ce qui était disponible. Nous sommes très fiers de nos manuels quant au contenu technique, quant au contenu spécialisation en assurance. Maintenant, des guides pédagogiques pour aider les professeurs, ça serait très utile. Mettons-nous ensemble, partons de cette base et pouvons-nous travailler ensemble pour faire des guides pédagogiques? La réponse s'est fait attendre pendant au plus deux semaines — j'ai encore la lettre à mon bureau — et le partenariat a été refusé.

M. Bordeleau: Et, au niveau de l'organisme dont on parle ici, on dit: «Au plan administratif, l'organisme serait responsable de l'élaboration des programmes de formation continue. Cette formation pourrait être offerte par l'industrie, mais l'organisme aurait la responsabilité de l'élaboration du contenu des cours et des examens et serait chargé de l'administration de ces examens.» Quel pourrait être votre rôle à ce niveau-là avec cet organisme-là, quand vous pensez au partenariat auquel vous faites référence dans le document?

Mme Laflamme (Diane): Eh bien, nous serions prêts à offrir des rôles de sous-traitance, à offrir un service de sous-traitance pour la formation minimale, et nous sommes surpris de voir l'ampleur d'un tel mandat. C'est un mandat qui va demander des ressources financières considérables, qui va demander l'élaboration d'un pont avec les spécialistes de l'industrie pour que les contenus des programmes et des manuels soient constamment à jour. C'est un gros point d'interrogation pour nous.

M. Brouillette (Yves): J'aimerais, si vous me permettez, revenir un peu sur votre question précédente.

Vous dites: Il y a un peu de confusion, parce que, d'une part, on semble vous dire: Laissez-nous travailler; d'autre part, on démontre notre volonté de participer.

Je pense qu'il faut bien voir que le rôle de L'Institut d'assurance déborde celui des intermédiaires de marché. Les intermédiaires, comme on l'a mentionné, c'est quoi, 25 % ou 30 % des membres. Le rôle de L'Institut est beaucoup plus large que celui-là. Vous ne pouvez pas demander, je crois, à L'Institut d'arriver ici avec une solution pour dire: Voici comment toute cette question devrait être structurée.

Je pense que ce qu'on veut accomplir aujourd'hui, c'est d'attirer votre attention sur le fait qu'il y a un certain nombre de problèmes avec les structures actuelles. Ces structures-là — j'ai donné des exemples tantôt, Mme Laflamme en a mentionné un autre — lorsqu'on vient nous dire que la formation professionnelle dans l'industrie de «fellow» de L'Institut ou d'associé de L'Institut ne sera plus reconnue pour rencontrer les exigences minimales de formation, c'est absolument abracadabrants. C'est un recul et, en bout de piste, ça vient rendre beaucoup plus difficile le transfert, par exemple, d'individus qui ont pu faire carrière à un moment donné dans une compagnie d'assurances et qui voudraient poursuivre leur carrière comme courtier dans l'avenir, si on vient leur dire: Toute la formation que vous avez acquise, cette formation-là ne peut pas être reconnue pour rencontrer les exigences de formation minimale.

Or, je pense que le message qu'on vous fait, c'est qu'il y a des problèmes très importants dans la structure actuelle. Ça ne rencontre pas du tout les objectifs, ce n'est pas une bonne structure et ce que l'on voit dans le projet — comme M. le député l'a souligné, c'est uniquement un projet — on a beaucoup de crainte parce qu'il nous semble que sur ce plan-là ça risque d'aggraver encore la situation, qui n'est pas bonne présentement.

Quelles sont les solutions? Un certain nombre de solutions, on l'a évoqué tantôt. Une, c'est certainement de s'assurer qu'il n'y a plus de source de financement indirecte. Ça, ça va être un premier pas parce que, lorsqu'on va arrêter d'avoir accès aux assureurs pour financer tous ces programmes-là, on va devenir plus réaliste, et là on va avoir à tenir compte des ressources qui existent plutôt que de penser que c'est gratuit puis qu'on peut dédoubler tous les programmes qui existent actuellement.

M. Desjardins (Gérard): J'aimerais, si c'est possible... Je suis la preuve vivante de ce que M. Brouillette vient de vous annoncer, c'est que mon expérience personnelle... J'ai travaillé tout près de 10 ans dans un bureau d'experts indépendant et j'ai changé d'emploi pour un assureur, où j'ai travaillé huit ans, faisant toujours le même travail comme expert en sinistre. Alors, j'étais expert en sinistre indépendant, je suis devenu expert en sinistre pour une compagnie et, au mois d'avril dernier, j'ai changé pour revenir chez

l'indépendant. Alors, j'ai demandé au Conseil des assurances de dommages un permis, et on me l'a refusé disant que je n'étais pas apte à faire ce travail. J'ai dû repasser un examen pour me valider et avoir mon permis. Alors, ça vous explique un petit peu l'ambiguïté du problème et nos préoccupations. Et je pense que vous avez eu plusieurs contestations. Le fax du bureau du surintendant a été assez surchauffé, je crois, l'année dernière, lorsque le Conseil des assurances de dommages a présenté son mémoire en voulant abolir les désignations professionnelles, pour qu'on soit obligé de repasser des examens à toutes les fois, comme je vous l'ai dit, selon mon exemple. Alors, je vous dis qu'on n'est pas ici pour le fun; on est vraiment préoccupé par cet aspect-là.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de Charlevoix, en terminant, parce que le temps est écoulé.

M. Bertrand (Charlevoix): M. le Président, je pense pouvoir parler au nom du ministre, en vous disant qu'on apprécie que vous soyez là, qu'on apprécie que vous apportiez cette dimension-là parce qu'elle est extrêmement importante. Je vous rappelle cependant que, dans justement le rapport quinquennal, on dit: Le vice-premier ministre et ministre d'État soumet, pour faire des consultations, trois options, et là on parle du numéro 1 qui est celle dont vous parlez et, à l'intérieur de ça, on donne plusieurs possibilités. Ce ne sont, je vous le rappelle, que des possibilités. Il y en a des administratives, il y en a pour toutes sortes de choses, et, entre autres, celle dont vous me parlez: l'élaboration de programmes en formation continue. Bon.

Alors, tout simplement pour rappeler qu'on est en consultation justement pour ça. On apprécie beaucoup, M. le ministre et tous les membres de la commission, ce que vous nous apportez. C'est un éclairage probablement additionnel. Maintenant, quand vous parlez d'un autre organisme qui s'appelle le Conseil des assurances de dommages, vous avez vu qu'on n'a pas posé de question, on n'est pas intervenu sur cette dimension-là, parce qu'on vous a dit au début que l'objet de tout ça est de simplifier le système, et non de le compliquer davantage, et de le rendre encore meilleur pour la protection et le service des consommateurs et des consommatrices. Alors, nous recevons très bien vos commentaires.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci, M. le député de Charlevoix. Je vous remercie, Mme Laflamme, ainsi que vos représentants. Je remercie surtout Mme Laflamme d'avoir présenté d'une façon très, très dynamique son mémoire et je veux aussi souligner la détermination, votre désir, votre volonté de préserver à votre Institut la formation professionnelle pour les intermédiaires de marché. Et je finirai avec un peu d'humour, en faisant un jeu de mots, nous avons pu facilement constater toute la flamme que vous avez mise dans vos propos. On vous remercie beaucoup.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Laflamme (Diane): Ha, ha, ha! Merci.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Je suspends pour deux petites minutes.

(Suspension de la séance à 17 h 20)

(Reprise à 17 h 23)

Le Président (M. Baril, Arthabaska): À l'ordre! J'inviterais les membres de la commission à prendre place. Nous allons reprendre nos travaux. À l'ordre, s'il vous plaît! J'inviterais les représentants de la Bourse de Montréal à prendre place pour la présentation de leur mémoire.

Je vais souhaiter la bienvenue à M. Lacoste, président et chef de la direction. Je vais l'inviter à présenter les personnes qui l'accompagnent et à nous faire part de son mémoire, mémoire de la Bourse de Montréal.

Bourse de Montréal

M. Lacoste (Gérald A.): Je vous remercie, M. le Président. Je suis accompagné aujourd'hui de Mme Marie-France Cardin, qui est conseillère en communications à la Bourse de Montréal. Inutile de vous préciser que, si Mme Cardin est avec moi, c'est pour être bien certain que je comprends vos questions.

Il me fait plaisir de vous revoir deux fois dans la même saison, et ça dénote l'importance, M. le Président, que le Québec accorde à la révision de ses lois sur les services financiers. Deux fois en quelques mois, je pense que c'est peu fréquent, mais c'est très important, surtout que les deux sessions de cette commission touchaient des domaines qui sont très intimement reliés dans la vie financière des citoyens et des citoyennes du Québec.

Il me fait plaisir de saluer le vice-premier ministre, les membres de la commission et, aussi, de constater autour de cette salle, dans ces délibérations, des gens que j'ai eu le plaisir de côtoyer depuis de nombreuses années dans l'évolution de la réglementation. D'abord, évidemment, souligner la présence — et ça me fait plaisir de le voir aujourd'hui — de notre nouvel Inspecteur général, M. Dumont, mais aussi des personnes que je connais depuis 15 ans: M. Gagnon, au moins 10 ans; M. Samson, des gens avec qui on a pu façonner au cours, je dirais, des 15 dernières années ce qu'est aujourd'hui le monde de la finance du Québec en termes de réglementation.

Je ne prétends pas m'adresser sur le rapport quinquennal, le livre vert avec autant de précisions que ceux qui y sont plus directement affectés que la Bourse, étant donné que nous avons eu l'occasion de faire notre mémoire sur la révision de la Loi sur les valeurs

mobilières. Cependant, je prendrai quelques minutes pour vous faire des commentaires assez généraux, un peu dans le sens de notre très court mémoire, sur des thèmes qui préoccupent la Bourse de Montréal et les membres de la Bourse et qui sont au coeur des préoccupations de cette commission.

Je vous référerais tout d'abord aux objectifs à la page 2 du rapport quinquennal qui, selon moi, sont les pierres d'assise de toute approche réglementaire aux institutions financières et je pense que l'ordre dans lequel ces objectifs ont été placés, la Bourse peut y souscrire totalement. Et toute initiative dans le sens de ces objectifs, peu importe que les modalités soient plus ou moins difficiles à appliquer, ces objectifs, dis-je, la Bourse y souscrit totalement. Parmi ceux-là, évidemment, la protection du consommateur et de l'investisseur doit prendre une grande part dans nos délibérations. J'en parlerai dans quelques secondes.

Optimiser le décloisonnement, je pense que c'est déjà bien acquis dans notre société, mais, quand on dit optimiser le décloisonnement, on peut se poser des questions: Au bénéfice de qui? Je pense que c'est le premier objectif qui doit être retenu. C'est au bénéfice des consommateurs eux-mêmes. Donc, attention au décloisonnement pour permettre à des intermédiaires ou des cabinets ou autrement d'uniquement faire plus d'affaires. Ce n'est pas l'objectif d'un décloisonnement. Un décloisonnement, c'est l'investisseur ou le consommateur de services financiers. Réduire les coûts inhérents à l'encadrement, j'en reparlerai tantôt; je pense que l'auto-réglementation est l'outil privilégié pour réduire ces coûts-là. Simplifier et uniformiser, je pense que ça suit comme conséquences à la réduction des coûts.

Enfin, sujet qui m'est particulièrement cher: affirmer et préserver la compétence du Québec dans la distribution de produits et services financiers. Je vous dis «particulièrement cher» parce que j'ai eu l'occasion d'assister aux débats des années quatre-vingt sur les tentatives d'envahissement du gouvernement fédéral dans le secteur de la distribution de certains services, dont les conseils en valeurs et la gestion de portefeuilles dans les institutions à charte fédérale au Québec.

Je voudrais rappeler à cette commission qu'à une commission fédérale-provinciale les ministres responsables de l'application des lois de valeurs mobilières, à laquelle j'étais présent, tous les ministres provinciaux avaient quitté la conférence fédérale-provinciale pour protester contre l'accord Hockin-Kwinter par lequel le gouvernement de l'Ontario permettait aux banques, au législateur fédéral d'introduire dans la législation fédérale des dispositions qui envahissaient le champ de compétence provincial. Je répète, tous les ministres provinciaux, sauf celui de l'Ontario, avaient quitté la conférence fédérale-provinciale.

Ceci étant dit, ces quelques commentaires préliminaires m'amènent au bref mémoire de la Bourse et à vous parler un peu des différents thèmes qui y sont, et je ne voudrais pas relire le mémoire qui est là. Je rappelle simplement que la base de la réglementation

des institutions financières est relativement simple; c'est une réglementation par fonctions. C'est la grande différence qui a été introduite par le ministre des Finances au début des années quatre-vingt, M. Parizeau. La grande différence qui a été introduite dans la philosophie réglementaire, c'est qu'on cessait de réglementer en fonction des institutions, mais bien en fonction des activités ou de la fonction comme telle de l'activité financière.

Si on s'éloigne de ce concept-là et qu'on regarde plutôt les institutions, il y a un danger quand on veut commencer à réglementer les cabinets multidisciplinaires; on commence à réglementer une nouvelle forme d'institution. Il y a un danger qu'on s'éloigne de cette pierre d'assise, la réglementation. Je vous rappelle dans le mémoire que, dans l'industrie des valeurs mobilières, la règle de connaître son client est là depuis toujours, et c'est là-dessus qu'on a basé toute la réglementation. Je pense que c'est maintenant acquis, on le voit très bien dans le rapport quinquennal qu'on veut importer cette règle-là comme la règle d'or de la réglementation des intermédiaires de marché. On ne peut jamais invoquer son intérêt ou l'intérêt de son institution, ou de son cabinet, ou de sa firme à l'encontre de l'intérêt du client. Et, deuxièmement, on ne peut jamais dire qu'un produit est bon en soi s'il n'est pas conforme aux objectifs et aux attentes du client.

● (17 h 30) ●

Donc, un rappel de cette règle-là qui doit continuer à s'appliquer. Peu importe qu'on aille vers les cumulés ou vers les non-cumulés de permis, cette règle-là doit être omniprésente.

Nous parlons ensuite de la création d'un fonds de protection. Cette proposition, qui est ici, existe en valeurs mobilières depuis longtemps, et je pense que c'est une des pierres d'assise de la protection des épargnants, surtout lorsqu'on parle — et je reviendrai tantôt là-dessus — de l'autorégulation. Si l'industrie met de l'argent qui servira à dépanner les investisseurs qui sont victimes des déconfitures de l'un d'entre eux et qu'il y a suffisamment de fonds pour dépanner adéquatement ces investisseurs ou ces consommateurs, on verra s'installer très rapidement, à l'intérieur de l'industrie, toutes sortes de mécanismes pour s'assurer que l'on protège ces fonds.

Donc, on aura des règles qui feront en sorte que, lorsqu'un intermédiaire de marché a à mettre la main dans sa poche parce que l'un des siens a fait des gaffes, automatiquement, lorsqu'on responsabilise l'industrie en forçant la création d'un fonds adéquat, on va voir que les gens vont se prendre en main, parce que, si un des leurs vient de faire un gaffe, c'est tout le monde qui paye. Ça veut dire que, spontanément, l'industrie verra à mettre la formation adéquate, les règles de déontologie adéquates, les suivis adéquats et les comités de discipline adéquats. Donc, la création de ce fonds en soi permet de dépanner l'investisseur ou le consommateur lésé, mais surtout est un grand outil de prévention au sein même d'une industrie.

L'autre point que je souligne au niveau de la protection des épargnants, la divulgation des intérêts. Il y a deux aspects que je veux souligner, aujourd'hui, là-dessus, c'est que l'investisseur, le consommateur de produits financiers n'a pas toute la sophistication pour connaître à qui appartient l'institution. Est-ce qu'on me vend un dépôt dans lequel l'institution a un intérêt, ou est-ce qu'on me vend un certificat parce que c'est bon en soi? La divulgation des conflits d'intérêts, c'est essentiel lorsque quelqu'un commence une relation d'affaires avec un intermédiaire. Et, tout au cours de cette relation, s'il y a des changements, ça doit être déclaré également.

Ainsi, quelqu'un va dans un cabinet d'assurances ou même de valeurs mobilières, eh bien, en valeurs mobilières, ça ne se pose même pas, c'est défendu. On ne laisserait pas un courtier vendre ses propres titres, on les fait vendre par d'autres, ou, s'il les vend lui-même, c'est avec un prospectus où il y a plus de courtiers qui ne sont pas propriétaires de cette firme-là ou associés à cette firme-là, justement pour préserver les intérêts. Mais, quand on parle d'agent pour une entreprise, cet agent-là vend les produits de son employeur, ça doit être très clair.

Au niveau des planificateurs financiers, le problème est beaucoup plus délicat. Mes collègues de l'Association des courtiers ont souligné, dans leur mémoire, le problème de l'appellation quand on parle de planificateurs financiers. Selon moi, le seul vrai planificateur financier qui devrait avoir le droit de porter ce titre est celui qui est payé uniquement à honoraires et jamais à commission, parce que, si son rôle, c'est de faire de la planification, c'est de donner des conseils en planification, ce n'est pas de vendre des produits.

Je ne veux pas dire qu'un intermédiaire de marché, à l'occasion de la vente de son produit, ne doit pas s'assurer que son client a une planification financière, mais s'annoncer comme tel, c'est, à la base, induire en erreur le consommateur lorsqu'on permet à l'intermédiaire d'utiliser le titre et que, dans le fond, c'est un agent ou un courtier qui fait de la vente à commission. Ce point avait déjà été fait en 1986, d'ailleurs, par l'Association des courtiers, avec laquelle j'avais présenté le mémoire. Donc, ces trois principaux points quant à la protection de l'épargnant sont très importants, selon moi.

Au niveau de l'encadrement des courtiers en valeurs mobilières, un commentaire très rapide sur la proposition de créer un ombudsman. Les propos que je tiens en marge de cette proposition ou de cette suggestion, je les fais uniquement pour l'industrie des valeurs mobilières, mais je pense qu'ils peuvent s'appliquer, avec les adaptations nécessaires, aux autres secteurs de l'industrie des services financiers.

Si on introduit la notion d'un ombudsman, c'est vraiment pour aider les relations entre, généralement, l'État et ses citoyens. Or, lorsqu'on parle de créer des organismes d'autorégulation, si on crée un ombudsman, bien là, ce n'est pas de l'autorégulation assumée par l'industrie. Ce qu'on vient de lancer comme

message, c'est qu'on met un ombudsman pour régler les relations État-citoyen. Si on veut créer un ombudsman à l'intérieur d'un organisme d'autoréglementation, par cet organisme-là, bien là, ça s'appelle un comité d'enquête, ou des inspecteurs, ou différentes normes, mais ce n'est pas un ombudsman qui a pour but de faciliter la relation, c'est vraiment pour enquêter.

Qui plus est, lorsque l'organisme d'autoréglementation ou même de réglementation exerce des pouvoirs quasi judiciaires, bien, si on entre la notion d'ombudsman, on vient d'affaiblir l'autorité de cet organisme-là. Par exemple, si on avait un ombudsman qui s'ingérait dans les décisions de la Commission des valeurs mobilières sur les permis ou sur les commissions d'enquête, on viendrait carrément dévier le sens de cet organisme-là. Ça ne veut pas dire qu'un ombudsman ne peut pas s'assurer que les fonctionnaires de la Commission agissent correctement envers les citoyens, mais pas en matière de lésions citoyens-intermédiaires. Alors, je veux juste faire mon point, disons, très clair: la création d'un ombudsman risque de saper l'autorité des organismes soit réglementaires ou même autoréglementaires. Ce que je propose en échange, c'est de renforcer le caractère quasi judiciaire, ce qui est mon troisième point.

Au niveau des organismes d'autoréglementation, je voudrais vous rappeler que, dans l'industrie des valeurs mobilières, ce système existe depuis au-delà de 60 ans maintenant, depuis la création des premiers organismes de contrôle aux États-Unis, la Securities and Exchange Commission. C'est au Québec qu'on a vu apparaître pour la première fois, dans les législations canadiennes, la notion d'organisme d'autoréglementation, et c'est apparu dans la Loi sur les valeurs mobilières de 1983. Le principe est très simple. L'industrie se dote de structures et peut réglementer l'adhésion, la conduite, les normes de pratique pourvu que ces règles et ces règlements soient approuvés par l'organisme gouvernemental. C'est aussi simple que ça, mais c'est l'industrie qui le fait. Alors, j'ai de la difficulté avec la proposition qui est faite ici, et même la nomination ou la toponymie d'organismes d'autoréglementation, lorsque c'est le gouvernement qui nomme ces gens-là et qui peut les destituer. Ce n'est plus de l'autoréglementation, parce que ce n'est pas l'industrie qui assume pleinement ses responsabilités.

Alors, je reviens à mon exemple de tantôt, si on veut parler d'autoréglementation au sens le plus pur du mot, on demande à l'industrie de créer un fonds de protection et un organisme de réglementation sous la surveillance d'une autorité gouvernementale, l'IGIF ou la Commission des valeurs mobilières. Mais, s'il y a des pots cassés, c'est l'industrie qui les paie et, s'il y a des règlements qui ne sont pas corrects, ils sont carrément refusés par l'organisme gouvernemental qui doit approuver toutes les règles.

J'ai fait un petit graphique, à la page 6 du mémoire, pour expliquer comment, dans le secteur des valeurs mobilières, on a des relations pour la création de la réglementation, son application et ensuite la discipline.

Alors, on le voit, le Parlement dicte les lois, et le gouvernement, les règlements, et délègue à la Commission des pouvoirs, qui peut les exercer elle-même ou les déléguer à la Bourse, qui est un organisme d'autoréglementation, qui, elle, après ça, l'applique dans les relations entre les membres de son organisme et les épargnants. À l'inverse, lorsqu'il y a un problème, l'épargnant porte une plainte à la Bourse, la Bourse rend une décision qui, elle-même, est sujette à révision par la CVMQ, décision qui est elle-même sujette à révision par les tribunaux.

Dans le cas des intermédiaires de marché, que l'on ait un, deux ou trois organismes, il sera relativement simple de prendre le même modèle. Quant à la réglementation, c'est tel quel aujourd'hui. C'est sur le contrôle où il y aurait une nouvelle approche à faire. Sans vouloir changer la nature de l'IGIF, qui n'est pas un organisme quasi judiciaire, on pourrait garder le rôle de l'IGIF en matière de réglementation pour approuver les normes, les règles, etc., mais créer un panel quasi judiciaire qui pourrait être pris à même les nouveaux organismes dont on discute la création en matière administrative ou qui pourrait être un panel, nommé par le gouvernement — parce que, là, on parle de quasi judiciaire — de praticiens qui pourraient être issus du milieu de l'industrie, ou des juristes, ou des experts-comptables qui, eux, auraient mission de réviser, à la demande d'un épargnant, une décision de l'organisme d'autoréglementation. Alors, à ce moment-là, on aurait un système relativement simple d'application, très clair qui serait sensiblement le même dans toute l'industrie des services et qui préserverait le rôle des organismes réglementaires à caractère quasi judiciaire ou à caractère non quasi judiciaire comme l'IGIF.

• (17 h 40) •

Donc, si on conçoit l'autoréglementation comme la prise en charge par l'industrie de ses responsabilités, c'est le milieu qui crée ces corps-là, qui nomme les personnes, qui fait les budgets, qui crée le fonds de protection, et tout ça, sous la supervision du gouvernement, mais on ne place pas le gouvernement ni ses organismes dans la position de nommer et de contrôler les personnes qu'il a nommées. Parce qu'on a entendu, dans le mémoire précédent et, je suis certain, plusieurs fois pendant la commission parlementaire, tous les problèmes que pose la nomination de ces gens-là.

Alors, je pense avoir couvert les différents points du mémoire sur la protection des épargnants, le rôle de l'ombudsman et les organismes d'autoréglementation et je suis disponible pour répondre à vos questions, en espérant que l'on puisse maintenir la cédule. Je sais qu'à 18 heures on doit entretenir des motions de report. Alors, je voulais faire ça bref, M. le Président.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Ça prend seulement deux secondes, faire ça, M. Lacoste. Je vous remercie de la présentation de votre mémoire et j'accorde la parole au ministre d'État de l'Économie et des Finances.

M. Landry (Verchères): Merci, M. le Président. Merci, M. Lacoste, pour votre présentation. Nous avons hâte de vous entendre parce que vous êtes une des personnes au Québec qui connaissent le mieux le monde des valeurs mobilières et nous espérons — et vous l'avez fait, d'ailleurs — que vous alliez transposer un certain nombre des principes que vous connaissez bien en valeurs mobilières au monde des assurances, qui n'a pas, techniquement, la même problématique, mais qui a comme centre la protection du client et de l'épargnant et l'établissement de règles d'éthique et leur application.

Mais vous m'avez un peu surpris, et j'aimerais avoir des commentaires particuliers sur le fait suivant. Votre métier, les valeurs mobilières, il est régi par la Commission des valeurs mobilières. C'est le cas au Québec, c'est le cas dans d'autres juridictions canadiennes et nord-américaines. Et la Commission des valeurs mobilières, ses membres, ses dirigeants sont nommés par l'État. C'est l'univers dans lequel vous vivez. Est-ce qu'il est à ce point insatisfaisant que vous voulez nous proposer maintenant que l'État s'abstienne de faire des nominations et laisse l'industrie s'autoréguler totalement? Et, si c'est applicable aux assurances, est-ce que ça pourrait l'être chez vous?

M. Lacoste (Gérald A.): Alors, je reprécise. Si on parle d'organismes d'autorégulation, je ne parle pas de l'IGIF ou je ne parle pas de la Commission quand je dis ça, là. On emploie des mots qui se ressemblent. «Organismes de réglementation», c'est l'IGIF ou la Commission, c'est la prérogative de l'État et c'est le devoir de l'État, et c'est non seulement de les nommer, mais de les financer adéquatement. Quand on parle d'autorégulation, bien, l'autorégulation, c'est l'industrie qui s'autorégule. Et c'est là que je dis que le gouvernement ne doit pas nommer les porte-parole et les représentants de l'industrie, il doit les gérer.

La suggestion que je fais, c'est qu'il n'y ait pas d'organismes qu'on appelle «d'autorégulation». Si on veut en faire des comités paritaires, c'est une autre chose, mais, lorsqu'on parle d'autorégulation, je dis que la pierre d'assise, c'est que l'industrie nomme ses propres représentants, qui sont à distance avec les organismes qui, eux, sont nommés par les gouvernements. Alors, on peut voir les situations d'inconfort. Lorsque le président d'un organisme d'autorégulation est nommé par le gouvernement, qu'il s'adresse à un président d'organisme également nommé par le gouvernement, qui est-ce qui est le plus près du gouvernement? C'est le but de mon propos.

Et, encore une fois, si on veut rendre imputables les gens de l'industrie, il faut les laisser prendre les décisions, mais en autant que toute la réglementation, que le contrôle de la discipline, que les appels des décisions soient révisés, révisables par un organisme du gouvernement, parfois à caractère judiciaire ou parfois à caractère administratif. Je n'ai aucun problème que cet

organisme-là ait de grands pouvoirs. Ça ne prend pas des organismes avec, nécessairement, beaucoup de personnes. Plus l'industrie assumera les coûts de l'autorégulation, plus petite sera la charge pour le gouvernement de réglementer. Et, dans un contexte où les budgets sont de plus en plus difficiles à gérer, je pense qu'il faut envoyer vers l'industrie ces responsabilités-là, et l'industrie en assumera les coûts.

Et c'est pour ça que je parlais de l'importance du fonds de protection. Le meilleur contrôle, c'est que, s'il y a des pots cassés, s'il y a des investisseurs qui perdent de l'argent et qui ont des recours, c'est tout le monde qui paie dans l'industrie, pas l'ensemble des payeurs de taxes, les membres de l'industrie qui ont des permis, etc., eux paient ces pots cassés là. Alors, c'est pour ça qu'il faut garder une distance entre le gouvernement et ces organismes-là.

M. Landry (Verchères): Je comprends bien que c'est plus une question de désignation. Si on veut faire de la réglementation, on en fait, puis, si on veut faire de l'autorégulation, on vit l'expérience jusqu'au bout.

Mais, si je reviens un peu à l'univers qui est le vôtre, celui des valeurs mobilières, la grande expérience américaine, c'était de commencer par l'autorégulation. Et ça a très, très mal fini. Personne n'a fini par se réglementer vraiment convenablement. On a eu la crise de 1929, on a eu une période de flottement, puis on a fini par réorganiser ça par autorité de l'État américain et on n'a plus fait d'autorégulation. On a fait de la réglementation, et ça a été le modèle de toutes les réglementations boursières à travers le monde.

Est-ce que, avec les assurances, on ne risquerait pas de devoir prendre le même chemin? Aller à l'autorégulation, le regretter, puis, après ça, faire de la réglementation, comme ça a fini par être le cas de la Commission des valeurs mobilières? Vous voyez ce que je veux dire?

M. Lacoste (Gérald A.): Oui, mais, aux États-Unis, on se rappelle qu'il n'y en avait pas...

M. Landry (Verchères): C'est Jos Kennedy qui avait réorganisé ça, le père du futur président des États-Unis.

M. Lacoste (Gérald A.): Oui, mais il n'y en avait justement pas, de réglementation. Alors, une fois que la loi qui a créé la Commission des valeurs mobilières américaine a été créée, au début des années trente, on a vu commencer à s'élaborer la notion d'autorégulation. Mais on les a, ici, les organismes gouvernementaux. Alors, une fois qu'on les a et qu'il y a encore... Que ce soit une Bourse, qui est un organisme d'autorégulation, une association de courtiers ou une association d'assureurs, une fois que l'organisme gouvernemental a le pouvoir de dire: Vous existez pourvu que vos règles soient approuvées par l'organisme gouvernemental, bien, déjà, on vient de

régler le problème des Américains de la crise, où il n'y en avait pas du tout, de réglementation.

Il faut se rappeler qu'au Québec c'est seulement depuis 1955 qu'on a une commission des valeurs mobilières. Avant ça, on réglementait les fraudes, on réglementait un peu l'émission des titres. Mais il n'y avait pas d'organismes. Alors, mon seul point, c'est que, d'après moi, en ligne d'autorité, il y a le Parlement, le gouvernement, l'organisme gouvernemental, l'autoréglementation qui, elle, se dote de toutes sortes d'instruments. Exemple, les Bourses au Canada et l'Association des courtiers, on a créé l'Institut canadien des valeurs mobilières, qui assume le rôle de formation partout à travers le Canada.

Alors, pourquoi est-ce que l'industrie s'est dotée de ça? Bien, pour avoir des gens formés puis dire: Les voici, les règles, les cours à suivre, sachant très bien que, si les gens ne sont pas formés, ils ont plus de chances de créer des fraudes, des pertes, etc. Et c'est toute l'industrie qui a assumé ces coûts-là. Alors, tentons d'importer... pas un calque parfait. Il faudra adapter parce que, quand même, même si ça porte toutes les deux le nom de «assurance», on parle quand même d'industries différentes. Mais adaptons ces principes-là qui, je pense, ont fait leurs preuves.

Et, dans le souci de réduire le nombre d'organismes... Ça m'a frappé, en lisant le rapport — je pense que c'est un bon inventaire — le nombre d'organismes qu'on a. Bien, si ces gens-là veulent chacun créer un organisme et un fonds de prévoyance ou un fonds de protection, ça va faire beaucoup de frais administratifs à l'ensemble de l'industrie. Ils ont peut-être intérêt à se regrouper parce que c'est eux autres qui devraient payer à peu près l'ensemble.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président. Je vous remercie, M. Lacoste, de la présentation de votre mémoire. Il y a un point sur lequel j'aimerais revenir, c'est la question des planificateurs financiers. Cet après-midi, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, à laquelle vous avez fait référence tout à l'heure, mentionnait que la distinction devait être faite, peut-être, dans le titre. Je pense qu'on parlait, à ce moment-là, des planificateurs-conseils pour identifier les planificateurs financiers qui sont payés à honoraires, laissant peut-être sous-entendre que le titre «planificateur financier» pourrait être ensuite pour les autres. Et eux souhaitaient que la population soit prévenue des différences qui peuvent exister en termes de rémunération.

Vous, vous semblez dire que les... Ce que vous avez mentionné, si j'ai bien compris, c'est que les seules personnes qui devraient utiliser le titre de planificateur financier sont les planificateurs qui reçoivent des honoraires et non pas ceux qui reçoivent des commissions. Mais qu'est-ce que vous pensez de cette proposition-là, d'avoir deux titres possiblement différents pour identifier

les planificateurs-conseils, si on veut, et l'autre type de planificateurs qui reçoivent des commissions?

● (17 h 50) ●

M. Lacoste (Gérald A.): La question, je pense qu'elle est très pertinente. Avant d'aller à l'appellation, je pense que ce qui est important, c'est de ne pas créer l'illusion, auprès de l'investisseur ou de l'épargnant, que la personne à laquelle il s'adresse est d'une grande sagesse et d'une grande objectivité. C'est le point que je veux faire. Quelqu'un qui a un produit à vendre et pour qui c'est son mode de rémunération, ce doit être évident a priori, d'entrée de jeu. Alors, les mots «planificateur financier» ne recèlent pas, aujourd'hui, là, dans l'appellation qu'on en fait, que celui qui l'utilise a un produit à vendre et qu'il va être payé avec une commission. On peut dire: On réserve ce titre-là à des vendeurs à commission puis on trouve un nouveau titre pour les purs planificateurs. Je ne veux pas faire de suggestion précise. Ce que je dis, c'est qu'il y a un grand danger de laisser des personnes utiliser un titre quand, dans le fond, ce sont des agents ou des courtiers.

Alors, est-ce qu'on devrait, vu que ça coûterait cher de remplacer les cartes d'affaires de tous ceux qui ont mis les mots «planificateur financier»... On peut les laisser là, mais trouver un moyen pour que l'épargnant sache très bien que ce n'est pas parce que quelqu'un porte un titre qui ne porte pas le mot «courtier» ou «représentant» que c'est juste un conseil pur et objectif qui va être donné, parce que, avant tout, c'est une commission.

Ceci étant dit, je ne veux pas suggérer du tout que ceux qui sont payés à commission ne donnent pas de bons conseils ou ne peuvent pas faire de la bonne planification. D'ailleurs, la règle «On doit bien connaître son client» implique qu'on doit le connaître, donc étudier ses besoins et lui faire des conseils, que ce soit en assurance, en valeurs mobilières ou autrement. Mais ce que je crains, c'est que, souvent, par les liens d'affaires ou par les modes de rémunération, les épargnants ne réalisent pas que les conseils ne sont pas tout à fait désintéressés. Il existe peu de planificateurs financiers qui ont vraiment cette indépendance-là, mais j'en connais. Je sais qu'il y en a dont la seule rémunération vient d'un honoraire annoncé d'avance, et ça existe.

M. Bordeleau: On a eu l'Institut des planificateurs financiers du Québec qui est venu, à un moment donné, et qui, si je me souviens bien, nous a expliqué que, pour tous les planificateurs financiers, quand ils font l'étude, au fond, des besoins du client, qu'ils essayent de connaître exactement ses besoins, d'établir un peu les pourcentages des divers types de placement qui seraient souhaitables dans son cas, en fonction de ses objectifs personnels, à ce moment-là ils font de la planification financière. Et, à partir du moment où cette partie-là est terminée — et là ils ont fait référence au fait qu'une personne, par exemple, a des produits à vendre — que ça, c'est une deuxième étape et qu'on ne fait plus de la planification financière rendu là, on offre des

produits particuliers, et ça peut être fait par la même personne. Mais ils voyaient un peu la démarche en deux temps, un premier temps qui est sujet à certaines règles de déontologie de l'Institut, qui oblige les personnes, disons, à faire le travail d'une telle façon, où on peut assurer la qualité de la démarche d'analyse des besoins du client.

Est-ce que ça vous inspire peut-être une voie de clarification ou des suggestions particulières de dire: Bien, il y a une première démarche qui est du travail de planification financière, et la deuxième démarche, là, ça peut devenir autre chose? Ça peut devenir une personne qui dit: Bien maintenant, moi, j'ai tel ou tel produit, puis... Est-ce qu'il y a une distinction ou quelque chose qu'on pourrait faire, là, pour rendre le client conscient des enjeux qui peuvent se passer et des liens qui peuvent exister chez la personne qui est planificateur financier, au moment où elle commence à faire des suggestions précises sur des types de produits auxquels elle est liée?

M. Lacoste (Gérald A.): Si j'éliminais les cas de petits produits, par exemple les petites polices d'assurance qu'on achète à l'école pour les enfants, c'est un petit modèle simple. On paie tant par année, l'enfant est couvert s'il... Si on élimine ces choses-là, toute autre forme de service ou de produit financier est basée sur une relation de confiance, et j'ose espérer que la grande majorité des intermédiaires de marché — je ne parle pas des conseillers, je parle de ceux qui font de l'intermédiation — ont la conscience de donner ces conseils préliminaires avant de vendre leurs produits. Si on n'a pas ça, si on constate que ce n'est pas ça, on a fait fausse route totalement.

Donc, c'est beau, ce que j'entends dire qu'avant de vendre le produit il faut faire une planification. Ce n'est pas juste beau, c'est essentiel. Je ne peux pas concevoir un vendeur d'assurances, un vendeur de valeurs mobilières qui ne fait pas cet exercice-là avant de vendre. Ce n'est pas le propre d'un planificateur financier, c'est le propre d'un bon intermédiaire de marché. Alors donc, il faut le faire, c'est essentiel. J'espère qu'on ne charge pas, en plus, des honoraires pour faire la planification, puis ensuite une commission pour les services qu'on vend une fois qu'on a appris le portefeuille de la personne.

Et ça m'amène à un autre problème très semblable: la personne qui est un intermédiaire, qui travaille pour un intermédiaire financier et non pas un intermédiaire de marché. Je fais la distinction. L'intermédiaire de marché, lui, vend un produit. L'intermédiaire financier, c'est dans l'institution de dépôts; l'intermédiaire financier a une relation de créancier-débiteur entre le client et l'institution. Mais, quand on dit, en plus, que les représentants des institutions de dépôts font de la planification financière, je suis très inquiet. Je suis inquiet parce que ces gens-là sont des créanciers de leurs clients ou des débiteurs de leurs clients puis, en plus, ils leur donnent des conseils, alors qu'ils ont des produits à vendre.

Alors, là, on tombe dans l'éthique, et c'est un petit peu éhéré à cette heure-ci de la journée. Mais je veux juste passer le message que ce n'est pas des règles propres à une partie des services financiers, ce sont des règles qui doivent se retrouver partout. Et, sauf, je disais, les exemples de petits produits, un peu — excusez l'expression — «cash and carry», tous les autres produits financiers qui sont basés sur une relation de confiance doivent présumer une connaissance minimale des affaires du client, d'où une certaine planification. Mais je ne veux pas exclure que des gens puissent faire une bonne planification qui va couvrir les aspects juridiques, les testaments, les successions, les assurances, la propriété ou le loyer de l'appartement. Ça couvre beaucoup, il faut le savoir en partant.

M. Bordeleau: O.K.

M. Lacoste (Gérald A.): Excusez la longueur de ma réponse, mais...

M. Bordeleau: Non, ça va, je vous en prie. Je pense que c'est important d'avoir votre point de vue sur ces éléments-là.

Dans votre mémoire, vous dites que l'élément clé, c'est... que la divulgation des intérêts est essentielle. De quelle façon ça devrait se faire et qu'est-ce qui devrait être divulgué? Et, quand on parle de divulgation des intérêts, ça peut être très large, et à quoi on fait référence exactement, là, quand on parle de la divulgation des intérêts? Est-ce que c'est les liens qui unissent la personne avec une entreprise dont elle peut avoir les produits à vendre? Est-ce que c'est ses propres placements à lui dans des entreprises? À quoi vous faites référence? Est-ce qu'il y a possibilité de préciser ça? Comment? Et quoi?

M. Lacoste (Gérald A.): Oui, et ça peut varier d'un cas à l'autre, mais, en général, je pense que, quand un client établit une relation de confiance avec un intermédiaire de marché, ça commence par l'ouverture d'un dossier. Alors, le client doit expliquer l'ensemble de sa situation, mais je pense qu'au même moment l'intermédiaire a aussi, lui, à expliquer sa situation, pas personnelle, mais par rapport à l'entreprise. Ce qui veut dire que, si c'est un... On reprend l'exemple de notre intermédiaire de marché qui est planificateur financier. Bien, il doit lui expliquer clairement son mode de rémunération, quel est son intérêt à lui. En bout de piste, c'est de vendre des produits. Il doit clairement indiquer, s'il vend tel autre produit, s'il va partager sa commission avec une autre personne qui l'a référé. Il doit également dire que lui est payé par la compagnie qui met en marché le produit et qu'il est rémunéré sur le volume ou sur le produit. Il doit déclarer tous ces intérêts-là, et je connais peu de citoyens et de citoyennes qui, sur une déclaration des intérêts, ne deviennent pas beaucoup plus sages en disant: Oh! Il a quelque chose à me vendre.

Mais si c'est un pur aviseur... Par exemple, les conseillers en valeurs n'ont pas le droit de vendre de produits; c'est très bien réglementé et très clair dans la Loi sur les valeurs mobilières. Alors, ces gens-là ne peuvent pas charger en fonction des résultats, ils peuvent charger en fonction des actifs ou des honoraires. Les planificateurs financiers indépendants, la même chose. Alors, qu'ils le divulguent.

Mais ça peut changer. Je peux établir une relation avec un courtier indépendant dont le cabinet est acheté par une compagnie d'assurances ou une autre institution financière. Mais, si ça change, il faut le dire, il faut amender la déclaration. Alors, selon le type d'activité financière, les déclarations seront plus ou moins complètes ou importantes, mais elles doivent être, en tout état de cause, au moins compréhensibles. Là, il ne faut pas mettre la grande formule en caractères lilliputiens qui décrit tous les intérêts et que personne ne comprend. «Payé à commission», «intérêt dans le produit», «commission pour référence», c'est des mots simples à divulguer au début, et ça doit être documenté, selon moi, pour qu'on puisse suivre une trace de ça.

M. Bordeleau: Ça doit être mis, selon vous, par écrit au moment où on fait l'ouverture du dossier?

● (18 heures) ●

M. Lacoste (Gérald A.): Bien, comme on voit dans l'industrie des valeurs mobilières, c'est bien réglementé. Il y a des formulaires établis d'avance par les entreprises, qui remettent à leurs clients, au début, le formulaire en disant: Voici, nous avons intérêt dans ci ou dans ça, nous sommes propriétaire de telle compagnie, et c'est très clair. Je pense qu'il faut le divulguer d'avance.

M. Bordeleau: O.K.

M. Lacoste (Gérald A.): Et les gens sont très, très rapides à comprendre. Lorsqu'il y a une divulgation d'intérêt personnel, ils sont déjà plus en garde contre les soi-disant conseils indépendants qui vont suivre.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Ça complète, M. le député de l'Acadie?

M. Bordeleau: Oui.

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

M. Landry (Verchères): M. Lacoste, le niveau éthique avec lequel vous abordez ces questions — et ça ne me surprend aucunement de vous, d'ailleurs — est beaucoup plus élevé que la moyenne d'éthique dans la société et des intervenants, et c'est tentant de vous suivre sur ce terrain. Mais, sans renoncer à aucune des valeurs que vous évoquez, il y a des considérations matérielles aussi. Si celui qui est très compétent dans le conseil divulgue tous ses intérêts ou les sépare complètement de son activité vente, pour vivre, il va devoir

charger beaucoup plus cher. Alors, c'est vrai que le niveau éthique va monter, mais le niveau de la facture aussi. Vous voyez ce que je veux dire? Il y a un arbitrage, là, assez délicat à faire. Le citoyen qui n'a pas des montants énormes à placer, est-ce qu'il va être capable d'assumer les honoraires d'un véritable conseiller qui ne vit que de cela, puis ensuite aller se confier à un vendeur qui, lui, ne vivrait que de cela aussi? Vous voyez le problème?

M. Lacoste (Gérald A.): Oui, je le vois, puis c'est pour ça que je dis que loin de moi l'idée de penser que tous les vendeurs de produits n'ont pas d'éthique et ne font pas ces conseils préliminaires à la vente. Et je pense que, là-dessus, on a une bonne expérience. Il y a des représentants du monde des assurances et des valeurs mobilières, partout à travers le Québec, qui ont, bien avant la Loi sur les intermédiaires de marché, prodigué des conseils style planification, mais sans l'annoncer comme tel. Tout le monde savait qu'ils avaient un produit à vendre. C'est en ce sens-là que...

Puis je ne voudrais pas que la réponse à la question précédente suggère que tous devraient aller voir un conseiller d'abord, puis ensuite uniquement des intermédiaires de marché, pas du tout, pas du tout. Mais la question est venue: Attention, ceux qui se prétendent planificateurs financiers laissent penser aux consommateurs qu'ils sont bien indépendants, et, lorsqu'ils arrivent avec le produit pour lequel ils sont rémunérés, il n'y a peut-être pas eu toutes les mises en garde nécessaires. Mais des planificateurs financiers purs, je ne sais pas combien il y en a au Québec, mais, s'il y en a 10, c'est beau. C'est vrai.

M. Landry (Verchères): Alors, on va se servir...

M. Lacoste (Gérald A.): Donc, c'est dans ce sens-là que je dis que les autres... qu'on fasse l'aver-tissement tout simplement.

M. Landry (Verchères): Oui, mais il ne faut pas que ça devienne formel. Vous avez vous-même parlé des caractères lilliputiens dans un grand document ou de la mise en garde marmonnée de certains agents de police chargés de prévenir les citoyens de leurs droits.

Mais, en tout cas, l'autorité de votre message, aujourd'hui, va sûrement nous aider grandement à atteindre un niveau d'éthique élevé et une protection élevée du consommateur. Et je vous remercie, encore une fois, de votre participation, M. Lacoste ainsi que votre collaboratrice, qui doit en connaître presque aussi long que vous là-dessus même si, visiblement, elle ne peut pas avoir votre expérience.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Une formalité comme M. Lacoste avait prévue au début, je présume que les membres de la commission accordent

leur consentement pour qu'on dépasse 18 heures, parce que le député de Marguerite-D'Youville a demandé la parole. Donc, le consentement est accordé?

M. Beaulne: Ça ne sera pas bien long, M. le Président. C'est simplement pour enclencher un peu sur ce que le ministre a posé comme question au début, sur la nomination des membres d'un organisme quelconque d'encadrement des distributeurs de produits d'assurance. Il y a plusieurs représentants de groupes de consommateurs qui ou bien ont écrit des mémoires ou bien sont venus se présenter à la commission et qui ont tous fait valoir qu'à leur point de vue la nomination d'un certain nombre — peut-être pas tout le monde — d'administrateurs de ces organismes-là par le ministre responsable, à leurs yeux, était une meilleure garantie que l'autoréglementation ou la nomination par les gens de l'industrie. Et, comme vous l'avez dit au tout début de votre présentation, que le décloisonnement qui était envisagé devait profiter, bénéficier avant tout aux consommateurs, alors comment conciliez-vous la réponse que vous avez donnée tout à l'heure au ministre avec le fait que ceux qui sont supposés bénéficier du décloisonnement, selon vos propres propos, nous disent qu'eux se sentiraient plus à l'aise si c'était le ministre qui nommait les membres de cet organisme de surveillance, ou de réglementation, ou d'encadrement?

M. Lacoste (Gérald A.): La question est très, très pertinente. On a eu des échanges à cette commission, au mois de juin, sur un sujet très semblable. Je pense que les organismes d'autoréglementation qui devraient être mis en place devraient prévoir, sur des conseils de 15 ou de 20 personnes, au moins cinq personnes représentant le public, mais pas nommées par le gouvernement, nommées par des gens de l'industrie.

Je prends l'exemple de la Bourse. Il y a un conseil d'administration de 18 personnes dont six ne sont pas des courtiers. Et on tente, avec le comité de nomination, d'aller chercher des gens qui viennent du milieu universitaire, représentent des groupes d'investisseurs, représentent des émetteurs, de compléter au moins un tiers du conseil par des gens qui ont la mission, dès qu'ils sont nommés, de justement garder une distance entre les intérêts corporatistes des intermédiaires et le public, parce que c'est un organisme, quand même, d'autoréglementation.

Et les gens qui assument des responsabilités publiques dans leur milieu et qui disent: Bien, voici qui on présente, je pense qu'il y a une pression tout simplement publique du fait de la nomination: Ah! C'est ça, votre choix. Ah oui! C'est ça, votre choix. Et, si la crédibilité de l'organisme d'autoréglementation diminue, c'est l'industrie qui en souffre. Si ces gens-là se nomment des personnes fortes et compétentes, on va atteindre l'objectif qui a été mentionné ce matin.

M. Beaulne: Alors, comment expliquez-vous cette méfiance des groupes de consommateurs par

rapport à la proposition que vous faites? Je sais que vous, comme président de la Bourse de Montréal, vous... La Bourse est en quelque sorte placée dans une catégorie à part. La dynamique qui existe chez vous et la structure qui existe chez vous sont un peu particulières. Depuis les nombreuses années que vous existez, depuis que la Commission des valeurs mobilières existe et depuis que la dynamique, la synergie qui existe entre les deux s'est développée, le public a confiance, hein? Le public a développé une confiance dans vos instruments d'autoréglementation.

Mais, par rapport à quelque chose qui est nouveau, qui émergerait du rapport qu'on a publié, puis suite aux consultations, ne pensez-vous pas que, au moins dans un premier temps, pour satisfaire ces inquiétudes des consommateurs, il ne pourrait pas y avoir une formule où au moins certains représentants, disons, de l'intérêt du public pourraient être nommés par le ministre, compte tenu que la crédibilité, que la confiance envers ce genre d'instrument d'autoréglementation là n'aura pas fait ses preuves comme tout mécanisme qui entoure les valeurs mobilières?

M. Lacoste (Gérald A.): Ma réponse courte, c'est non parce que je ne pense pas que seul un gouvernement puisse faire des propositions pour nommer des gens qui représentent le public. Deuxièmement, les inconvénients de ça, c'est de désimputabiliser, si je peux employer le mot, l'organisme à partir du moment où ce n'est plus le milieu qui les nomme. Puis, troisièmement, si on laisse des pouvoirs de tutelle ou de surveillance, il y a le conflit dans lequel se place le gouvernement de nommer, et de gérer, et de contrôler en même temps la réglementation. J'y vois plus d'inconvénients que d'avantages.

• (18 h 10) •

Mais je voudrais juste vous rappeler que le milieu, quand il se prend en main, le fait bien généralement et qu'il y a à peine 23 ans, à Montréal, il y avait deux Bourses: il y avait la Bourse de Montréal et il y avait la Bourse canadienne. Et il a fallu fermer la Bourse canadienne parce que c'était plein de fraude et de manipulation de marché. Et c'est la complicité entre les autorités, la Commission des valeurs mobilières et la Bourse de Montréal, qui a fait en sorte que ce marché a été fermé puis qu'on a chassé les indésirables. Ça ne s'est pas fait par des lois, puis nommer du monde, puis de la tutelle, et tout ça. C'est vraiment le rapprochement du milieu et des organismes qui a fait que ce ménage s'est fait.

Dans d'autres villes, ça ne s'est pas fait comme ça et là il a fallu que le gouvernement intervienne. Dans une des provinces canadiennes, il a fallu que, par législation, on dise: Le gouvernement va en nommer, parce qu'il y avait eu suffisamment d'avertissements et qu'on ne changeait pas les pratiques. Ça s'est fait et ça devrait, je pense, porter fruit, parce que ça nuit à toute l'industrie.

Mais, donc, pour répondre à votre question — puis c'est un peu philosophique là — je pense qu'on

est mieux de laisser le milieu faire ses preuves d'abord, et, si ça ne fonctionne pas, il sera toujours temps d'intervenir non seulement par législation, mais par pouvoir persuasif.

M. Beaulne: Merci.

Le Président (M. Baril, Arthabaska): Merci aux membres de la commission. Merci, Mme Cardin, M. Lacoste, de vous être déplacés pour venir enrichir les membres de la commission de vos connaissances.

Sur ça, j'ajourne les travaux à mardi, 15 octobre, à 15 heures.

(Fin de la séance à 18 h 11)

