

PER
R-243

LA REVUE

DES JARDINS

NUMÉRO 6, 1981

le cais-
1. juil-
la Fi-
levait
ons \$.
es ac-
nt dé-
ociété
esjar-
anque
anada
d'in-
dins a
achat
iducie
onseil
de La
cais-
d'éco-
s du
part,
rable à
de sa
it der-
ématu-
nodali-
qui s'é-
fiducie
Crédit
ins, il
ue les
ne se-
s, mais
tinuera
à titre
e dans
cement
ustriel.





SOMMAIRE



La Revue Desjardins est l'organe officiel de La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. Ce numéro a été tiré à 23 000 exemplaires; il a été imprimé par Les lithographes Laflamme & Charrier Inc., à Québec. Le prix de l'abonnement est de 9,00 \$ par année pour six numéros. Affranchissement numéraire au tarif de la troisième classe en nombre, permis n° 1981. Port payé à Québec.

Directrice générale adjointe
«Études et Communications»:
Madeleine Joubert

Directeur des Communications:
Majella St-Pierre

Responsable des publications:
Guy Cameron

Responsable de la rédaction:
Hélène Matte

Collaborateurs(trices):
Léo Bérubé
Jacques M. Boisvert
Guy Cameron
France C. Drzymala
Gabrielle Lachance
Alain Lacroix
Hélène Lacroix-Pelletier

Maquettiste:
Denys Frenette

Couverture:
Réjean De Roy / Pierre Brousseau

Photo couverture:
Réjean De Roy / Ghislain Desrosiers

Séparation des couleurs:
Litho Acme Inc.

Composition et montage:
Caractéra Inc.

Changement d'adresse

Pour recevoir votre exemplaire régulièrement, veuillez nous prévenir au moins six semaines à l'avance de tout changement d'adresse, nous fournissant à la fois votre ancienne adresse et la nouvelle et y joignant, si possible, l'étiquette apposée sur votre revue, à l'attention des Services internes, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, 100, avenue des Commandeurs, Lévis (Québec), Canada, G6V 7N5.

Droits et responsabilités

La traduction et la reproduction totale ou partielle des articles, photographies et illustrations publiés dans La Revue Desjardins sont autorisées à condition que la source soit mentionnée. Les opinions émises dans les articles publiés par La Revue Desjardins n'engagent que la responsabilité de leur auteur.

ISSN 0035-2284

Dépôts légaux:

Bibliothèque nationale du Canada, Ottawa
Bibliothèque nationale du Québec, Montréal

LA REVUE

DESJARDINS

Volume 47, no 6, 1981

	Les prêts hypothécaires et la flambée des taux d'intérêt	2
Chronique gens de caisses	J.-G. Gignac, président de la Caisse d'économie des pompiers de Montréal	13
Hélène Matte		
Chronique gestion	L'image institutionnelle en milieu coopératif: une réalité sur laquelle on peut travailler	16
Jacques M. Boisvert		
Guy Cameron	Les caisses populaires acadiennes	21
Chronique juridique	La faillite	24
Me Alain Lacroix		
Chronique secteurs coopératifs	Le C.R.A.C.: alimentation naturelle et coopération	27
France C. Drzymala		
Chronique document	L'évolution de la place des femmes dans la société québécoise	30
Gabrielle Lachance		
	Lancement des opérations de la Caisse centrale	35
Chronique coopération	Que nous réserve l'avenir?	36
Léo Bérubé		
	«La Chiffonnelle», première garderie coopérative en milieu de travail	40
Hélène Lacroix-Pelletier		
	La Coopérative d'habitation Nordique, à Duberger	42
Hélène Matte		
	Existe-t-il un mouvement coopératif au Québec?	44
Raymond Blais		
	Nouvelles brèves	48

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES ET LA FLAMBÉE DES TAUX D'INTÉRÊT

Pour peu qu'on eût pris le soin de bien choisir la propriété, il était rare, jusqu'ici, qu'on eût à regretter de s'être acheté une maison. Mais la sagesse populaire, qui voulait que cet achat fût toujours un bon placement, n'avait prévu ni les assauts répétés de l'inflation ni les soubresauts désordonnés du taux d'escompte entraînant à sa suite le taux d'intérêt hypothécaire vers des sommets jamais atteints.

Tout à coup, voilà donc les propriétaires soumis à un facteur sur lequel ils n'ont aucun contrôle et qui pourrait même les acculer à l'obligation extrême d'aller rendre la clé de la maison à leur créancier.

Ce créancier, c'est très souvent une coopérative d'épargne et de crédit. Et dans les caisses, où il y a aussi des propriétaires parmi les dirigeants, on s'interroge: comment aider tous ces membres qui se trouvent subitement dans l'impasse et ce pour une raison tout à fait extérieure à une saine gestion de leurs avoirs?

Dans le but d'aider les dirigeants de chacune des caisses dans un exercice de réflexion devenu nécessaire, *La Revue Desjardins* leur propose ce texte dont la première partie, préparée par la direction Recherche de la Confédération, trace sommairement le portrait de la situation économique actuelle; la seconde partie traite des moyens que peuvent prendre les caisses populaires et d'économie pour venir en aide à leurs membres.

1. L'ÉTAT DE LA SITUATION

Le coût du crédit fait des victimes

Les conséquences néfastes du niveau exceptionnellement élevé des taux d'intérêt depuis la fin de 1980 n'ont pas besoin de démonstration. En plus de mettre un frein à l'activité économique en général, la situation présente atteint maintenant le quotidien d'un nombre grandissant de citoyens. Pour plusieurs d'entre eux, le phénomène prend de plus en plus l'envergure d'un cauchemar financier.

Le M.C.P.E.D., comme institution financière, doit faire face, au même titre que les autres, aux règles de la concurrence qui caractérisent le marché de l'épargne et du crédit au Québec. Les impératifs que lui imposent sa rentabilité et sa pérennité le contraignent donc à suivre le cours des taux d'intérêt.

Cependant, en raison de son idéologie et de son engagement social, le cours particulièrement élevé des taux d'intérêt est l'objet d'une préoccupation croissante pour le

M.C.P.E.D. L'inquiétude que suscitent les conséquences pénibles des taux élevés sur le bien-être de ses membres et la vie économique du Québec se manifeste à tous les niveaux. Au fur et à mesure que se prolonge la période de coûts élevés de crédit, de plus en plus d'emprunteurs se trouvent dans une position financière pénible, voire critique; les petites entreprises et de nombreux ménages à revenus moyens et faibles sont, évidemment, les plus vulnérables.

Les conséquences des politiques anti-inflationnistes sur l'évolution des taux d'intérêt en Amérique du Nord

Les emprunteurs hypothécaires, par exemple, sont parmi les plus touchés. En raison des sommes élevées que représente le prêt hypothécaire résidentiel, le renouvellement de l'hypothèque aux taux actuellement en cours peut avoir des conséquences très sérieuses sur l'équilibre du budget familial. Dans plusieurs cas, les mensualités sont portées à des niveaux qui excèdent la portion maximale du revenu familial normalement (ou légalement) consacrée au logement, soit, environ, de 25% à 30%. Il nous paraît déplorable, pour ne pas dire injuste, que certains ménages soient pénalisés à ce point pour une décision économique prise antérieurement, dans un contexte de taux d'intérêt qui leur avait permis l'accès à une propriété résidentielle.

C'est pour ces raisons que, dans plusieurs milieux, on est à la recherche de solutions capables d'amoin-drir certaines de ces conséquences, notamment pour les propriétaires de logement.

La complexité de la question nous amène à suivre une démarche précise. Comme le phénomène du haut niveau des taux d'intérêt dépasse, il va sans dire, le cadre québécois, et même le contexte canadien, nous allons d'abord nous interroger sur l'aspect international et national des politiques économiques à l'origine du problème. Cette étape constitue un préalable essentiel à l'élaboration de formules correctives qui soient applicables, réalistes et cohérentes.

Depuis une douzaine d'années, les économies occidentales ont toutes été, à divers degrés, touchées par une forte montée des prix. Les premières politiques économiques mises en oeuvre dans les années 1970 ont dans l'ensemble échoué. Loin de s'améliorer, la situation en Amérique du Nord s'est même détériorée. Comme conséquence, le phénomène de la montée des prix s'est graduellement ancré dans les comportements des agents économiques. De plus en plus, les décisions prises se sont appuyées sur d'éventuelles montées des prix. C'est ce qu'on appelle la «psychose inflationniste», laquelle alimente à son tour la montée des prix.

C'est en réaction à cette situation qu'allaient être mises de l'avant, au Canada et aux États-Unis, les politiques monétaires restrictives que nous connaissons actuellement. Il ne faut pas oublier que leur sévérité s'inspire des échecs antérieurs. Voyons brièvement en quoi elles consistent.

a. Les principales causes du niveau élevé des taux d'intérêt

Depuis quelques années, la politique monétaire au Canada et aux États-Unis vise à combattre l'inflation par un contrôle restrictif de la croissance de la masse monétaire. C'est l'«approche» dite monétariste de la lutte contre l'inflation. Comme le dit si bien le gouverneur de la Banque du Canada, «le point essentiel à retenir, c'est que, si la Ban-

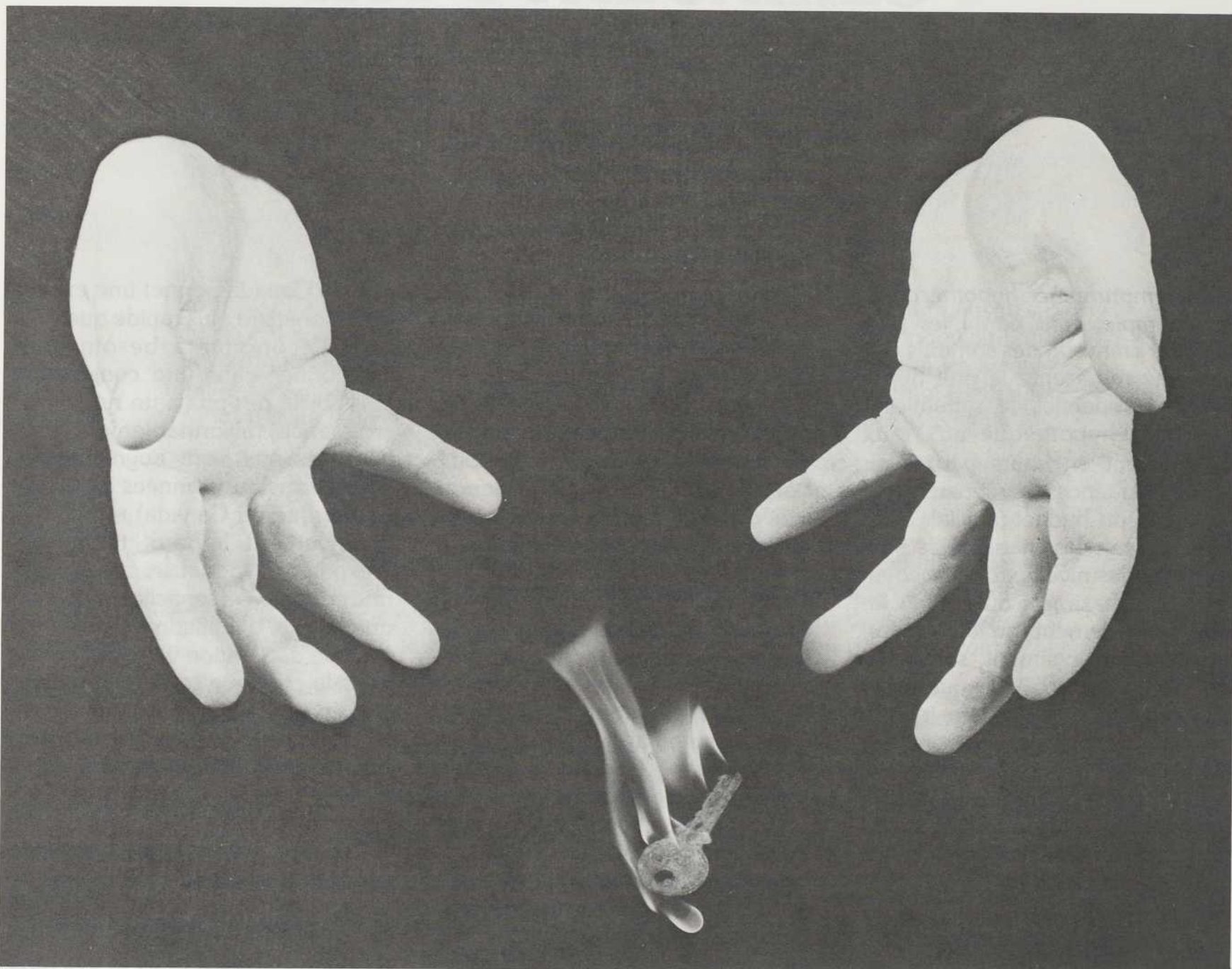
que du Canada permet une expansion monétaire plus rapide que celle dont l'économie a besoin pour fonctionner dans une conjoncture de stabilité des prix à un rythme de croissance raisonnablement soutenu, les prix vont augmenter... Depuis quelques années déjà, elle (la Banque du Canada) réduit progressivement le taux tendanciel d'expansion monétaire, ce qui est une condition essentielle si l'on veut que le taux d'inflation baisse¹.

Cette déclaration vaut tout autant pour la politique monétaire américaine dont l'orientation générale est la même et dont le caractère draconien, depuis l'automne dernier, a porté les taux d'intérêt à des niveaux records.

Les taux élevés actuellement en cours aux États-Unis découlent de la conjugaison du contrôle restrictif de la masse monétaire par le Federal Reserve Board et de la très forte demande de crédit sur le marché monétaire. Autrement dit, comme les autorités monétaires américaines refusent avec acharnement de répondre à la forte demande de monnaie et de crédit par un accroissement de la masse monétaire (l'offre), les taux d'intérêt grimpent ou se maintiennent à des niveaux élevés. L'unique objectif visé, c'est le contrôle de la croissance de la masse monétaire. On laisse les taux d'intérêt trouver leur propre niveau

¹ Exposé présenté par M. Gerald K. Bouey, gouverneur de la Banque du Canada, devant le Comité sénatorial permanent des finances nationales, le 26 mai 1981.

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



Réjean De Roy/Ghislain Des Rosiers

d'équilibre, d'où leur volatilité.

Cette politique, à laquelle souscrit l'administration Reagan, est appliquée sans égard au niveau que peuvent atteindre les taux d'intérêt et ce, au nom de la lutte contre l'inflation. C'est, estime-t-on, le prix qu'on doit payer à court terme pour vaincre l'inflation. À plus long terme, on considère que l'abaissement progressif du taux d'inflation s'accompagnera d'une véritable baisse des taux d'intérêt, puisque l'investisseur s'intéresse d'abord au taux réel d'intérêt (le rendement réel).

b. L'étroite marge de manoeuvre de la politique monétaire canadienne

À cause de l'intégration des marchés monétaires et financiers nord-américains, le Canada hérite presque inévitablement de la volatilité et du haut niveau des taux d'intérêt aux États-Unis. Le rythme rapide d'augmentation des prix au Canada nécessite cependant une politique monétaire restrictive. Il faut se rappeler que la croissance des prix est sensiblement plus forte au Canada qu'aux États-Unis. Mais, le niveau actuel du loyer de l'argent au

Canada est l'objet de nombreuses contestations, d'autant plus que la croissance de la masse monétaire depuis le début de 1981 se situe bien en deçà des objectifs visés par la Banque du Canada.

Par contre, la faiblesse du dollar canadien sur le marché des changes fait en sorte qu'il est presque impossible pour la Banque du Canada de pratiquer une politique indépendante en ce qui concerne les taux d'intérêt. En effet, toute politique favorisant l'établissement du niveau général des taux d'intérêt au-dessous des taux américains entraî-

nerait une sortie de capital qui provoquerait la chute de la valeur du dollar canadien. Une baisse encore plus accentuée de la valeur de notre dollar pourrait avoir des conséquences néfastes sur le plan de l'inflation, comme nous le verrons plus loin.

Le contexte économique et politique actuel est favorable à la valeur de notre devise. Le rythme de l'inflation, plus rapide au Canada qu'aux États-Unis, l'important déficit budgétaire fédéral, l'absence d'un accord énergétique entre Ottawa et l'Alberta² et les sorties de capitaux associées à l'achat d'entreprises américaines (par les Canadiens) comptent parmi les principaux facteurs à l'origine de la faiblesse de notre dollar présentement. En somme, la défense de la valeur du dollar canadien doit s'appuyer sur un écart positif entre les taux canadiens et américains. La marge de manoeuvre de la politique monétaire de la Banque du Canada se trouve de ce fait très restreinte.

c. Les perspectives d'évolution des taux d'intérêt

La volatilité et l'incertitude qui marquent l'évolution des taux d'intérêt depuis deux ans compliquent la tâche à ceux qui risquent des prévisions. Néanmoins, avant d'étudier la possibilité d'apporter certaines solutions palliatives aux coûts exorbitants du crédit, il y a lieu de s'interroger sur l'évolution prévisible des taux d'intérêt. En effet, s'ils devaient retrouver un niveau acceptable, la pertinence d'envisager des correctifs pourrait être mise en doute. La question qu'on se pose, entre autres, est de savoir si nous serons ou non appelés à vivre,

dans les prochaines années, dans un contexte de volatilité comparable à celui des deux dernières années. S'il y a baisse, quelle sera son ampleur? Et quand pourrait-elle se produire?

Une chose est certaine cependant, c'est que l'évolution du loyer de l'argent au Canada sera étroitement liée aux fluctuations des taux américains. Or, comme en font foi les déclarations des autorités monétaires américaines, de même que celles du Président Reagan au Sommet économique d'Ottawa, la politique monétaire américaine demeurera restrictive et axée sur la lutte contre l'inflation. Et, comme nous l'avons signalé précédemment, cette politique passe par le strict contrôle de la masse monétaire, même au prix de taux d'intérêt élevés et volatiles.

Le maintien des taux d'intérêt élevés aux États-Unis comporte certains avantages, tant sur le plan économique que sur le plan politique. Parmi ces avantages, notons la forte réévaluation du dollar américain qui consolide son rôle de monnaie forte dans les échanges internationaux. L'appréciation du dollar, par rapport aux principales monnaies occidentales, équivaut à une baisse du prix des produits importés. Ceci fournit un appui aux politiques anti-inflationnistes.

Le niveau élevé des taux d'intérêt aux États-Unis comporte aussi des désavantages. Ainsi contribue-t-il à ralentir l'activité économique. Après une bonne performance au premier trimestre, l'activité économique a sensiblement ralenti au deuxième trimestre. Ce recul de la production nationale, de même que les progrès remarquables réalisés depuis un an sur le plan de l'inflation et, plus récemment, en matière de contrôle des agrégats monétaires, pourraient permettre une certaine réduction des taux d'intérêt à

la fin de l'année 1981. C'est ce que prévoient, dans l'ensemble, les analystes de la scène financière américaine.

Par contre, la baisse prévue pourrait être modeste. Les taux d'intérêt demeureront sans doute à un niveau nettement supérieur à la moyenne historique. En effet, les déclarations officielles laissent présager que les autorités monétaires éviteront à tout prix un abaissement des taux d'intérêt à des niveaux susceptibles de relancer la demande de monnaie et de crédit et, éventuellement, les anticipations inflationnistes. On tentera d'éviter de perdre les gains réalisés depuis un an en matière d'inflation.

À cause des modalités d'application du contrôle de la masse monétaire, les taux d'intérêt auront tendance à demeurer volatiles. Leur évolution à plus long terme (en 1982 et après) dépendra non seulement des conditions économiques du moment, mais également des résultats de la lutte anti-inflationniste. À ce chapitre, tout semble indiquer que les autorités opteront pour une politique monétaire qui cherchera à maintenir le taux d'intérêt réel (soit le taux d'intérêt nominal moins le taux d'inflation) à un niveau supérieur à la moyenne historique.

À cause de la situation précaire du dollar canadien, le niveau des taux d'intérêt au Canada aura tendance à flotter à un niveau sensiblement supérieur aux taux américains dans les prochains mois. Advenant la baisse progressive des taux américains, la Banque du Canada cherchera à raffermir la valeur de sa devise en maintenant un écart substantiel entre les taux canadiens et américains. À plus long terme, le coût du crédit au Canada suivra de près celui en cours aux États-Unis, comme ce fut le cas au cours des deux dernières années.

² Il est à noter que l'accord entre l'Alberta et Ottawa a été conclu après la rédaction de ce texte.

2. QUE PEUVENT FAIRE LES CAISSES POPULAIRES ET LES CAISSES D'ÉCONOMIE DES JARDINS POUR PROTÉGER OU AIDER LEURS MEMBRES EMPRUNTEURS?

A. Solutions externes

Baisse générale des taux d'intérêt

Plusieurs croient que le Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins devrait faire des pressions auprès de la Banque du Canada en vue d'obtenir une baisse générale des taux d'intérêt au pays.

Si l'on regarde cette question de plus près, il nous faut réaliser toutefois que le niveau des taux d'intérêt influence la valeur du dollar canadien, les investissements aux pays, la balance commerciale entre notre pays et les autres pays, etc. Quand on habite un pays ouvert sur le monde comme le Canada, il est impossible de réfléchir sur le niveau des taux d'intérêt au pays sans tenir compte du contexte nord-américain sinon du contexte mondial. Or, à l'échelle mondiale, on connaît présentement des taux d'intérêt élevés, établis comme éléments moteurs de la lutte contre l'inflation.

On ne saurait juger des niveaux des taux d'intérêt sans référer au taux d'inflation. Celui-ci étant de 13%, il est loin d'être excessif qu'un épargnant reçoive 18% d'intérêt; compte tenu de l'impôt à payer sur les intérêts reçus, la valeur réelle des économies de cet épargnant risque d'être inférieure à la fin de l'année à ce qu'elle était du début.

Exemple:

Des économies de 40 000 \$, au taux de 18%, rapportent 7 200 \$ d'intérêt. Un taux d'imposition de 33% sur l'excédent de 1 000 \$ laisse des intérêts nets de 5 133 \$. Pour parer à un taux d'inflation de 13%, il aurait fallu ajouter 5 200 \$ à ces économies de 40 000 \$ pour conserver leur pouvoir d'achat. Il suffit d'avoir un revenu imposable de 17 360 \$ pour être imposé au taux moyen de 33% et tout accroissement d'un revenu imposable de 5 127 \$ est présentement imposé à plus de 33% au Québec.

La racine du mal n'est pas dans le niveau des taux d'intérêt; elle est dans le niveau de l'inflation. Or, précisément, la politique de taux d'intérêt élevés que nous connaissons présentement a pour but de lutter contre l'inflation. Comme coopératives d'épargne, les caisses populaires et les caisses d'économie ne sauraient s'inscrire contre un tel objectif.

S'il nous fallait faire des pressions auprès de nos gouvernements, ce devrait être pour que le taux d'inflation soit réduit et que des moyens soient pris à cette fin.

Subventions aux propriétaires de maison ayant un emprunt hypothécaire

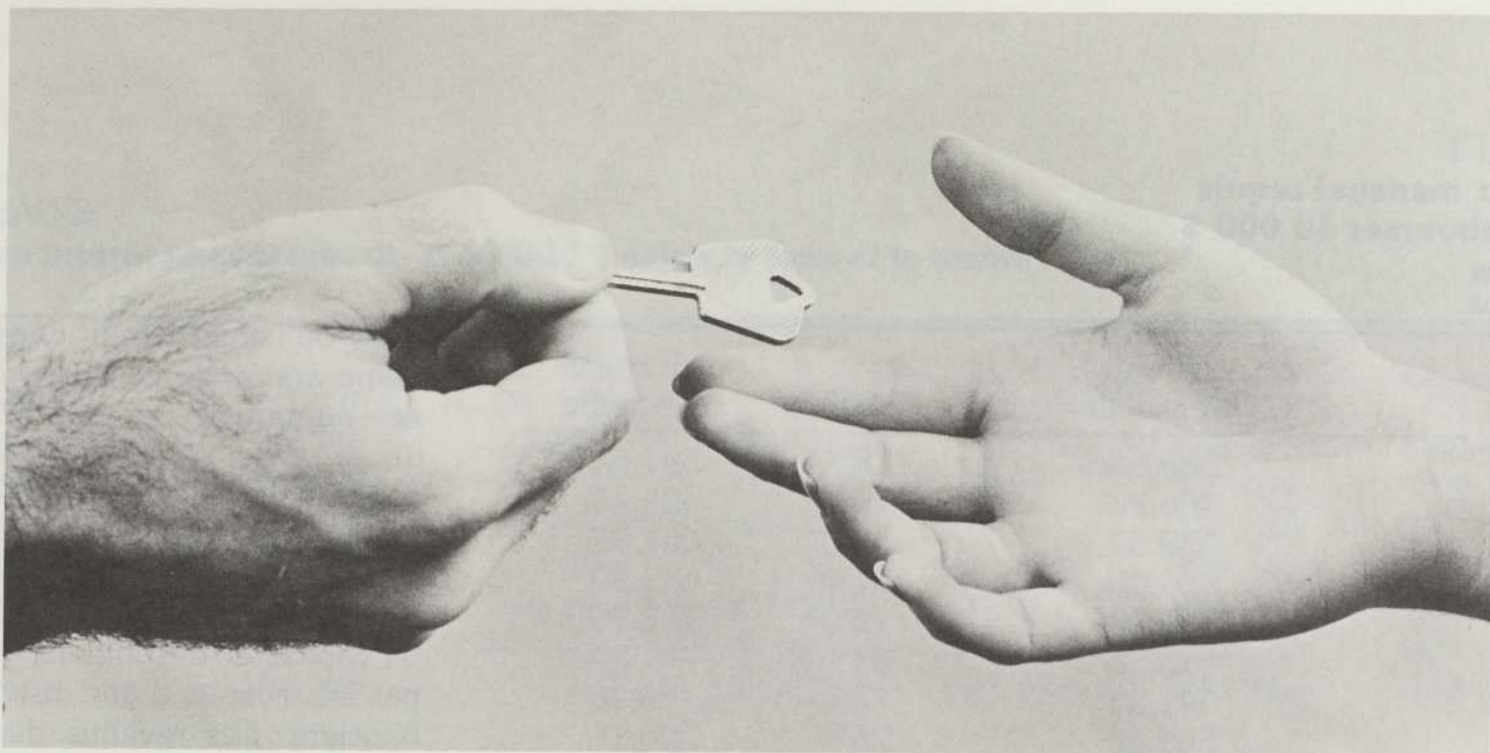
En attendant que l'inflation baisse à un taux acceptable et que, en conséquence, les taux d'intérêt sur hypothèque reviennent à un niveau normal, plusieurs croient que les gouvernements devraient subventionner les propriétaires de maison ayant un emprunt hypothécaire.

Plusieurs suggestions sont souvent présentées dans ce sens:

- le gouvernement devrait payer les intérêts supérieurs à un taux donné (par exemple, 14 ou 15%);
- les intérêts payés sur les emprunts hypothécaires devraient être déductibles du revenu imposable ou donner lieu à un crédit d'impôt;
- les intérêts tirés d'obligations ou de comptes spéciaux orientés vers les prêts à l'habitation devraient être non imposables; les épargnants accepteraient alors des taux d'intérêt moins élevés et les emprunteurs pourraient bénéficier de taux plus raisonnables.

Aucune de ces suggestions n'est mauvaise en soi. Quelques-unes sont même présentement appliquées dans d'autres pays. Mais toutes ces suggestions ont des incidences pour le moins discutables.

Il faut reconnaître, d'abord, que nos gouvernements ont déjà de sérieux problèmes financiers. Leur



demander d'augmenter leurs dépenses ou de réduire leurs revenus conduirait à accroître leurs déficits financiers, déficits qui contribuent à l'inflation et qu'il nous faudra payer, un jour ou l'autre.

Les subventions aux emprunteurs hypothécaires devraient, d'autre part, être payées par l'ensemble des citoyens, incluant les locataires qui, souvent, n'ont pas les moyens d'avoir leur propre maison et les personnes âgées qui ont déjà payé la leur, sans l'aide des autres.

Enfin, le point le plus important est de reconnaître que, à long terme, ce sont les propriétaires de maison qui seront les mieux protégés contre l'inflation grâce à la «plus-value» que prend leur propriété dans le climat inflationniste que l'on connaît. On sait que cette «plus-value» n'est pas imposable.

Tout ceci nous renvoie à une notion d'équité entre les divers groupes de citoyens. Ce souci d'équité ne doit pas nous amener à rejeter toute intervention gouvernementale visant notamment à aider des catégories déterminées de citoyens défavorisés. Mais il n'y a pas lieu de croire, non plus, que tous les propriétaires de maison ayant présentement une hypothèque à rembourser sont des citoyens défavorisés.

Au lieu de nous tourner du côté des gouvernements pour chercher

des solutions aux problèmes des emprunteurs hypothécaires aux prises avec des hausses considérables de leurs paiements hypothécaires, il conviendrait beaucoup plus de modifier nos modes de comptabilisation de ces prêts pour nous adapter le plus possible à la capacité de paiement des emprunteurs.

B. Solutions internes

Jusqu'ici, les institutions financières ont beaucoup trop utilisé les tables d'amortissement pour prêts hypothécaires comme des engrenages mathématiques ou comme des rails dont on ne saurait dévier.

Le résultat, c'est que nous avons trop souvent demandé aux emprunteurs d'ajuster leur budget à notre engrenage mathématique plutôt que de chercher avec eux à nous adapter à leur capacité de paiement.

Les récentes flambées des taux d'intérêt nous indiquent qu'il y aurait lieu de développer cette nouvelle orientation. Les cinq éléments de réflexion qui suivent sont élaborés dans ce but. Puissent-ils nous être utiles pour solutionner les problèmes individuels de nos membres! . . .

Couper les sommets et combler les vallées

Il y a plusieurs années déjà, les caisses populaires ont adopté une

politique de prêts hypothécaires avec taux variable annuellement. Aujourd'hui, toutes les institutions financières trouvent cette politique des plus réalistes, car elle fait assumer par l'emprunteur le coût du crédit qu'il utilise sans transférer le risque des fluctuations de taux à l'institution financière prêteuse ou aux épargnants qui déposent dans cette institution.

Mais cette politique, utilisée isolément, entraîne pour l'emprunteur une fluctuation des paiements proportionnelle aux fluctuations des taux. Un prêt de 40 000 \$ consenti il y a quelques années au taux de 11% nécessitait des paiements mensuels de 406 \$ pour être amorti sur 20 ans. Au taux de 20%, le même prêt exige maintenant des versements mensuels de 655 \$ pour la même durée. Le tableau 1 nous indique l'engrenage mathématique d'un prêt de 40 000 \$ à rembourser en 20 ans, à des taux de 10% à 25%.

Les tables d'amortissement ne nous disent cependant pas à quel niveau seront les taux d'intérêt dans un an, dans cinq ans ou dans dix ans. Dans l'exemple que l'on vient de donner, il aurait été faux de laisser croire à notre emprunteur, il y a quelques années, que ses paiements mensuels seraient toujours de 406 \$. Il serait tout aussi faux aujourd'hui de lui laisser croire que

TABLEAU 1
Paiement mensuel requis
pour rembourser 40 000 \$
en 20 ans
 Selon le taux

Taux	Remise mensuelle	Taux	Remise mensuelle
10%	380,64 \$	18%	597,68 \$
11%	406,28	19%	626,24
12%	432,50	20%	654,92
13%	459,00	21%	683,80
14%	486,08	22%	712,76
15%	513,52	23%	741,84
16%	541,28	24%	770,96
17%	569,36	25%	800,16

désormais ses paiements vont toujours demeurer à 655 \$. À moyen terme, on peut vraiment espérer une baisse de l'inflation et des taux d'intérêt permettant une réduction mathématique des niveaux de paiements.

Si on admet l'hypothèse que les taux vont continuer à fluctuer et ne demeureront pas aux sommets que l'on connaît, on pourrait très bien, pour aider un emprunteur à solutionner des problèmes budgétaires, s'accommoder de paiements moins

dres que ceux exigés par les tables d'amortissement dans les périodes de taux élevés, quitte à demander des paiements supérieurs à ceux demandés par les tables d'amortissement dans les périodes de taux relativement bas. Une telle façon de procéder risque de nous obliger à capitaliser des intérêts durant les périodes de taux élevés et d'amener un remboursement plus rapide du prêt dans les périodes de bas taux. C'est ce que cherche à illustrer le graphique I, ceci dans l'hypo-

thèse où l'emprunteur, dans la troisième année de son prêt, ne peut pas rembourser les 655 \$ reliés à un taux de 20%, mais pourrait payer mensuellement 575 \$

Pour ceux qui ne sont pas familiers avec les méthodes comptables, il serait bon de préciser que le fait de capitaliser des intérêts ne réduit pas les revenus d'une institution financière. Les revenus demeurent comptabilisés sur la base des intérêts gagnés au cours d'une période. La différence entre les intérêts gagnés et les intérêts encaissés s'ajoute aux prêts en cours. C'est comme si l'institution financière avait encaissé tous les intérêts et en avait reprêté une partie.

Il est à noter que lorsqu'une caisse populaire a la possibilité de verser des ristournes sur prêts, elle devrait les verser sur les intérêts payés et sur les intérêts capitalisés, ces deux formes d'intérêt ayant contribué aux trop-perçus.

GRAPHIQUE I

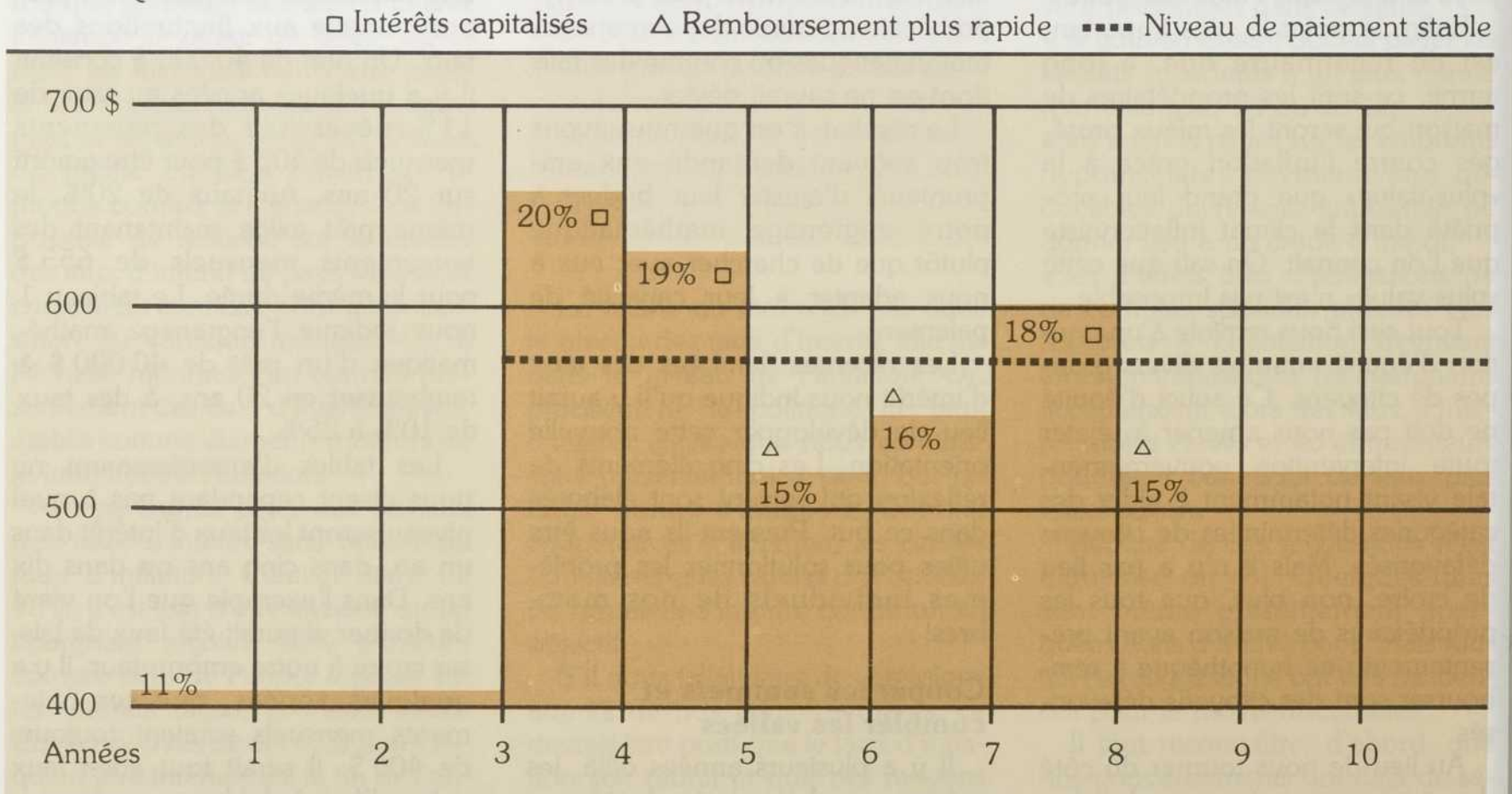


TABLEAU 2

Coût en intérêt pour rembourser 40 000 \$ selon le taux et le terme

Taux

Terme	5%	10%	15%	20%	25%	30%
5 ans	5 235 \$	10 753 \$	16 532 \$	22 539 \$	28 750 \$	35 132 \$
10 ans	10 789	22 894	36 128	50 274	65 125	80 485
15 ans	16 743	36 478	58 586	82 292	107 024	132 288
20 ans	23 082	51 353	83 245	117 181	152 038	187 098
25 ans	29 792	67 340	109 532	153 788	198 548	243 068
30 ans	36 852	84 214	136 918	191 321	245 710	299 451
35 ans	44 235	101 825	165 010	229 338	293 127	355 958
40 ans	51 529	119 994	193 529	267 565	340 658	412 505

Des paiements en escaliers?

Mais que faire si, dans l'exemple que l'on a donné, l'emprunteur ne peut verser que 500 \$? Même dans ce cas il y aurait lieu d'étudier avec l'emprunteur la possibilité d'accepter des paiements mensuels de 500 \$ pendant un an, quitte à lui demander 550 \$ la deuxième année, 600 \$ la troisième, etc., jusqu'à ce que les paiements atteignent un niveau compatible avec le terme du prêt, en tenant compte du niveau des taux d'intérêt. Les chiffres donnés ici le sont uniquement à titre d'exemple. L'essentiel est de voir avec l'emprunteur de quelle façon il compte pouvoir rembourser son emprunt dans les années à venir.

La technique des paiements en escaliers n'est pas nouvelle. En 1978 la S.C.H.L. la recommandait, sous le nom de «prêt hypothécaire à paiements progressifs» (H.P.P.), notamment pour aider les jeunes ménages à accéder à la propriété. Il est évident que cette technique peut être utile également au cours de la vie d'un prêt lors d'une hausse subite des taux d'intérêt.

Même lorsque l'emprunteur n'a pas de problèmes financiers, il y gagnerait souvent à étudier la possibilité de hausser ses paiements d'une année à l'autre, en relation avec la hausse de ses revenus. Une hausse de paiements réduirait le terme de son prêt et du même coup réduirait de façon importante les intérêts à

payer durant la vie de ce prêt (voir le tableau 2).

Peut-on rallonger le terme du prêt pour aider l'emprunteur?

Pour faire face à des taux d'intérêt élevés, ne pourrait-on pas rallonger le terme du prêt afin de réduire les paiements et aider ainsi l'emprunteur à boucler plus facilement son budget?

Cette solution mathématique, qui pouvait être utile quand les taux d'intérêt étaient très bas, *doit être complètement rejetée* en période de taux élevés, car plus les taux sont élevés, plus les coûts en intérêt deviennent prohibitifs et plus un rallongement du terme augmente les coûts en intérêt d'une façon disproportionnée par rapport aux économies mensuelles réalisées.

Le graphique II nous permet d'illustrer ce phénomène. On se rend alors compte que plus les taux d'intérêt sont élevés, plus la courbe des paiements mensuels requis devient vite horizontale, un rallongement du terme amenant très peu de changement dans le niveau des remises.

Une comparaison du graphique II et du tableau 2 est encore beaucoup plus éclairante sur ce sujet. Par exemple, regardons simplement les économies qu'on peut réaliser en ayant un terme de 20 ans plutôt qu'un terme de 25 ans:

- au taux de 5%, les paiements mensuels sont de 30,20 \$ supé-

rieurs pour 20 ans, ce qui représente 7 248 \$ pour 240 paiements (20 ans × 12 mois). Ces paiements additionnels permettent une économie d'intérêt de 6 710 \$ (Voir tableau 2: 29 792 \$ – 23 082 \$);

- au taux de 20%, les paiements mensuels sont plus élevés de 8,96 \$, soit 2 150 \$ pour 20 ans et permettent des économies d'intérêt de 36 607 \$;

- au taux de 30% les chiffres sont encore plus criants. Les paiements mensuels sont haussés de 2,68 \$, soit 643,20 \$ sur 20 ans et réduisent le fardeau des intérêts de 55 970 \$.

En période de taux d'intérêt élevés, la meilleure façon d'aider un emprunteur est de l'inciter à augmenter ses paiements le plus possible, dans la mesure où son budget le lui permet. Le tableau 2 et le graphique II nous indiquent bien que des hausses relativement minimales des paiements raccourcissent le terme du prêt d'une façon appréciable et amènent des réductions spectaculaires dans le coût des intérêts.

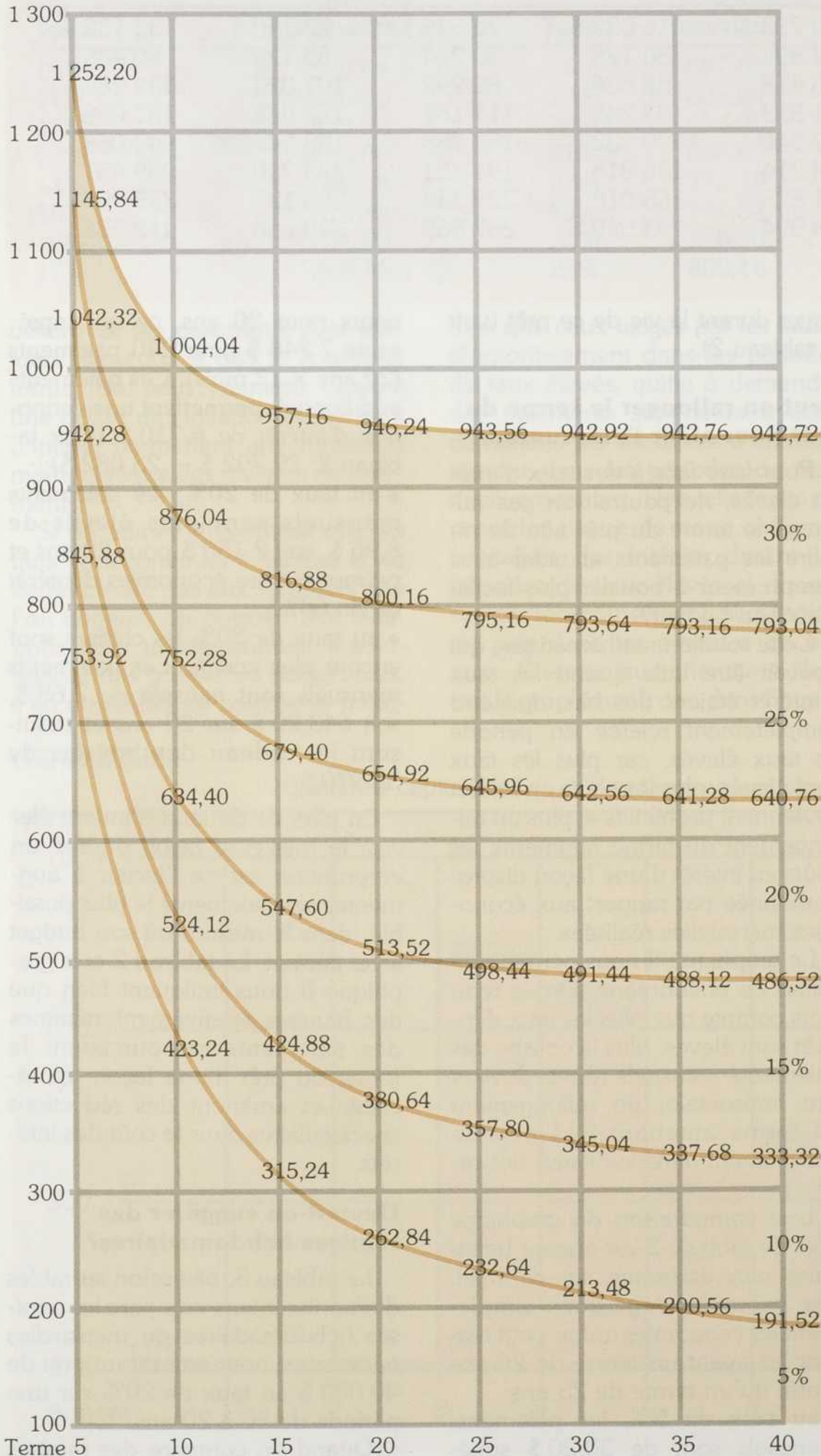
Devrait-on suggérer des remises hebdomadaires?

Le tableau 3, bâti selon les tables d'amortissement, compare les remises hebdomadaires ou mensuelles nécessaires pour amortir un prêt de 40 000 \$ au taux de 20% sur une période de 10 à 20 ans.

Quand on compare des remises

GRAPHIQUE II
Paiement mensuel requis pour rembourser 40 000 \$
 Selon le taux et le terme

Versement mensuel \$



hebdomadaires à des remises mensuelles, il faut éviter de laisser croire qu'un mois se compose de quatre semaines. Une comparaison brute peut se faire en multipliant les remises hebdomadaires par 52 et en divisant par 12 (Voir la deuxième colonne du tableau). On obtient alors les économies mensuelles apparentes indiquées en dernière colonne.

Mathématiquement, ces économies ne sont qu'apparentes. Elles sont dues uniquement au fait que l'emprunteur a fait des remises partielles plus tôt dans le mois. De fait, elles équivalent au rendement qu'un emprunteur obtiendrait s'il déposait ses remises hebdomadaires dans un compte d'épargne à intérêt quotidien (au taux de 20%) pour faire ses paiements mensuels sur son prêt à la fin du mois.

Même si elles ne constituent pas une solution miraculeuse, les remises hebdomadaires comportent quand même quelques avantages importants.

- Lorsqu'un travailleur est payé hebdomadairement, il lui est plus facile de comparer son paiement hypothécaire hebdomadaire à son chèque de paie.

- Les économies apparentes indiquées au tableau 3 se traduisent pour la plupart des emprunteurs dans des économies réelles, car les sommes accumulées au cours du mois, pour effectuer les remises mensuelles, sont habituellement accumulées dans des comptes d'épargne avec opérations rapportant peu ou pas d'intérêt. Mais il ne faut pas exagérer ce facteur. Des remises hebdomadaires pour un prêt de 40 000 \$ échelonné sur 20 ans ne feraient économiser que 931,20 \$ sur la durée du prêt (3,88 \$ × 240).

- Là où la remise hebdomadaire peut être le plus utile, c'est en incitant l'emprunteur à augmenter ses remises pour réduire le terme de son prêt et les coûts en intérêt. Le

TABLEAU 3
Paiements hebdomadaires ou mensuels
pour rembourser 40 000 \$
 Au taux de 20% selon le terme

Terme	Remise hebdomadaire		Versement mensuel unique	Économie mensuelle apparente*
	Par semaine	Équivalent mensuel*		
10 ans	172,56	747,76	752,28	4,52
11 ans	167,48	725,75	730,16	4,41
12 ans	163,52	708,59	712,84	4,25
13 ans	160,36	694,89	699,12	4,23
14 ans	157,84	683,97	688,16	4,19
15 ans	155,84	675,31	679,40	4,09
16 ans	154,20	668,19	672,28	4,09
17 ans	152,88	662,48	666,56	4,08
18 ans	151,80	657,80	661,88	4,08
19 ans	150,96	654,16	658,04	3,88
20 ans	150,24	651,04	654,92	3,88

* Sans tenir compte de l'intérêt sur les paiements effectués plus rapidement au cours du mois.

Le tableau 3 nous indique qu'il suffit de verser 5,60 \$ de plus par semaine pour voir un prêt de 40 000 \$ amorti sur 15 ans au lieu de 20 ans. Le tableau 2 nous a déjà indiqué qu'une telle réduction de terme réduit d'environ 34 900 \$ le coût en intérêt pour la durée du prêt (117 181 \$ - 82 292 \$). Mais cette deuxième économie, qui s'ajoute à l'économie «apparente-réelle» déjà identifiée, peut aussi être réalisée en haussant de 24,48 \$ les paiements mensuels...

Quelques caisses profitent du passage d'une remise mensuelle à une remise hebdomadaire pour in-

citer l'emprunteur à payer plus rapidement son prêt en lui suggérant de verser hebdomadairement le quart de ses anciennes remises mensuelles. Cette suggestion amène l'emprunteur à verser sur 52 semaines l'équivalent de 13 paiements mensuels.

Le tableau 3 nous permet de mesurer l'effet de cette suggestion. Au lieu de demander 150,24 \$ pour amortir hebdomadairement 40 000 \$ sur 20 ans, au taux de 20%, on suggère à l'emprunteur de verser chaque semaine 163,73 \$, soit 654,92 \$ ÷ 4. En se référant à la première colonne du tableau, on

TABLEAU 4
Coût en intérêt pour rembourser
40 000 \$ au taux de 20%
 Selon le terme de la fréquence des remises

Terme	Remise mensuelle		Remise hebdomadaire
12 ans	62 649 \$	← 613 \$ →	62 036 \$
	↑ 54 532 ↓		↑ 55 145 ↓
20 ans	117 181		116 250

réalise qu'un tel niveau de remise réduit le terme de l'emprunt de 20 ans à un peu moins de 12 ans.

Le tableau 4 nous permet de donner un ordre de grandeur aux économies réalisées par cette suggestion et de voir la source de ces économies d'intérêt. Sur des économies totales de 55 145 \$, on peut constater que 54 532 \$ proviennent d'un raccourcissement du terme et que 613 \$ sont reliés à la fréquence des remises. (Le tableau 3 nous avait déjà indiqué, pour un terme de 12 ans, des économies mensuelles apparentes de 4,25 \$ soit 612 \$ pour 144 paiements).

Comme notre système d'informatique peut traiter automatiquement des remises hebdomadaires (ou aux 14 jours), on peut certes profiter de cette possibilité pour proposer ce mode de paiement aux emprunteurs avec ou sans augmentations de leurs paiements, suivant leurs possibilités budgétaires. Les caisses populaires et les caisses d'économie ont peut-être là un avantage compétitif sur plusieurs autres prêteurs.

Il faudrait toutefois éviter de proposer ce mode de paiement lorsque les remises sont insuffisantes pour payer les intérêts courus car, dans notre système informatique, il faut un traitement manuel pour comptabiliser une partie des intérêts lors d'une remise. Il serait fastidieux et onéreux d'avoir à capitaliser manuellement des intérêts à une fréquence hebdomadaire.

Gratter les fonds de tiroirs

Avons-nous besoin de signaler que la hausse des taux d'intérêt et sa répercussion sur les paiements hypothécaires devraient être l'occasion pour un emprunteur de faire le point sur sa situation financière?

L'emprunteur y gagnerait alors à «gratter ses fonds de tiroirs» pour faire l'inventaire de toutes les éco-

nomies plus ou moins importantes qu'il a pu réaliser de diverses façons: obligations d'épargne, dépôts à terme, placements-boni, parts de fonds mutuels, etc. Dans plusieurs cas, l'emprunteur aurait avantage à encaisser ces valeurs pour en consacrer le produit à la réduction de sa dette hypothécaire.

Il ne faudrait pas être trop mathématicien lorsqu'on est appelé à aider un emprunteur dans cet inventaire de ses économies. Plusieurs de ces économies peuvent être reliées à des valeurs ou à des objectifs personnels: paiement important à rencontrer prochainement, voyage que l'on compte réaliser depuis longtemps, etc.

Il faut espérer, également, que notre emprunteur ait un tiroir différent pour classer ses économies à long terme: valeur de rachat de polices d'assurance-vie, régime enregistré d'épargne-retraite, fonds de pension que l'on pourrait monnayer, etc. Il faudrait être très prudent avant de songer à vider un tel tiroir et être bien conscient des réglemmentations afférentes à quelques-unes de ces économies. Règle générale, il est contre-indiqué de solutionner un problème à court terme en créant un problème à long terme. Mieux vaudrait capitaliser des intérêts durant quelque temps.

Oui — mais si les taux ne baissent pas...

On peut facilement accepter l'idée de capitaliser temporairement des intérêts dans l'hypothèse où les taux vont baisser. Mais qu'advient-il si les taux restent à leur niveau actuel ou, pire encore, s'ils se remettent à monter?

La réponse simple à cette question est qu'il va falloir nous asseoir à nouveau avec notre emprunteur pour discuter de la nouvelle situation.

Si les taux d'intérêt demeurent élevés ou continuent à monter, c'est que l'inflation, au lieu de se résorber, aura tendance à croître. En plus l'inflation sera importante, plus il y aura lieu de nous asseoir avec les emprunteurs pour étudier les nouvelles circonstances et adapter notre comptabilité à leurs besoins et à leurs possibilités.

Et si l'inflation persiste...

Plus l'inflation sera importante, plus il nous faudra nous habituer à raisonner dans un contexte inflationniste. Aujourd'hui encore, malgré un taux d'inflation de 13%, trop souvent:

- nous nous imaginons que nos polices d'assurance-vie ont le même pouvoir d'achat que lorsque nous les avons acquises il y a dix ans —
- nous nous croyons plus riches des intérêts gagnés au cours d'une année sans tenir compte de la dépréciation de nos épargnes et souvent même sans tenir compte de l'impôt par ailleurs versé sur ces intérêts —
- nous nous refusons à compter sur les hausses futures de nos revenus et nous aimons croire que ces hausses seront uniquement reliées à l'accroissement de notre compétence et de notre expérience et devraient servir uniquement à nous payer du luxe —
- nous associons à la chance la «plus-value» réalisée lors de la vente d'une propriété —
- et nous estimons que les 1 000 \$ à payer sur un prêt hypothécaire en l'an 2000 seront aussi douloureux à déboursier que si on devait le faire demain matin.

Plus l'inflation sera importante, plus il nous faudra reviser ces idées. Plus il nous faudra aussi compter que les maisons données en garantie augmentent de valeur d'une année à l'autre. Et plus l'emprunteur devra compter sur les hausses futu-

res de ses revenus pour rembourser son emprunt le plus rapidement possible.

En résumé

Le meilleur service que nous puissions rendre à nos membres est de les aider à conserver leur propriété ou à en acquérir une.

La meilleure façon de le faire est d'adapter notre système comptable à leurs possibilités budgétaires.

Face aux fluctuations rapides des taux d'intérêt que l'on connaît, il faut:

- dépasser l'engrenage mathématique des tables d'amortissement;
- accepter des paiements moindres que ceux requis par les tables d'amortissement en période de taux élevés et
- demander des paiements supérieurs à ceux requis par les tables en période de bas taux;
- accepter des paiements en escaliers de tous ceux qui peuvent se le permettre;
- ne pas sous-estimer la valeur croissante des propriétés;
- garder à l'esprit que la valeur morale de l'emprunteur s'ajoute toujours à la valeur de la propriété donnée en garantie...

Notre objectif devrait être d'aider les emprunteurs à:

- rembourser leur prêt le plus rapidement possible,
- dans les limites de leurs possibilités budgétaires.

Les deux parties de cet objectif sont aussi importantes l'une que l'autre et présupposent un sain dialogue entre l'emprunteur et son institution financière.

Plus nous connaissons des flambées dans les taux d'intérêt, plus il nous faudra nous asseoir avec nos emprunteurs pour faire le point sur ces sujets.

Notre mission coopérative nous oblige à être continuellement à l'écoute des besoins de nos membres.

Jean-Guy Gignac, président de la Caisse d'économie des pompiers de Montréal

propos recueillis par **Hélène Matte**

L'homogénéité du milieu: c'est l'élément qui peut faire toute la différence entre la vie d'une caisse d'économie et celle d'une caisse populaire. Les membres de la première ont la plupart du temps un même employeur; ils sont susceptibles d'avoir un certain nombre d'affinités les uns avec les autres de même que des préoccupations communes. C'est particulièrement vrai pour les pompiers dont le travail, explique M. Gignac, «est de vivre ensemble en attendant le prochain feu»; cela entraîne une proximité qui ne peut faire autrement que de conditionner la vie de la caisse. Ces travailleurs en arrivent, en effet, à un degré d'intimité assez rare dans un milieu de travail, une intimité faisant du «bouche-à-oreille» un système d'information d'une redoutable efficacité. Les pompiers montréalais forment un groupe de salariés très bien rémunérés, presque tous propriétaires de leur maison; de ce fait, ils ne compteront pas sur la dimension coopérative pour améliorer leur qualité de vie. Ce milieu fermé attache cependant beaucoup d'importance à une autre valeur: la confiance.

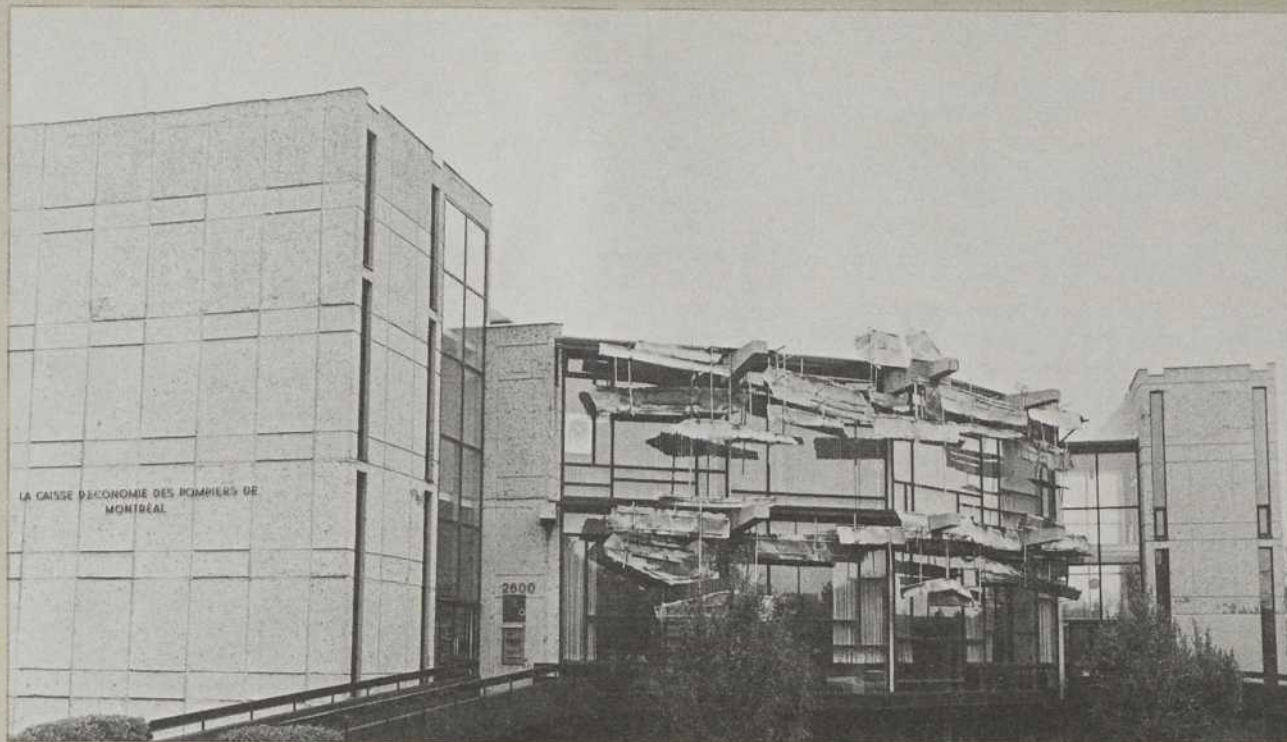
«**C**'est vrai qu'une caisse d'économie, c'est tout à fait différent d'une caisse populaire, et c'est particulièrement vrai dans le cas des pompiers de Montréal. L'implantation de G.O.R.H. (Guide d'organisation des ressources humaines) chez nous l'a bien montré. GORH a été conçu en fonction de la caisse populaire et il a fallu l'ajuster à notre système à nous, qui étions la deuxième caisse d'économie à l'implanter.

Supposons qu'un pompier vienne à la caisse pour une demande de prêt; il va voir l'agent de crédit au service-conseil, agent qui est un pompier lui aussi. Les pompiers se connaissent tous... «Sa-

lut! Ça fait longtemps que je t'ai vu, comment va ta femme? etc.» Les deux gars, naturellement, se mettent à jaser. Au bout d'une heure, il est question du prêt, et tant qu'à y être, l'emprunteur demande à l'agent de crédit — c'est un compagnon de travail, il lui fait confiance — de faire une vérification dans son compte ou de lui remplir une formule. Une opération qui aurait pris 20, 25 minutes à la caisse populaire a duré presque une heure et demie ici, parce que le trafic n'est pas le même; on ne peut pas, sans se tromper, calculer la charge de travail de l'agent de crédit d'après le temps moyen que prend cette opération dans une caisse populaire.

Les pompiers forment une grande famille. Au travail, on passe de longues heures continuellement ensemble; on mange en groupe, on fait de l'exercice, on se couche en même temps le soir, on va au feu s'il y a une alarme. On jase, on s'engueule, on parle de nos peines, de nos bons coups, on se «conte des peurs», on se dit des bêtises. Pas surprenant que les pompiers en arrivent à se connaître intimement. Dans tous les petits groupes, il y a des leaders et les casernes n'échappent pas à la règle; des individus vont dire noir si le leader dit noir et blanc s'il dit blanc... La caisse d'économie, on a le temps d'en parler en long et en travers, et elle sera

condamnée ou avanta-gée dans les discussions selon ce que les leaders vont en penser. Et comme ceux qui critiquent gueulent toujours plus fort que les autres, ça explique que la caisse d'économie ait hérité du surnom peu flatteur d'«h... de caisse». S'il arrive qu'un de ces gars-là ait attendu d'être très mal pris, que la caisse ait refusé de lui prêter et qu'une compagnie de finance ait accepté...; notre homme revient au poste en disant à qui veut l'entendre qu'il a été obligé d'aller dans une autre institution financière parce que l'«h... de caisse» ne voulait pas lui prêter. C'est très partiel, la version qu'il vient de donner aux autres...



Nos membres comparent les taux d'intérêt de notre caisse à ceux des autres institutions et si elle n'est pas assez compétitive à leur goût, ils vont ailleurs; ce ne sont pas les seuls membres de caisse à agir comme ça... Malheureusement, ici, la dimension coopérative ne marche pas fort, fort, peut-être parce qu'ils ont des revenus trop élevés...; plus tu as de l'argent, plus tu as tendance à devenir «d'affaires»... Le pompier moyen gagne près de 30 000 \$, il est propriétaire et, en plus, il a un emprunt de 5 à 7 000 \$. Souvent, il vit au-dessus de ses moyens.

Plusieurs pompiers ont un deuxième emploi — moi, par exemple, j'ai été longtemps plombier — ce qui leur rapporte un plus gros revenu familial, et à cela s'ajoute, très souvent, le salaire de l'épouse. Je serais porté à croire que plus on a les moyens, moins on a intérêt à être coopérateur... Quelqu'un qui est propriétaire ou qui a l'argent nécessaire à l'achat d'une maison ne sera pas tenté de se battre pour une coopérative d'habitation, surtout s'il a deux emplois!

En 1981, plusieurs pompiers ont le droit de prendre leur pension et comme les jours de maladie non utilisés sont monnayables, ils se retrouvent avec un chèque de 30, 40 ou 50 000 \$. Ils se transforment en hommes d'affaires et se mettent à la recherche du placement le plus profitable...

Les autres administrateurs et moi-même essayons d'aller les rencontrer pour que cet argent soit placé à la caisse. Ils sont sensibles à nos arguments et quand on va les voir, on les «a», surtout qu'ils nous connaissent et que, comme je le disais, on est une grande famille. Si on ne les talonne pas, ils sont sollicités ailleurs et là on les perd.

Il n'y a pas si longtemps, je suis arrivé au poste avec 20 boîtes de carton. J'avais dans ces boîtes 4 000 enveloppes dans lesquelles il fallait insérer des cartons pour la promotion de la paie intégrale (dépôt-salaire). À deux personnes, il aurait fallu une semaine, à 17 gars on en est venu à bout en trois heures. Évidemment, là, ça ne leur coûtait rien de coopérer!

Fondamentalement, ils sont quand même des coopérateurs, mais, comme tous les individus, ils réagissent à leur environnement économique, publicitaire et financier. Je pense que c'est un problème qui est ressenti à la grandeur du Mouvement.

Quand les gens vivaient moins dans l'abondance, dans les débuts de la caisse, la dimension coopérative était extraordinaire et c'est ce qui a donné son élan à la caisse. Deux fois par semaine, un camion-citerne venait remplir les réservoirs des camions dans les casernes et le chauffeur, à chaque endroit, demandait aux pompiers s'ils voulaient faire un dépôt à la caisse. Trente sous pour un tel, un dollar pour l'autre... le chauffeur écrivait ça sur un calepin et repartait. À la fin de la tournée, il allait déposer tout ce qu'il avait ramassé — à ce moment-là, la caisse était située au-dessus d'une caserne, sur la rue Mont-Royal.

Personne n'avait peur de confier son argent au chauffeur du camion-citerne, on savait que ça se rendait à la caisse. Pour nous, hier comme aujourd'hui, voler 1 \$, c'est comme voler 100 \$. Il n'y a pas de pardon, tu te fais mettre dehors. C'est un milieu trop fermé pour endurer le vol... Celui qui se laisse aller à voler, il ne veut plus rien savoir de son emploi... Si quelqu'un trouve 20 \$ par terre, il va demander aux autres qui l'a perdu, il ne le mettra pas dans sa poche; et le gars qui va répondre que c'est lui qui a perdu 20 \$, ça va être le bon. Au poste, on laisse ses objets personnels dans des armoires, il faut donc absolument fonctionner dans la plus grande confiance. Je pense que les gars ont la même confiance, en général, envers ceux qui dirigent la caisse.

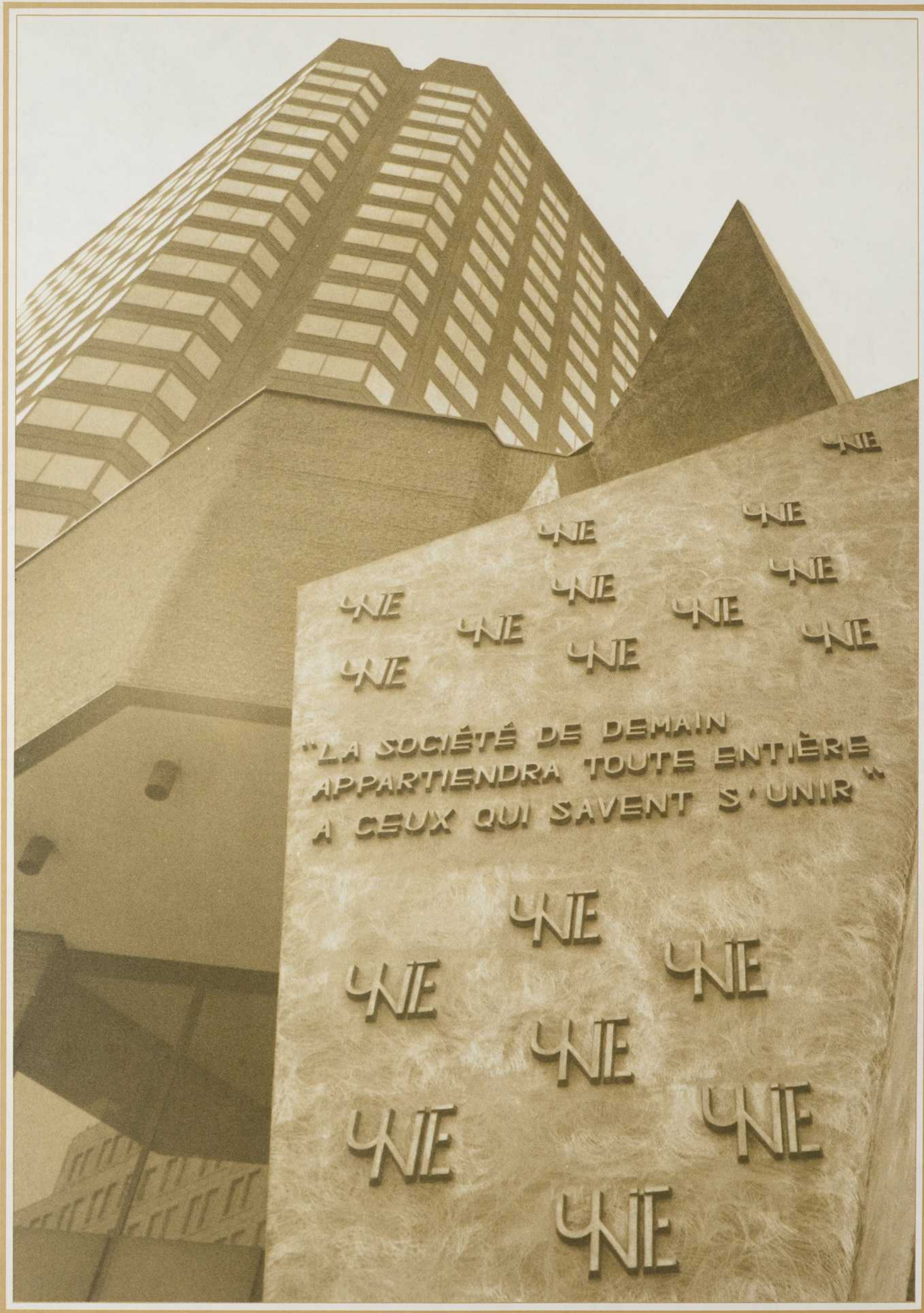
Ça explique peut-être un peu pourquoi on n'a pas de très grosses assistances lors de l'assemblée annuelle. Ils ne participent pas beaucoup aux décisions, et comme ils connaissent bien ceux qui sont en place, ils n'en voient pas la nécessité puisqu'ils ont confiance en eux... L'assistance, à peu près 125 personnes, est en grande partie composée de retraités qui se font un devoir de venir ça chaque année, et quand il y a des élections, à monte à 200 personnes.

C'est par la qualité de nos services qu'on retient nos membres. On met vraiment le paquet de ce côté-là. Nous avons un employé qui s'occupe du règlement des successions. C'est un service très apprécié mais qui coûte cher. On essaie de faire le maximum tout en rentabilisant nos opérations, par exemple au moyen de la paie intégrale, et de rester au service des membres. On dirait que, côté service, les gens sont de plus en plus exigeants! Quand le dollar canadien s'est mis à faiblir, on a décidé de garder moins d'argent américain parce que ça coûtait cher... Un jour, un gars qui voulait 2 000 \$ en monnaie américaine et qui s'était fait dire de revenir les chercher dans quelques heures a traité la caisse de tous les noms. Ils n'acceptent rien, rien!

La caisse existe depuis 36 ans; elle a un actif de 27 600 000 \$ et 27 employés. Je suis président depuis presque deux ans. Quand j'ai pris la présidence, on savait que la caisse aurait un déficit de 82 000 \$. J'ai demandé une analyse financière aux spécialistes de notre fédération et là on a appris que c'est vers une perte de 350 000 \$ qu'on se dirigeait! Des mesures de redressement ont été prises sur les conseils de la Fédération, on a engagé un nouveau gérant et la perte a finalement été de 6 000 \$.

Étant donné que les administrateurs sont des pompiers comme les autres, ils sont en quelque sorte les «ambassadeurs» de la caisse dans leur milieu. Des compagnons de travail viennent nous voir pour nous demander conseil, ou des explications au sujet du fonctionnement de la caisse. Ça permet de faire un peu de travail d'éducation. On reçoit deux sortes de sons de cloche: les modérés demandent des renseignements, et certains nous attaquent de front en disant que la maudite caisse est comme ci et comme ça, etc. Ceux-là refusent de nous écouter.

Pour nous, la fusion avec le Mouvement Desjardins a un très bon côté: comme les pompiers sont dispersés partout à Montréal, l'Inter-caisses nous avantage; c'est aussi une source de saine compétition puisque, en utilisant ce service, nos membres sont à même de voir comment ça marche dans les autres caisses. Oui, malgré les cotisations additionnelles, je pense qu'on y gagne sur toute la ligne.»



L'image institutionnelle en milieu coopératif

Une réalité sur laquelle on peut travailler

par Jacques M. Boisvert*

L'image d'une institution ou d'une entreprise peut exercer une influence importante sur sa performance globale. Jusqu'à un certain point, ce que l'entreprise a été, est, fait et dit modèle directement son image. Ainsi, ce qu'elle a été a un effet différé sur la perception de ce qu'elle est maintenant; ce qu'elle est réellement maintenant (publicité, produits/services, personnel, constituantes, conditionnement, etc.) représente le résultat de l'intégration de l'ensemble des composantes et de l'uniformité qui s'en dégage; enfin, ce qu'elle sera ou ce que les gens pensent qu'elle deviendra contribue à la représentation que se font de cet entreprise les consommateurs et le grand public.

Ainsi, l'image d'une institution est une entité en soi et existe réellement, que l'entreprise choisisse d'en faire une variable décisionnelle ou non. En milieu coopératif, connaître l'image véhiculée par la coopérative et faire en sorte que cette image soit positive et conforme à la réalité de l'institution constituent une véritable option de gestion, au même titre que l'option en fonction du choix des services/produits que l'institution (membres) décidera de produire, acheter ou distribuer.

Comme le soulignait Jaham, «à notre époque de multi-productions, de multi-nationales et de multi-cibles, il est difficile de créer une image homogène et forte. Pourtant, l'entreprise en a plus que jamais besoin, pour raison d'économie entre autres» (Jaham, n° 187).

Une «image est l'impression simplifiée que l'on retient d'une entité complexe» (Kotler, 1976) et qui, par extension, s'appelle image institutionnelle par la représentation collective d'une institution.

Les ingrédients d'une image institutionnelle

La documentation spécialisée nous offre, notamment, un modèle de constitution d'une image institutionnelle appliquée à un commerce de détail (Wyckham, 1974). Nous avons modifié quelque peu le modèle afin de le rendre plus général et nous vous le présentons à l'illustration I. Selon l'étude de Wyckham, on peut repérer trois

composantes importantes d'une institution: 1) la *réalité*, 2) la *perception*, 3) le «mix» *perception-réalité*.

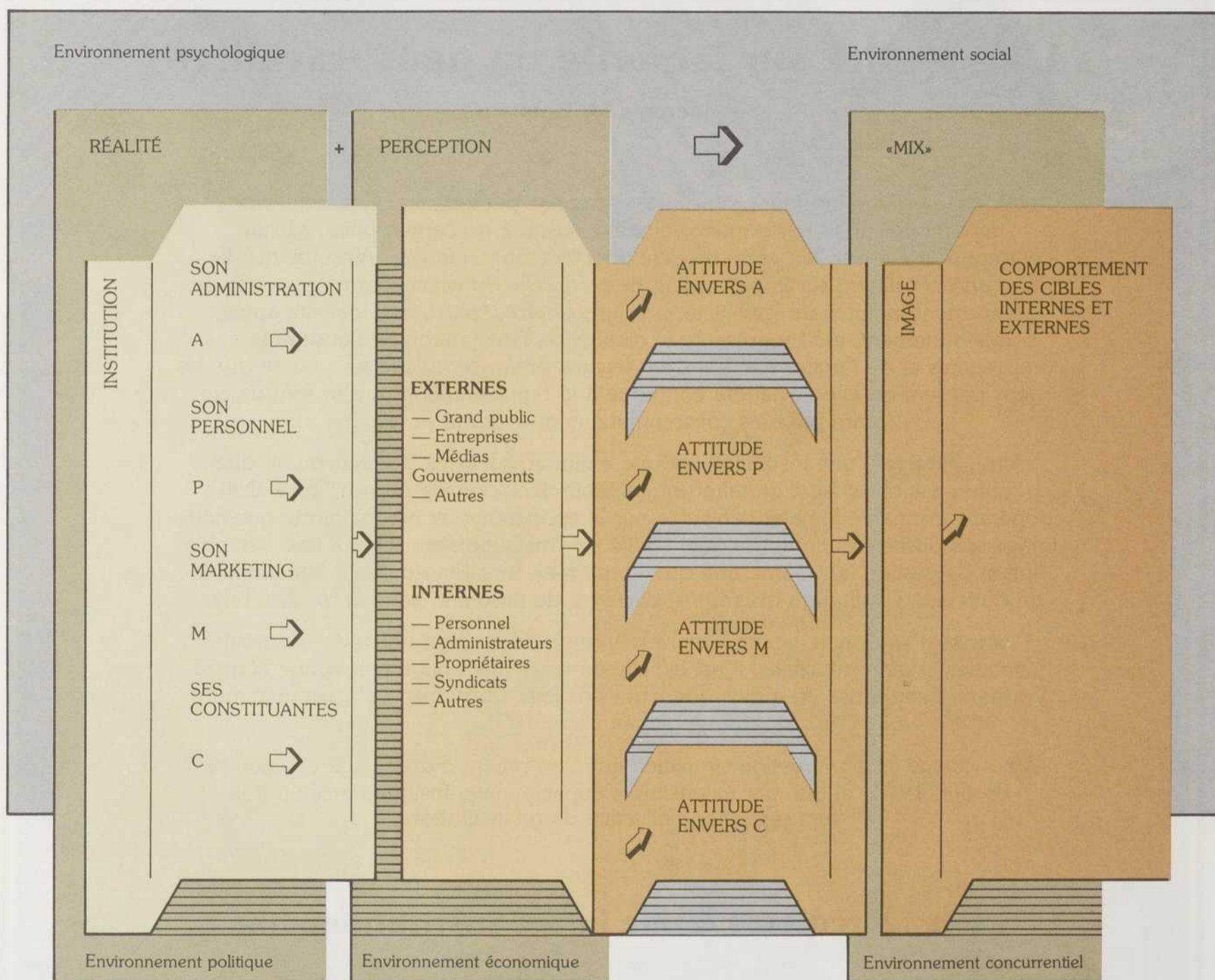
Or, les facteurs évaluatifs de l'entreprise contenus dans le modèle proposé, soit l'administration (style et individus) de l'entreprise, son personnel (de tous les niveaux), son marketing («mix») et les autres composantes, ont été détaillés davantage par Levy et Glick (1978) qui soulignaient que: «La réputation

des produits (services) et des marques d'une entreprise influence l'image corporative. Toutefois, d'autres facteurs s'avèrent tout aussi sinon plus importants et ce sont, entre autres: la notoriété, les croyances, les jugements de valeur, la taille de l'entreprise, son personnel, son histoire, les incidents de parcours, la valeur de ses actions et sa contribution à la vie communautaire immédiate et nationale.»

En ce qui concerne le Québec,

* M. Boisvert est professeur à l'École des Hautes Études commerciales à Montréal.

ILLUSTRATION I
Le développement d'une image institutionnelle



l'examen du phénomène nous amène à déceler des éléments importants dans la constitution d'une image institutionnelle aux yeux des Québécois. Indépendamment du secteur d'application, ces principaux éléments sont: l'indispensabilité de l'entreprise, son rôle dans l'économie (actuel et futur), son importance sur le plan des revenus pour les Québécois, son rôle en matière de création d'emplois, ce

qu'elle représente pour les Québécois, sa renommée en dehors du Québec, sa croissance technologique, son respect de l'environnement et ce que nous qualifions de mesure de «bon citoyen».

Une image institutionnelle, bien qu'importante dans le positionnement de la firme dans son secteur d'activités, n'est pas la seule variable intervenant dans le succès ou l'insuccès de la firme. Il suffit de

penser à des noms comme Studebaker, Pakard, Underwood, Philco, McClary Easy et autres pour saisir l'ampleur du problème. L'entreprise qui désire sérieusement développer une image institutionnelle se doit de s'assurer que l'image véhiculée correspond à la réalité de l'entreprise. Ainsi, le personnel administratif et le personnel préposé à la clientèle sont des ingrédients de première importance dans cet équi-

libre image-réalité, sans oublier le rôle, tout aussi présent dans le quotidien-image, des cadres et dirigeants du premier palier.

Enfin, cinq questions fondamentales sous-tendent toute décision face à une action se rapportant à l'image d'une entreprise:

- Y a-t-il nécessité d'entreprendre une action sur le plan de l'image institutionnelle?
- Est-ce que l'entreprise possède déjà une identité corporative?
- Sommes-nous la somme de nos parties ou plusieurs parties autonomes?
- Avons-nous un contrôle sur l'ensemble des activités marketing?
- Sommes-nous en mesure de planifier une nouvelle politique en matière d'identité corporative?

Quand ces questions ont trouvé réponse, le décisionnaire en dégagera l'information nécessaire à la décision d'agir ou pas quant à l'image, ou quant aux composantes de la réalité de l'institution. Et s'il décide d'agir aux deux niveaux, il aura en sa possession l'information lui permettant de calibrer ses activités.

Le milieu coopératif et l'image institutionnelle

«Ce qui est important dans notre société, c'est de redonner à la population un objectif collectif, lui donner un sentiment d'une construction communautaire et non d'une consommation individuelle» (Fortin, G.).

Le défi de bâtir un pays a pour point d'ancrage la réaffirmation des leviers décisionnels, tout autant économiques que communautaires, et c'est précisément sous cet angle que nous abordons le phénomène de l'image institutionnelle en milieu corporatif.

Actuellement, la chaîne de télévision Radio-Québec utilise le slogan publicitaire «L'autre télévision». Ce

thème véhicule l'image d'une télévision différente, marginale, énigmatique et distincte. L'image institutionnelle d'une coopérative est-elle différente, marginale et énigmatique face aux images des sociétés privées?

Sans présumer de son efficacité, nous croyons qu'au départ l'image des institutions coopératives était de fait différente de l'image des institutions privées. Toutefois, plusieurs entreprises privées véhiculent aujourd'hui une image institutionnelle semblable à celle des coopératives. Ainsi, le concept de «l'autre» image institutionnelle est moins actuel qu'auparavant pour la coopérative dans l'univers perceptuel des Québécois des années 1980.

L'image n'étant rien de plus que le reflet d'une réalité vue de l'extérieur par les citoyens, celle d'une institution coopérative à une échelle locale (coop de théâtre, de consommation, de producteurs de bois, de locataires de logements, etc.) est sensiblement différente de sa contrepartie privée. Toutefois, la nuance est plus subtile dans le cas des institutions financières coopératives, des coopératives d'assurance, des grandes coopératives d'approvisionnement, etc. Indépendamment de ce qui précède, les dirigeants et les cadres doivent être conscients que l'institution, quelle qu'elle soit, projette une image qui peut être représentative ou déformée par rapport à la réalité.

Deux types de comportement peuvent être adoptés. Le premier, fondé sur l'hypothèse que l'image véhiculée est le reflet de la réalité, peut se résumer à «bien faire et laisser dire». Le second repose sur l'hypothèse de l'existence d'un écart entre l'image perçue et la réalité; dans ce cas, des actions correctives devraient être entreprises de manière à rétablir l'équilibre entre la réalité et la perception.

Ainsi, il est important pour le milieu coopératif québécois de se défaire du préjugé que l'image institutionnelle est un luxe d'entreprise privée. Toute entreprise possède son image, appropriée ou pas. Pour certaines entreprises, l'image institutionnelle est considérée comme une variable contrôlable; dans d'autres entreprises, on la considère comme une variable secondaire qui ne semble nécessiter aucune décision et aucune action formelles.

Au Québec, depuis quatre ans en particulier, les médias ont accordé au monde coopératif une attention plus grande, à la faveur, notamment, d'événements tels le sommet sur la coopération, la révision de législations et l'engagement de certains ministères. Ce traitement a-t-il amené le grand public à voir le milieu coopératif comme ayant une image particulière, sinon différente? Quelles seraient dès lors les dimensions qui sous-tendraient cette image particulière et quels seraient les véhicules de communication en cause?

Le tableau I tente de résumer les diverses dimensions de cette image sous deux grands volets, soit le volet économique et le volet communautaire, et les véhicules de communication également sous deux grands volets, soit le volet personnel et le volet impersonnel.

Évidemment, le choix des dimensions à privilégier, l'intensité à donner à chacune des dimensions sélectionnées, le choix des véhicules de communication à retenir et l'effort que chacun doit fournir sont fonction à la fois des objectifs de l'institution et des résultats d'études préalables. Les objectifs et les études permettent de déceler le «mix» optimal dimensions-véhicules de communication, et de véhiculer une image institutionnelle qui reflète la réalité sociale et économique de la coopérative.

TABLEAU I

Dimensions	Véhicules
<p>Communautaires (sociales)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Porte ouverte ● Organisation démocratique ● Éducation des membres ● Intercoopération ● Mieux-être ● Satisfaction ● Formation ● Promotion sociale ● Justice ● Emplois ● Bon citoyen ● Relations institution-communauté <p>Économiques:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Rentabilité ● Produits-services ● Distribution ● Coût ● Développement économique ● Salaires ● Contrôle par les membres ● Intérêt limité sur le capital social ● Distribution des surplus au prorata des transactions ● Épargne ● Financement <p>Autres:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Relations patronales-syndicales ● Nature et conditions de travail ● Style de leadership 	<p>Impersonnels:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Publicité ● Promotion ● Communiqués de presse ● Merchandising ● Immeubles ● Siège social ● Publications spécialisées <p>Personnels:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Président ● Conseil administration ● Gérant ● Personnel (employés) ● Membres ● Formateurs externes ● Agents de développement <p>Impersonnels et personnels:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Colloques ● Conférences

Ce qu'il faut retenir

Des explications qui précèdent, on peut retenir en particulier les éléments suivants:

- Premièrement, l'image institutionnelle est une entité qui existe, que l'on joue ou non sur cette image.

- Deuxièmement, l'institution coopérative ne doit pas croire qu'il est indigne de faire de cette image un véritable reflet de la réalité. En fait, dans plusieurs cas, l'image perçue déforme la réalité et il importe de la corriger; dans d'autres cas, c'est la réalité qu'il faut changer pour ensuite véhiculer cette nouvelle réalité.

- Enfin, troisièmement, il faut retenir que l'image institutionnelle perçue peut affecter grandement la performance sociale et la performance économique d'une institution coopérative ou privée si elle est négative, et que le souci de projeter une image réelle et adéquate ne doit pas en soi déformer la réalité, mais au contraire rétablir l'équilibre entre cette réalité et l'image que les segments visés s'en font.

BIBLIOGRAPHIE

Bare, Bruce M.
«Marketing Image Studies», *Handbook of Marketing Research*, McGraw-Hill, 1978, pp. 4-295 à 4-302.

Bevis, Joseph C.
«Corporate Image Studies», *Handbook of Marketing Research*, McGraw-Hill, 1978, pp. 4-206 à 4-218.

Boisvert, Jacques M.
«Publicité institutionnelle (corporative) et publicité de produits (services): Une analyse comparative basée sur la mesure de Starch». *Document de travail*, C.A.C.M., 1980.

Jaham, M.R.
«Image et publicité institutionnelle: l'image en miettes», *Stratégies*, n° 187, pp. 81-86.

Jaham, M.R.
«Image et publicité institutionnelle: l'institutionnelle de secteur public», *Stratégies*, n° 196, pp. 102-110.

Fortin, Gérard
«La société de demain: ses impératifs, son organisation», annexe 25 au *Rapport Castonguay-Nepveu*, p. 30.

Kotler, Phillip
Marketing Management: analyse, planification et contrôle, Publi-Union, 1976, pp. 357-358.

Levy, S.J. & Glick
«Imagery and Symbolism» dans *Marketing Manager's Handbook*, Dartnell, 1978, pp. 857-866.

Margulies, Walter P.
«Beware pitfalls in a name change», *Advertising Age*, May 19, 1980, pp. 85-86.

Time Magazine
«Corporate advertising/phase II», Yankelovich, Skelly & White, Inc., 1977.

Wyckham, Robert G.
«Consumer Images of Retail Institutions» dans *Handbook of Marketing Research*, McGraw-Hill, 1974, pp. 4-303 à 4-312.

Les Caisses populaires acadiennes

par **Guy Cameron**

Les Acadiens sont très fiers de leur mouvement coopératif, et ce n'est pas d'abord à cause de sa taille, somme toute proportionnelle à celle du peuple acadien. C'est surtout en raison de ses progrès rapides et de ses réussites, malgré ses origines récentes et les conditions difficiles dans lesquelles il s'est développé.

Car, au pays d'Évangéline et de la Sagouine, il n'y a pas que les «Arvune». Il y a aussi des Acadiens qui «ont de la voile» et de l'audace, et des coopératives vivantes et prometteuses, enracinées principalement dans les domaines de l'épargne et du crédit, de la pêche et de la consommation.

Certes, les Acadiens sont de plus en plus attachés à leur passé, à leurs sources culturelles, à leur originalité. Mais, s'ils ne se font pas prier pour lever la jambe à leur «fête nationale» de l'Assomption (15 août), ils ont bien conscience que leur avenir collectif est autre chose qu'une aventure folklorique; la poussée du mouvement coopératif démontre la volonté populaire de plus en plus nette de maîtriser aussi le développement économique et social de la nouvelle Acadie.

Les caisses populaires acadiennes

La première caisse populaire acadienne a vu le jour en 1936, à Petit-Rocher, non loin de Bathurst. Elle amorça ses activités avec 25 membres et un actif de 125 \$.

À peine deux ans plus tard, en 1938, on comptait déjà 25 caisses populaires. Le rythme des fondations se maintint pendant quelques années; le nombre de caisses s'établissait à 55 en 1940, à 61 en 1942 et à 70 en 1944. On comprend que la multiplication des caisses fit rapidement surgir le besoin d'un organisme d'orientation et de coordination; la Fédération des caisses populaires acadiennes a été fondée en 1945, moins de dix ans après l'ouverture de la première caisse.

En 1946, le nombre de caisses atteignait 82; il progressa ensuite lentement pour se stabiliser autour de 90 à compter de 1960.

D'abord lente, mais continue, la croissance de l'actif des caisses a connu une véritable explosion au cours des dix dernières années:

Dates	Actif
1940	111 000 \$
1950	3,2 millions \$
1960	11,6 millions \$
1970	35,1 millions \$
1975	121,8 millions \$
1980	305,0 millions \$

On vise le milliard pour 1995; même si les taux de croissance ne se maintiennent pas au niveau de ceux des dernières années, les prévisions seront probablement dépassées par la réalité. D'ailleurs, pas moins de 70 caisses scolaires préparent déjà la relève, qui y a accumulé plus d'un million de dollars d'épargne.

À la fin de 1980, le total des prêts en cours s'élevait à 244 millions \$: 117 millions \$ en prêts personnels, 98 millions \$ en prêts hypothécaires et 29 millions \$ en prêts commerciaux.

Les prêts consentis en 1980 représentaient, à eux seuls, 140 millions \$, ce qui portait à plus d'un milliard de dollars le total des prêts effectués par les caisses populaires acadiennes depuis leurs origines, dans 91 paroisses francophones du Nouveau-Brunswick. On affirme d'ailleurs que certaines de ces paroisses ont été construites à 75% et même à 90% grâce à des prêts des caisses populaires.

L'année 1977 a été marquée par l'inauguration du traitement informatique des données, en collaboration avec le Mouvement Desjardins. C'est la Caisse populaire de Lamèque qui, en avril 1977, a été la première caisse acadienne reliée au réseau informatique des caisses populaires québécoises. Maintenant, 48 caisses populaires du Nouveau-Brunswick utilisent ce service.

Au début de 1981 s'est produit un autre événement, moins heureux cette fois: la désaffiliation de la Caisse populaire de Shippagan (la plus grosse caisse populaire acadienne), qui s'est par la suite rattachée à la Credit Union Central of New Brunswick. Compte tenu des dimensions encore modestes du mouvement coopératif acadien et des efforts acharnés qui ont été nécessaires à sa mise en place et à sa consolidation, il est facile de comprendre que cette séparation a laissé un grand sentiment de déception et d'inquiétude. Toute fragmentation des énergies et des ressources, dans une population qui a tant besoin d'une véritable solidarité culturelle et économique, ne peut que mettre en danger ses objectifs collectifs les plus vitaux.

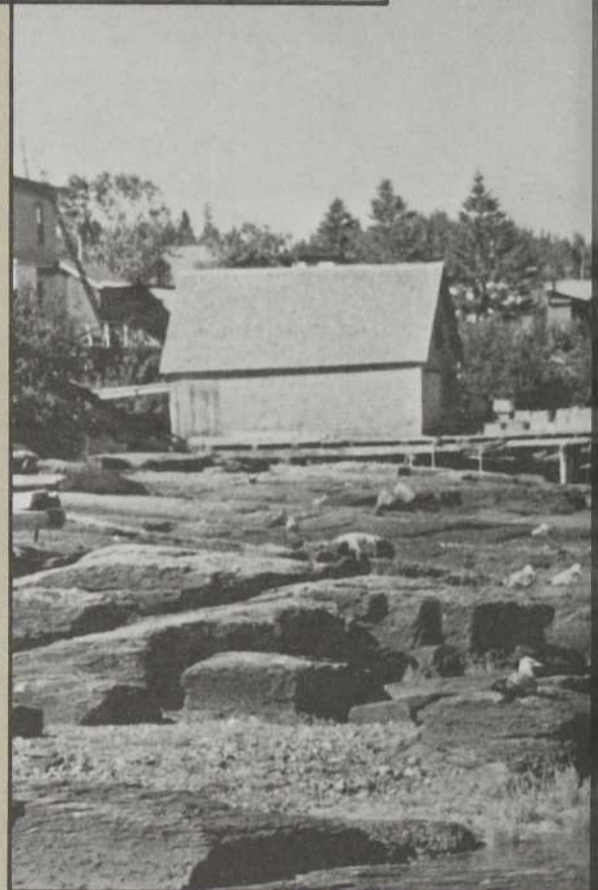


La Fédération des caisses populaire acadiennes Limitée

Fondée en 1945, avec 75 caisses regroupant environ 20 000 membres et 2 millions \$ d'actif, la Fédération des caisses populaires acadiennes Limitée compte aujourd'hui 90 caisses affiliées; cet ensemble représente 170 000 membres, près de 600 employés et un actif global d'environ 285 millions \$.

Installée à Caraquet, dans un édifice récent et fonctionnel, la Fédération coordonne les activités de ses caisses, se préoccupe de formation, d'information et d'éducation coopérative et veille à l'organisation et au maintien de services spécialisés tels les conseils juridiques, la compensation des effets de paiement, l'aide technique, le télétraitement des données, la budgétisation, etc.

Engagé dans la coopération depuis 1938, Monsieur Martin J. Légère, directeur général de la Fédération et, entre autres, président du Conseil canadien de la coopération, prendra sa retraite à la fin de 1981. Il sera remplacé par Monsieur Richard Savoie, présentement directeur général adjoint, qui a lui aussi de longs états de services dans les domaines social et coopératif. Le conseil d'administration de la Fédération, actuellement présidé par Monsieur Rhéal Chiasson, rassemble des délégués de tous les secteurs du territoire de la Fédération.



Institutions complémentaires

Avec le temps, les caisses populaires acadiennes se sont elles aussi dotées d'institutions de services spécialisés. Ce sont:

- la **Société d'assurance des caisses populaires acadiennes** (S.A.C.P.A.)

Fondée en 1948, cette société a pour objectif de protéger les parts des membres et les prêts des caisses populaires et des autres coopératives; elle offre également des services de rentes viagères et de rentes d'étalement. Son actif actuel est de 5 millions \$, et le volume de ses assurances en vigueur, de 350 millions \$.



Photos: G. Lunney; ONF/Roger Boulay; FCPA

- les **Services unis de vérification et d'inspection (S.U.V.I.)**

Fondée en 1974, cette filiale de la Fédération assure des services de vérification et d'inspection pour les caisses populaires et les autres coopératives.

- l'**Office de stabilisation de la Fédération des caisses populaires acadiennes Limitée**

Cet organisme, créé le 1^{er} mars 1978, agit comme un fonds de sécurité pour protéger les avoirs des membres et des caisses; son actif est présentement de 1,3 million \$. Ce fonds s'ajoute aux réserves propres des caisses (fonds de prévoyance) qui s'élevaient à la fin de 1980 à 1,7 million \$.

- l'**Institut de coopération acadien**

Fondé le 28 juin 1978, l'Institut a pour mission de promouvoir et de maintenir l'esprit coopératif et de pourvoir aux besoins de perfectionnement et d'entraînement du personnel des coopératives acadiennes.

Associé à L'Assomption Compagnie Mutuelle d'Assurance-Vie et affilié à l'Université de Moncton, l'Institut offre des cours, des conférences pour les groupes et des bourses d'études, et il patronne diverses activités de promotion coopérative.

Le Conseil acadien de la coopération

Comme les institutions déjà mentionnées, le Conseil a son siège administratif dans l'édifice de la Fédération, à Caraquet. Il existe depuis 1955; auparavant, les coopératives acadiennes étaient rattachées à la New Brunswick Co-Operative Union.

Outre les caisses populaires, le Conseil acadien de la coopération regroupe 36 coopératives représentant 18 000 membres et 1670 employés, un actif global de 20 millions \$ et des ventes annuelles de 53 millions \$.

Le mouvement coopératif acadien n'a évidemment pas l'envergure de celui du Québec, plus âgé et couvrant un bassin de population beaucoup plus large que le premier. Néanmoins, il témoigne d'une grande vigueur et cristallise une part non négligeable des efforts des francophones du Nouveau-Brunswick pour assurer leur émancipation économique et culturelle. Comme le laissent entendre les conclusions du dernier colloque du Conseil canadien de la coopération à Winnipeg, au début de juillet dernier, le mouvement coopératif peut jouer un rôle déterminant dans la survie et la promotion des groupes francophones hors du Québec. Les Acadiens du Nouveau-Brunswick sont en voie de le démontrer.

LA FAILLITE

par Me Alain Lacroix*

Le contexte économique actuel impose des contraintes et exerce des pressions de plus en plus fortes sur la capacité de rembourser des emprunteurs; il s'ensuit que les caisses populaires et les caisses d'économie sont aux prises avec un nombre croissant de faillites, tant personnelles que commerciales.

L'exposé qui suit a pour but de familiariser les lecteurs et les lectrices avec les façon de résoudre les conflits résultant de l'insolvabilité d'un débiteur, les recours que possède un créancier à la suite d'une faillite et, finalement, les conséquences et objectifs d'une faillite.

La faillite est l'état d'une personne (individu, corporation, coopérative ou société à but non lucratif) qui fait une cession de ses biens ou contre laquelle a été émise une ordonnance de séquestre. En tant que procédure, la faillite peut être définie comme une cession, une remise volontaire ou forcée, faite par une personne insolvable de l'ensemble de ses biens saisissables entre les mains d'un fiduciaire appelé «syndic», afin que ce dernier en dispose dans le but de récupérer le plus d'argent possible en faveur des créanciers dont ces biens sont le gage commun.

La mise en faillite

La faillite peut se produire de trois façons:

a. La faillite volontaire

C'est la remise volontaire de ses biens faite par le débiteur lui-même. Se rendant compte qu'il ne pourra payer toutes ses dettes, le débiteur peut déposer une déclaration de cession volontaire auprès d'un syndic. La fonction de syndic est une fonction quasi-judiciaire occupée par une personne ayant, dans la majorité des cas, une formation de comptable agréé.

b. La proposition concordataire

La proposition concordataire en matière de faillite est une convention par laquelle le débiteur s'engage à payer ses créanciers, en tout ou en partie, sous une forme ou sous une autre, immédiatement ou à terme, à la condition toutefois qu'il sera libéré envers eux et que la procédure de faillite sera ainsi prévenue ou évitée.

Cette proposition concordataire suppose donc une offre du débiteur (c'est-à-dire la proposition), l'acceptation des créanciers et, finalement, l'homologation de la proposition par le tribunal de faillite.

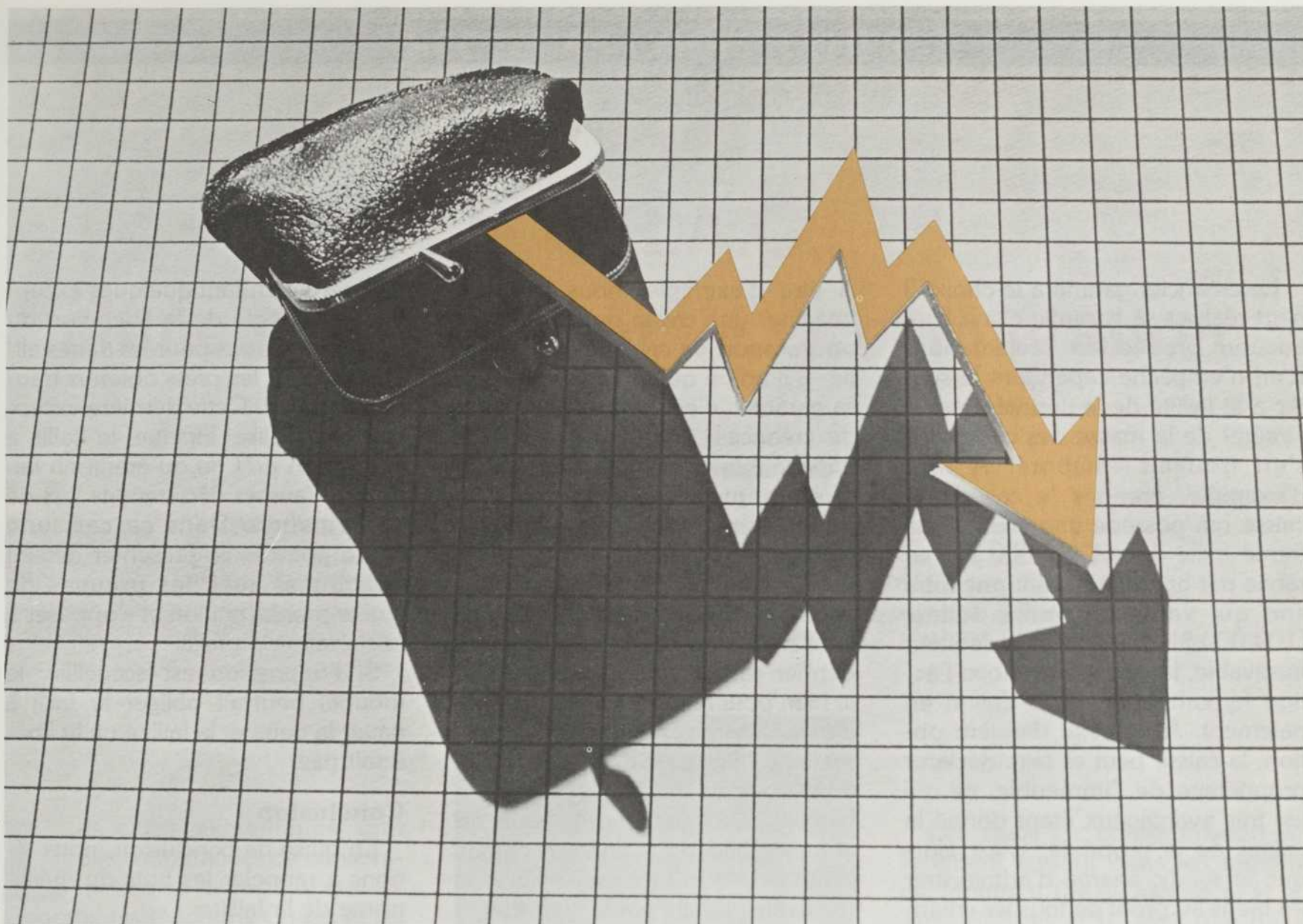
Si ces trois éléments se retrouvent et qu'il y a finalement acceptation et homologation par le tribunal, la faillite sera évitée. Cependant, si les créanciers refusent l'offre qui leur est faite par le débiteur ou que le tribunal de faillite refuse d'homologuer ladite proposition, il y aura alors faillite. Ce genre de proposition est préparée conjointement par le débiteur et le syndic, et ce dernier assiste le débiteur tout au long de la procédure, et ce jusqu'à l'homologation ou non par le tribunal de faillite.

c. La faillite forcée

La mise en faillite forcée résulte d'une requête en faillite présentée, devant la Cour supérieure siégeant en matière de faillite, par un ou plusieurs créanciers du débiteur. Si une telle requête est accueillie, il en résulte une ordonnance de séquestre. Cette ordonnance entraîne le dessaisissement du débiteur et rétroagit au jour du dépôt de la requête.

Cette requête de faillite peut être présentée par un ou plusieurs créanciers, qui détiennent individuellement ou en commun une créance exigible d'au moins mille dollars (1 000 \$), à la condition que le débiteur ait commis, au cours des six (6) derniers mois, un des actes de faillite énumérés par la loi. Les principaux actes de faillite sont les suivants:

- la cession de ses biens à un syndic, au profit de ses créanciers;
- le transfert frauduleux de biens;
- un privilège frauduleux ou une préférence accordée à un créancier au détriment des autres;
- le départ du Canada, avec l'intention de frustrer ses créanciers;
- le non-respect de ses obligations au fur et à mesure qu'elles sont échues.



Réjean De Roy

Lors de la requête en faillite, le ou les créanciers doivent prouver au tribunal que la dette existe, qu'elle est exigible immédiatement et que le débiteur ne peut d'aucune façon contester son exigibilité. Le ou les créanciers doivent également prouver la commission de l'acte de faillite reproché.

Le ou les créanciers qui auraient déposé une requête de mise en faillite ne peuvent retirer ladite requête sans la permission du tribunal.

Il est important, à ce stade-ci, de préciser que certaines corporations ou personnes ne peuvent être mises en faillite. Pour ce qui est des corporations, les banques, les compagnies d'assurance et les compagnies de chemins de fer ne peuvent être mises en faillite. Il en est de même pour les agriculteurs, pêcheurs et employés dont le salaire annuel est inférieur à deux mille cinq cents dollars (2 500 \$), dans le cas où ils n'exercent pas un commerce à leur propre compte.

Le débiteur contre qui la requête pour mise en faillite est présentée pourra en demander le rejet au tribunal pour vice de forme, toute procédure en matière de faillite devant être suivie rigoureusement ou pour des questions de fond, par exemple en prouvant que le montant réclamé n'est pas dû par lui, qu'il n'a pas commis d'acte de faillite durant les six (6) derniers mois ou que la dette réclamée est contestable et qu'il a une défense sérieuse à faire valoir.

Il pourra également plaider que la mise en faillite ne serait pas avantageuse pour la masse des créanciers, soit en démontrant la promesse de développement prochain susceptible de redresser sa situation financière ou autrement. Dans ce dernier cas ou dans le cas où il y a dispute sur la réclamation du requérant, le tribunal pourra suspendre l'audition de la requête aux conditions qu'il jugera opportunes.

Les recours des créanciers

Le créancier non garanti doit produire, au syndic de la faillite, une preuve de réclamation et joindre à ladite preuve les pièces justificatives qui s'imposent.

À titre d'exemple, une caisse qui a effectué un prêt personnel à un individu qui se retrouve maintenant en faillite devra joindre à sa preuve de réclamation une copie du contrat de prêt ainsi qu'un état de compte faisant état de tous les paiements reçus et du solde dû, avec les intérêts courus jusqu'à la date de la faillite.

Le syndic à la faillite pourra accepter ou rejeter cette preuve de réclamation, après vérification auprès du failli ou du créancier, s'il le juge nécessaire.

Le créancier dont la réclamation est rejetée par le syndic peut loger un appel auprès du tribunal de faillite dans un délai de trente (30) jours pour faire réviser la décision du syndic.

Le créancier garanti a le choix. Il peut réaliser sa garantie et ne faire aucune preuve de réclamation. Rien n'empêche cependant le syndic à la faillite de le désintéresser si l'intérêt de la masse des créanciers s'en trouvait amélioré. À titre d'exemple, prenons le cas d'une caisse qui possède une créance de trente mille dollars (30 000 \$), garantie par hypothèque sur une maison qui vaut cent mille dollars (100 000 \$). Face à son débiteur insolvable, la caisse a le choix: l'action hypothécaire ou la dation en paiement. Avec cette dernière option, la caisse peut se faire déclarer propriétaire de l'immeuble, ce qui est très avantageux étant donné la valeur de la propriété. C'est alors que le syndic chargé d'administrer les biens au profit de tous les créanciers pourra intervenir en payant à la caisse la dette de trente mille dollars (30 000 \$) pour que la maison de cent mille dollars (100 000 \$) revienne dans la faillite et qu'elle profite à la masse des créanciers. La caisse n'a pas le droit de refuser d'être désintéressée.

Le créancier garanti peut aussi produire une preuve de réclamation de l'une ou l'autre des manières suivantes puisque, dans la faillite, tous les créanciers sont sur un pied d'égalité:

A — pour le montant total de sa créance en renonçant à sa garantie au bénéfice de la masse;

B — pour le montant de sa créance, déduction faite du montant de la réalisation de sa garantie.

À titre d'exemple, nous pouvons imaginer une caisse qui aurait reçu un transport de créances en garantie. S'il arrive qu'après avoir réalisé sa garantie, c'est-à-dire le transport de créances, il demeure un solde impayé à la caisse, elle sera conséquemment considérée, pour le solde, comme un créancier ordinaire;

C — pour le montant de sa créance, déduction faite de la valeur évaluée de la garantie; dans ce dernier cas, le syndic peut acheter le bien pour le montant de l'évaluation faite par le créancier ou contester cette évaluation et faire procéder à la vente du bien par enchère publique. Le produit de cette vente est alors crédité au créancier garanti jusqu'à concurrence de l'évaluation qui avait été faite par le créancier et le surplus est versé dans la faillite pour le bénéfice commun des autres créanciers.

Conséquences

Normalement, la faillite a pour conséquence de libérer le débiteur de ses obligations; en d'autres termes, ce dernier n'est plus tenu de rembourser ses dettes. Voici l'exemple d'une faillite personnelle.

Supposons qu'un individu ait un revenu de vingt mille dollars (20 000 \$) par année et qu'il n'a pas d'automobile ou d'objets de valeur. Il a une dette de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$). Lors de sa déclaration de faillite volontaire, le syndic lui demandera de déposer un montant d'argent par mois durant une courte période. Après avoir accumulé, par exemple, un montant de mille dollars (1 000 \$), le failli demandera au tribunal d'être libéré en lui démontrant qu'il est réhabilité. La faillite accordée, il ne devra plus rien de ses vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) et ses créanciers se partageront les mille dollars (1 000 \$), au prorata de leur créance.

Il y a cependant quelques exceptions à la règle de la libération du failli, entre autres pour les dettes alimentaires et les prêts obtenus frauduleusement. Cette dernière exception se réalise lorsque le failli a obtenu un prêt ou du crédit en faisant de fausses déclarations lors de sa demande. Dans ce cas, une caisse pourrait se présenter devant le tribunal avec les preuves de fausse représentation et s'opposer à la libération du failli.

Si l'opposition est accueillie, le tribunal pourrait obliger le failli à payer la dette et la faillite ne le libérerait pas.

Conclusion

En guise de conclusion, nous tenons à rappeler les buts du mécanisme de la faillite:

• Premièrement, elle vise à mettre tous les créanciers sur un pied d'égalité et ceux-ci participent à la cession des biens du failli au prorata de leur créance (proportionnellement).

• Le deuxième grand but de la faillite est la réhabilitation économique du failli par sa libération totale face à ses dettes. Ainsi, un individu, qui aurait fait faillite sans intention frauduleuse, mais uniquement à cause d'une malchance, pourra être déchargé de ses obligations et recommencer des opérations du point de vue économique sans être constamment poursuivi par des créanciers qui n'auraient pas été payés.

le C.R.A.C.: alimentation naturelle et coopération.

par France C. Dryzmala

Au cours de la dernière décennie, le nombre de clubs de consommation a augmenté à un rythme rapide. Si les premiers clubs sont nés vers les années '70, l'expansion importante a eu lieu durant les années 1973-1976. En fait, 73% des clubs de consommation ont été formés après 1972, principalement en milieu urbain. On en comptait 66 en 1976 et 102 en 1980.

Les clubs alimentaires sont des coopératives de consommation au même titre que les Cooprix, les magasins Co-op et les boulangeries coopératives. Ils ont comme activité principale la vente au détail de produits de boulangerie — pâtisserie, de confiseries, de produits laitiers, de fruits et légumes frais, d'articles d'épicerie, d'aliments naturels, etc. Les clubs diffèrent cependant des autres types de coopératives de consommation par la vente au prix coûtant et par le prélèvement d'une contribution hebdomadaire pour compenser les frais d'administration.

Les clubs de consommation alimentaire se distinguent aussi par leur mode de fonctionnement bien spécifique; ils font souvent appel au bénévolat et possèdent une organisation réduite à sa plus simple expression.

L'implantation des clubs a été parfois facilitée par l'action d'autres organismes tels le Centre de relèvement et d'information sociale (C.R.I.S.), un Centre de service social, etc.



Ghislain Des Rosiers

En ce qui a trait à la vie associative, un petit nombre de clubs alimentaires sont affiliés à la Fédération des magasins Coop. Il existe aussi, dans certaines régions, des regroupements de clubs appelés interclubs, formés en vue d'achats à meilleur coût.

En 1979, les 85 clubs de consommation québécois représentaient plus de 13 000 membres et un actif total de 4,25 millions \$. Le chiffre d'affaires réalisé par ces clubs a atteint la somme de 29,4 millions \$.

Les clubs de consommation se localisent surtout dans les régions de Montréal (30), Québec (13) et Trois-Rivières (13), ainsi que dans le Nord-Ouest (10). D'autre part, on en compte six dans le Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie, cinq dans les Cantons de l'Est, quatre au Saguenay — Lac-St-Jean et deux dans l'Outaouais ainsi que sur la Côte Nord.

Le C.R.A.C. (Club de recherche alimentaire coopératif) se spécialise dans la vente d'aliments naturels. Né en 1972, il est en quelque sorte le doyen des coopératives d'aliments naturels dans la région de Québec.

Membre du REZO des coopératives d'alimentation naturelle, le C.R.A.C. participe activement à ce ralliement de coopératives et se veut l'un des principaux moteurs de l'évolution de ce secteur sur le plan régional. Voici une entrevue avec M. Louis Boutet, permanent du C.R.A.C.



R.D. Pourquoi et comment est né le C.R.A.C.?

L.B. Le C.R.A.C. est classé par le ministère des Institutions financières et coopératives comme un club coopératif de consommation, mais il se considère davantage comme une coopérative d'aliments naturels. Notre coopérative est membre du REZO des coopératives d'aliments naturels qui regroupe des coopératives, entrepôts et différentes entreprises, coopératives ou à saveur coopérative, dans le secteur de l'alimentation naturelle.

Le C.R.A.C. est né en 1972 avec la formation d'un groupe de personnes qui ont mis en commun des capitaux, dans le but de constituer un inventaire d'une grande variété de produits alimentaires naturels.

Chaque année, à l'époque des récoltes, les membres de la coopérative devaient s'inscrire et payer une cotisation. Cette somme ainsi que le capital social permettaient de conserver un inventaire intéressant jusqu'à la récolte suivante. Puis, au fil des années, notre inventaire s'est considérablement développé, et il atteint quelque 30 000 \$ aujourd'hui, de sorte que les surplus versés à la réserve générale ont servi à compléter les parts sociales et les cotisations pour couvrir les frais d'inventaire et d'équipement.

R.D. Qui sont les membres du C.R.A.C.?

L.B. Le C.R.A.C. est issu du mouvement de contre-culture, ou « alternatif », des années '70. À l'origine, nos membres étaient pour la plupart végétariens et écologistes et adhéraient aux solutions proposées par la philosophie « alternative ». Il y eut, avec le temps, des adhésions de membres très divers. C'est sans doute à cause de son âge que la clientèle du C.R.A.C. est très hétérogène.

À cause de certaines contraintes physiques (espace, nombre de permanents), l'assemblée générale a dû plafonner chaque année le nombre de membres admissibles. Cette année, nous devons limiter ce nombre à 400, mais le club compte déjà 420 membres.

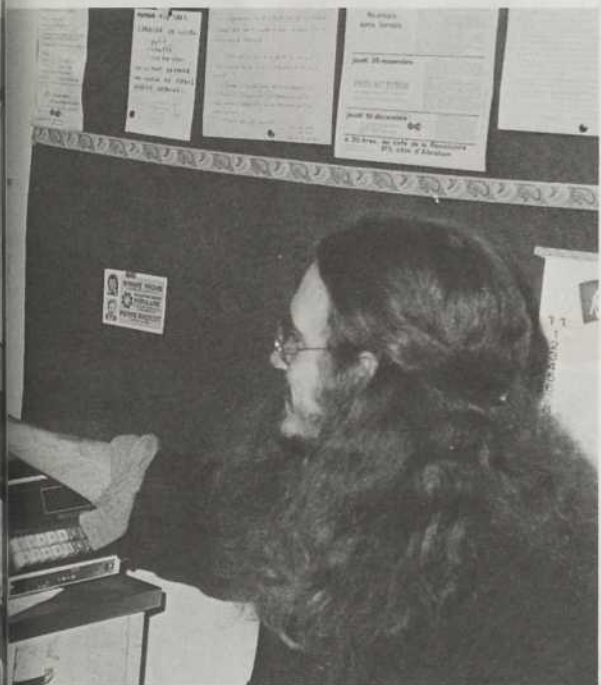
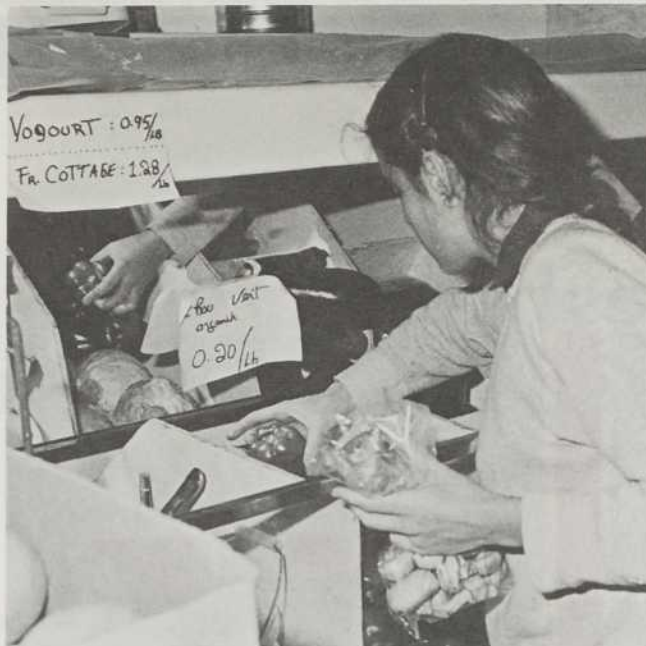
Nos membres représentent toutes les catégories d'âge et sont pour la plupart des citoyens qui préfèrent faire affaire avec des coopératives. Plusieurs habitent le quartier Saint-Jean-Baptiste, mais un nombre important vient quand même des autres quartiers et même de quelques villages de la région. À ce sujet, nous voudrions, sans vraiment fractionner les territoires desservis par les coopératives d'aliments naturels, tendre vers un service à une clientèle plus restreinte, plus locale. Je crois que les coopératives d'aliments naturels y trouveraient leur compte, car ce sont le plus souvent les membres qui habitent dans le quartier desservi par la coopérative qui sont les plus actifs et qui en profitent le plus.



R.D. Qu'est-ce que le C.R.A.C. offre à ses membres?

L.B. Nous offrons à nos membres un inventaire de produits naturels qu'ils pourraient difficilement trouver ailleurs. Certes, il y a de plus en plus de magasins dits « d'aliments naturels », mais bon nombre sont plutôt des espèces de pharmacies qui vendent des suppléments alimentaires sous forme de pilules et non pas des aliments naturels à l'état brut, non transformés.

Nos produits sont tous vendus en vrac, ce qui constitue au départ une économie considérable pour le consommateur. De plus, nos membres ont pris l'habitude d'apporter leurs contenants lorsqu'ils viennent s'approvisionner; outre le fait qu'ils contribuent ainsi au recyclage de matériaux récupérables, cela signifie une autre réduction dans le prix qu'ils ont à payer pour leur alimentation.



Le C.R.A.C. diffuse également de l'information sur l'alimentation naturelle. Il cherche à élargir l'éventail de choix alimentaire des membres. Car, depuis quelques années, le spectre alimentaire des Québécois s'est considérablement réduit au point qu'ils pourraient revendiquer le titre de champions majeurs de Big Macs. Nous essayons donc de faire redécouvrir des aliments très nutritifs, tels la patate bleue ou la farine de sarrasin, qui ont été oubliés et qui, pourtant, satisfont très bien les exigences alimentaires que nous impose notre climat.

Aussi, nous avons organisé pour nos membres des cours de cuisine et des assemblées mensuelles d'information qui débutaient la plupart du temps par une dégustation. Nous dispensons également beaucoup d'information écrite.

R.D. Quels prix les membres peuvent-ils s'attendre à payer au C.R.A.C.?

L.B. Nos prix sont présentement majorés de 25% par rapport au prix coûtant. Si cette majoration est plus faible que celle qui est pratiquée dans les magasins ou épicerie ordinaires, elle reste élevée pour une coopérative d'aliments naturels. Cela résulte d'un choix: cette mesure permet à la coopérative d'embaucher deux permanents qui voient à l'animation, aux achats et à la comptabilité de la coopérative et lui assurent en quelque sorte une certaine continuité. La majoration des prix nous permet également de réaliser certains objectifs qui nous sont chers et qui sont communs aux membres du REZO: stimuler la production régionale, encourager financièrement des entreprises — fournisseurs pour qu'elles produisent des aliments plus frais, de meilleure qualité, développer la culture biologique, etc.

R.D. Comment les membres participent-ils au développement de leur coopérative?

L.B. Les membres sont appelés à donner, chaque année, 12 heures de travail bénévole au magasin de la coopérative. Par ailleurs, sur le plan de la vie de l'association, il existe un noyau de membres très actif qui a participé à la création et au développement de coopératives régionales oeuvrant dans différents secteurs. En ce sens, la coopérative reflète bien l'esprit qui règne dans un quartier où la population encourage beaucoup la formule coopérative et l'autogestion.

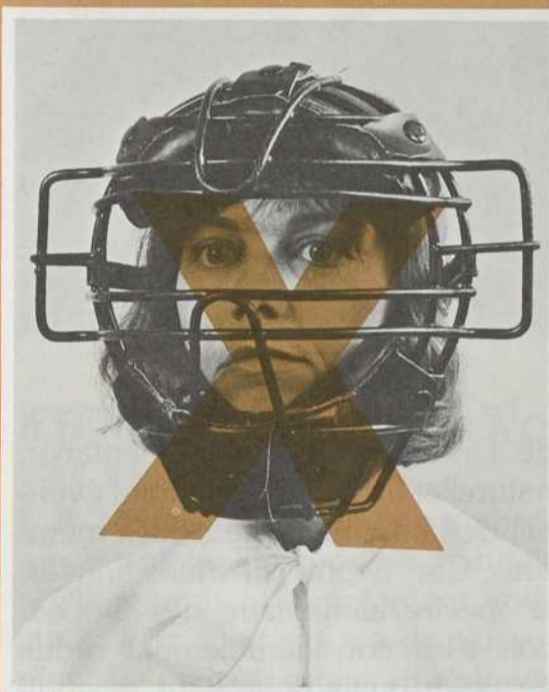
R.D. La mise sur pied du C.R.A.C. a-t-elle été facilitée par d'autres organismes?

L.B. Non. La coopérative est vraiment née de la volonté de gens qui se sont regroupés pour répondre à un besoin commun. Je dois dire, cependant, que nous avons reçu une aide du Service d'éducation aux adultes de la Commission des écoles catholiques de Québec qui nous a prêté gratuitement des animateurs pour la préparation et l'évaluation de nos assemblées générales. Ces animateurs nous ont également conseillés en vue d'améliorer notre efficacité administrative au cours des premières années.

Sur le plan financier, cependant, c'est plutôt le C.R.A.C. qui a subventionné d'autres organismes, tel l'Informatek, une coopérative de documentation dont les locaux sont voisins des nôtres.

R.D. Comment la coopérative utilise-t-elle ses surplus?

L.B. L'an dernier, alors que notre actif se chiffrait à 250 000 \$, nous croyions avoir un déficit d'environ 2 000 \$. Or, nous nous sommes retrouvés avec un surplus du même ordre. Les surplus sont habituellement versés à la réserve générale et servent la plupart du temps à améliorer notre équipement ou à encourager la production d'aliments qui viendront diversifier notre inventaire ou en améliorer la qualité. En somme, c'est là l'aspect le plus intéressant et le plus motivant du C.R.A.C., qui ne se définit pas uniquement comme un magasin qui vend des produits alimentaires naturels, mais aussi comme l'élément actif d'un ralliement.



L'évolution de la place des femmes dans la société québécoise

par **Gabrielle Lachance***

La situation des femmes — comme d'ailleurs celle de tous les autres membres de la société québécoise — a été fortement marquée par un phénomène central de son évolution: l'industrialisation, qui a apporté des changements notables non seulement sur le plan de la forme de production, mais également sur celui de l'organisation sociale et de l'univers symbolique. De plus, cette transformation a suivi le rythme accéléré de croissance du processus industriel, ce qui n'a fait qu'amplifier les difficultés d'adaptation à de nouveaux rôles. Cet article veut reprendre brièvement quelques faits du passé des femmes québécoises pour sonder ensuite l'avenir qui leur est réservé.

1- Un passé déjà lointain

Il est relativement facile de retracer ce que fut la situation générale des femmes, des débuts de la colonie à nos jours, et de trouver dans ce rappel historique quelques explications aux revendications présentes de plusieurs d'entre elles.

La principale activité économique de la colonie naissante a été pendant longtemps le commerce des fourrures. Cela signifie donc que le père devait se transformer en «coureur des bois» pendant plusieurs mois de l'année pour laisser à la mère la charge «à la fois de l'exploitation agricole quand elle existait et de l'ensemble de la famille»¹. C'est ainsi dire que «les activités économiques sous le régime français donnaient à la mère de famille un rôle central par suite de l'absence très prolongée du père»².

Après la Conquête, les Anglais se sont emparés du commerce, obli-

geant ainsi les Canadiens à se replier sur l'agriculture et l'élevage. Dans ces domaines, l'autorité du père est demeurée incontestée, mais la mère, généralement plus instruite, a tout de même eu de l'influence dans la gouverne de l'exploitation familiale, car c'est elle qui tenait les comptes. De plus, le retour du père au foyer ne lui a pas enlevé le leadership qu'elle avait acquis sur la famille; en effet, les circonstances avaient fait d'elle la gardienne «des valeurs spirituelles, intellectuelles et morales»³.

Au cours de la deuxième moitié du siècle dernier, l'industrialisation de quelques secteurs de l'activité économique (bois, textile, etc.) ont à nouveau conduit l'homme hors du foyer. Alors que les ruraux allaient passer l'hiver aux chantiers, les citadins se rendaient quotidiennement aux manufactures. À la campagne, la mère a retrouvé le rôle matriarcal qu'elle avait exercé sous le régime français tandis qu'à

la ville, elle a commencé à expérimenter les transformations qui l'éloignèrent peu à peu des rôles féminins traditionnels et diminueront son «prestige». Déjà, le salariat et l'urbanisation amorcent des changements substantiels dans sa structure d'emploi ainsi que dans ses rapports familiaux et sociaux.

D'un univers de subsistance à une société d'abondance

Avec l'accélération du processus industriel, le XX^e siècle va changer complètement le visage physique, social et culturel du Québec et, par voie de conséquence, la situation des femmes qui y habitent. Ce phénomène est d'ailleurs commun à tous les pays occidentaux industrialisés. Mais nous voulons nous attarder ici au cas québécois.

Commencée au milieu du siècle dernier, l'industrialisation — et l'urbanisation qui s'ensuivit — après avoir sorti les hommes du foyer, a entraîné un certain nombre de femmes sur le marché du travail. «Au recensement de 1901, 15% des jeunes filles de 10 ans et plus font déjà partie de la population active,

¹ Gérard Fortin, «Le rôle de la femme dans l'évolution de l'agriculture au Québec», dans *La fin d'un règne*, (Sciences de l'homme et humanisme, 3), Montréal, Éditions Hurtubise HMH, Ltée, 1971, p. 331.

² *Ibid.*, p. 333.

³ *Ibid.*, p. 334.

* Madame Lachance, chercheuse, travaille pour l'Institut québécois de recherche sur la culture.

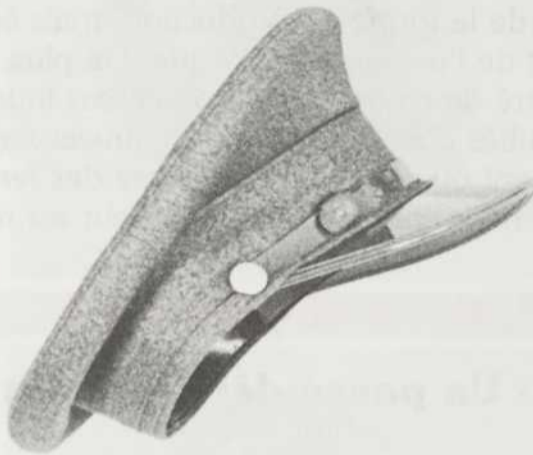
constituant un peu plus du dixième de la main-d'oeuvre totale au Québec⁴. À cette époque, la plupart abandonnent leur emploi lorsqu'elles se marient.

Mais c'est surtout depuis 1940 que l'industrialisation marque l'ensemble de la société québécoise. À ce moment, pour répondre aux pressants besoins des pays alliés en guerre, les industries se multiplient, l'agriculture se modernise, l'urbanisation s'accélère, la production de biens de consommation est réalité courante: le Québec devient une société industrielle. Devant la situation d'urgence des nouvelles industries de guerre, les femmes entrent massivement sur le marché du travail. Malgré la réprobation sociale encourue surtout par les femmes mariées, la main-d'oeuvre féminine demeurera sur le marché du travail, une fois le deuxième conflit mondial terminé, pour des besoins économiques, il est vrai, mais aussi en raison de l'attrait suscité par le travail à l'extérieur du foyer.

Vers de nouveaux rôles sociaux

Industrialisation et urbanisation bouleversent donc les rôles à l'intérieur de la société et de la famille, mais les femmes sont plus atteintes que les autres par ces perturbations, car le rôle prépondérant dévolu à la mère de jadis n'a plus sa raison d'être. Tandis que le père trouve un sens à son emploi hors du foyer dans le rôle de «pourvoyeur» qu'on lui attribue désormais, la mère voit son traditionnel champ d'activités et d'influence se rétrécir. Plusieurs des tâches qu'elle accomplissait: tissage, confection de vêtements, jardinage, etc. ont été récupérées par l'industrie tandis que les responsabilités sociales qu'elle assumait bénévolement et qui lui assuraient le respect de la collectivité (soin des malades, services de toutes sortes aux démunis sociaux) sont prises en charge par l'État.

⁴ Guy Rocher, «Les modèles et le statut de la femme canadienne-française», *Revue internationale des sciences sociales*, vol. 14, n° 1, 1962, p. 133. Cité par Francine Barry, *Le travail de la femme au Québec. L'évolution de 1940 à 1970*. Montréal, Les presses de l'Université du Québec, 1977, p. 2.



C'est ainsi que l'industrialisation, l'urbanisation et l'émergence d'un État rationnel ont considérablement touché le rôle et l'emploi du temps de la femme au foyer. Si l'on ajoute à cela la diminution sensible du nombre de ses maternités, on ne s'étonnera pas qu'elle ait recherché dans une occupation à l'extérieur non seulement la réponse à une contrainte économique, mais aussi la satisfaction d'un besoin socio-psychologique.

Des changements aussi profonds dans les rôles féminins au sein de la famille et de la société n'ont pu que provoquer un désarroi — conscient ou inconscient — chez les femmes du Québec. Alors que leurs mères évoluaient à l'aise dans le cadre traditionnel, les femmes d'aujourd'hui s'interrogent sur le sens et la valeur de leur rôle. «Ces transformations engendrent une impression de vide — dont la perte d'identité n'est pas le moindre aspect», affirme Yolande Cohen⁵.

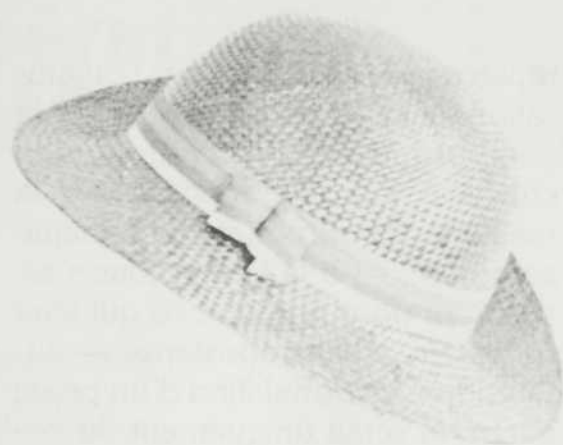
⁵ Yolande Cohen, «L'histoire des femmes au Québec (1900-1950)», dans *Recherches sociographiques*, vol. XXI, n° 3, 1980, p. 340.



De la valeur humaine à la valeur économique

La femme, antérieurement appréciée surtout par son apport humain à la collectivité, est désormais confrontée à une évaluation économique ou pécuniaire. À cet effet, le salariat a joué un rôle important dans la dévalorisation progressive du travail des femmes au foyer. En effet, la rémunération a rendu très concrète la valeur pécuniaire du travail à l'usine ou au bureau. Peu à peu, une hiérarchie des emplois s'est instaurée à partir des échelles de rémunération. Dans ce contexte, le travail de la femme au foyer, allégé mais plus coûteux en raison de l'équipement moderne, est devenu peu «rentable», affectant par le fait même sa valeur sociale. «La diminution rapide de la valeur économique du rôle ménager a sapé le statut de la femme au foyer et certains craignent que ne soient aussi ébranlées les «valeurs» non économiques de son rôle»⁶.

⁶ Évelyne Sullerot, «Les rôles des femmes en Europe à la fin des années 70» dans *Le fait féminin*, éd. E. Sullerot, Paris, Fayard, 1978, p. 486.



2. Vers de nouvelles perspectives

Les femmes québécoises ne rêvent plus d'un passé révolu. « Cette femme complète, capable de tout organiser, de la famille de quinze enfants à l'économie domestique et artisanale, a disparu. »⁷ Elles se tournent maintenant vers l'avenir, en quête d'une nouvelle définition de leur situation.

L'équilibre relatif de jadis, où hommes et femmes, dans des occupations différenciées mais également valorisées, travaillaient tous deux à la production de biens de subsistance, sans être idéalisé, pourrait sûrement être redécouvert à travers les nouveaux rôles engendrés par la société post-industrielle.

Cependant, devant l'avenir, il importe d'être réaliste. Une société éclatée comme la nôtre ne refait pas rapidement un consensus social. De même, les valeurs et les comportements individuels évoluent lentement.

Par ailleurs, il est aisé de constater que c'est l'ensemble de la société qui doit prendre conscience de l'ampleur des phénomènes qui l'influencent. Il est évident que la situa-

⁷ Yolande Cohen, *op. cit.*, p. 340.

tion des femmes n'est qu'une facette d'un problème plus global, car la société est un « corps » dont les membres sont interdépendants. Les changements économiques, sociaux et culturels qui, de nos jours, ont abouti à une perte d'identité chez les femmes résultent de changements antérieurs qui ont aussi bouleversé la vie des hommes alors qu'ils étaient contraints de quitter la ferme familiale pour trouver dans l'industrie un nouveau mode de subsistance. Une autre génération d'hommes et de femmes devra-t-elle subir les contrecoups de notre apathie?

Le retour à la mémoire collective permet, il est certain, de mieux comprendre la situation actuelle; il n'en reste pas moins que ce n'est qu'à partir des multiples aspects de la société présente qu'il sera possible de bâtir un avenir conforme à nos aspirations.

De l'économie à la culture

Comme substitut au modèle révolu d'une certaine « femme forte », symbolisé par nos grand-mères, les femmes d'aujourd'hui se voient offrir par la publicité des modèles qui ne sont guère plus adaptés à leur situation. L'identité qu'elles recherchent se trouve plutôt dans les fonctions qu'elles ont désormais à assumer en tant que mères et travailleuses, double emploi qui fait d'elles une nouvelle race de « femmes fortes ».

À la maison, leur situation a des

répercussions certaines sur l'organisation de la famille et de ceux qui la composent. Alors qu'autrefois la cohésion familiale reposait sur la réalisation d'un projet économique commun⁸, — à la ferme, tous s'associaient pour produire ce qui était nécessaire à leur subsistance — aujourd'hui, la formulation d'un projet commun serait uniquement du domaine privé. Il aurait alors l'avantage de référer à des objets de nature socio-culturelle.

Devant cette perspective, on peut se demander si les femmes ne devraient pas prendre l'initiative d'une nouvelle formulation du projet familial, capable de redonner à chacun sa place et sa valeur au sein de cette institution sociale de base.

De la marginalité à l'intégration

Sous toute organisation sociale se cache un monde de valeurs. Si les femmes ont été marginalisées aussi facilement et rapidement en arrivant sur le marché du travail, les causes n'en sont pas uniquement historiques. C'est aussi parce que cet univers véhiculait un langage qu'elles n'avait pas appris.

Au risque d'en faire sourciller plusieurs, reprenons le concept de «culture féminine» pour expliquer quelques faits passés et mieux percevoir les éléments de solution pour l'avenir.

Dans un ouvrage récent⁹, Jessie Bernard mentionne que, dans la plupart des sociétés, les femmes avaient leurs propres réseaux de relations grâce auxquels elles pouvaient non seulement s'entraider mais également étendre leurs servi-

ces à l'ensemble de la communauté. Ce qu'elles réalisaient ainsi, «par amour et par devoir», avait une fonction très importante d'intégration sociale.

Le monde capitaliste, avec son système de valeurs basé sur la concurrence et le profit, s'est développé en marge du monde féminin. Ayant cultivé une mentalité tout à fait autre, les femmes ont nécessairement été désavantagées en arrivant sur le marché du travail. La situation s'est améliorée depuis, mais un malaise demeure.

Pour pallier cette difficulté, les femmes auront à trouver une façon d'intégrer harmonieusement les valeurs de ces deux univers. Elles participeront ainsi à la formation d'une organisation sociale qui se cherche. On sait que les États modernes sont présentement confrontés avec ce problème d'intégration surtout dans l'organisation des services sociaux et de santé où les besoins d'efficacité technique ne suffisent pas: la motivation «par amour et par devoir» y est également indispensable. Même les industriels cherchent dans les relations humaines une façon de combler les lacunes du système qu'ils ont promu.

Égalité et indépendance?

Le titre du dernier rapport du Conseil du statut de la femme présage peut-être de la société de demain, que les jeunes du moins imaginent plus égalitaire. Déjà, on voit s'amenuiser l'écart entre professeurs et étudiants, patrons et employés, parents et enfants.

En ce qui concerne la femme et le partage des tâches au foyer, on se rend compte que même les jeunes ont de la difficulté à se départir d'un modèle qu'ils ont eu pendant des années sous leurs yeux.

Encore là, nous avons hérité d'un style de mère qui a été développé par la bourgeoisie européenne et

américaine. L'intensification du sentiment maternel, qui a éloigné le père de l'éducation des enfants et en a fait un homme «rationnel», est un trait culturel transmis par les pionniers du capitalisme moderne. D'autres civilisations nous font voir des hommes aussi intéressés que les femmes aux travaux ménagers, à l'éducation des enfants et aux soins supposément «maternels» à leur prodiguer.

Il faut espérer ici que la jeune génération saura mieux que nous vivre une égalité qui permette une véritable interdépendance entre les femmes et les hommes.

La situation de la femme dans la société québécoise connaît ses évolutions et ses régressions, comme partout ailleurs dans le monde occidental. En général, on constate un progrès réel en ce qui concerne la prise de conscience de la population face à cette situation, surtout depuis la création du Conseil du statut de la femme.

Il a été question, tout au long de cet article, de nouveaux rôles à définir. Il faut préciser que les obstacles à la définition de ces rôles sont nombreux et qu'ils sont à la fois externes et internes aux personnes. Alors que les premiers sont d'ordre structurels et seront enlevés surtout par des actions conjuguées et des décisions politiques, les seconds, se référant à des modèles intériorisés, ne peuvent être surmontés que par un changement progressif des valeurs personnelles et collectives.

Même s'il revient à chacun de travailler au rétablissement et au maintien de l'équilibre des rapports sociaux, il est évident que les groupes mis en cause auront toujours avantage à se faire les premiers artisans de leur devenir. À cet égard, l'émergence de leaders féminins dans différentes sphères d'activités (politique, histoire, religion, travail, etc.) donne à espérer.

⁸ Peter Laslett, «Le rôle des femmes dans l'histoire de la famille occidentale», dans Évelyne Sullerot, *Le fait féminin*, Paris, Fayard, 1978, p. 447-465.

⁹ Jessie Bernard, *Women, Wives, Mothers, Values and Options*, Chicago, Adline Publishing Co., 1975, p. 260-277.

Lancement des opérations de la Caisse centrale

«Le fer de lance du développement du Mouvement pour les prochaines décennies».

Le 19 octobre dernier, une conférence de presse soulignait le début des opérations de *La Caisse centrale Desjardins du Québec*. Dans leurs allocutions respectives, MM. Raymond Blais, président, et Bruno Riverin, président exécutif, ont traité du rôle, des objectifs et des pouvoirs du nouvel organisme, qui améliorera la structure financière des caisses et leur rendra accessibles les marchés financiers nationaux et internationaux tout en appuyant le développement socio-économique des milieux où elles sont implantées.

Les fédérations membres de la Caisse centrale ont doté celle-ci d'un capital de 409 millions \$, versé par tranches mensuelles jusqu'en septembre 1982. Afin d'obtenir un fonctionnement administratif dont la base est l'efficacité des opérations, on travaille présentement, avec la collaboration d'IBM Canada Ltée et de la firme Ducros, Meilleur, Roy et Associés, à mettre sur pied un système administratif informatisé et complètement intégré.



Gilles Gagné

Deux agences canadiennes spécialisées ont évalué le crédit de la Caisse centrale qui a reçu la cote A-1 (la plus haute évaluation) de la Canadian Bond Rating Service de Montréal, tandis que la Dominion Bond Rating Service de Toronto lui a accordé le premier échelon de sa catégorie la plus élevée, soit R-1 (low). Dans ses opérations de crédit, la Caisse centrale privilégiera d'abord ses membres.

Les courtiers recrutés pour voir à l'approvisionnement en fonds comptent parmi les plus chevronnés du secteur: Merrill Lynch Royal Securities (chef syndicalaire), Wood Gundy Ltée (co-gérant), Burns Fry Ltée, Dominion Securities Ames Ltée, Lévesque, Beaubien Inc. et McLeod Young Weir & Co. Ltée.

Les personnes présentes à la conférence de presse ont pu visionner un audio-visuel récent qui explique ce qu'est la Caisse centrale et comment cet organisme s'inscrit dans la structure complexe du Mouvement Desjardins.

En réponse au représentant d'un média qui demandait si le Mouvement entendait se donner d'autres instruments financiers dans l'avenir, M. Raymond Blais a exprimé l'avis que le réseau est maintenant assez complet et fonctionnel, et qu'il y a lieu, maintenant, de passer à la consolidation et de mettre l'emphasis sur le développement de la caisse qui est, après tout, la base de tout ce réseau.



QUE NOUS RÉSERVE L'AVENIR?

par Léo Bérubé

Pas besoin d'être grand philosophe ou historien chevronné pour se rendre compte que le monde vit présentement une période extraordinaire qui n'a pas eu d'équivalent dans toute l'histoire de l'humanité. Entre autres phénomènes nouveaux, celui des changements accélérés dans tous les domaines, et spécialement dans le domaine économique, prend une importance particulière. Des spécialistes nous dépeignent les problèmes actuels nés de ces changements, problèmes économiques aussi bien que de société, comme des manifestations premières, souvent incohérentes, de la mutation profonde en train de se produire. Nous entrons, nous disent-ils, dans l'ère post-industrielle. «Notre monde de 1980 est au bord de la désagrégation. Nul ne sait plus quel geste accomplir pour lui faire retrouver l'élan vital qui semble l'avoir déserté. Le passé ne nous livre plus de quoi féconder l'avenir¹.»

Par exemple, au point de vue économique, on nous dit qu'on commence seulement à percevoir les conséquences inouïes de l'usage de l'informatique et en particulier des micro-ordinateurs sur les entreprises industrielles et sur toute la vie économique. Des transformations fondamentales sont en train de se

produire dans la conception et dans le rôle des entreprises. On est, par exemple, de plus en plus exigeant à leur endroit: elles doivent, en plus de donner des services ou de fabriquer des produits, justifier leur existence, se diversifier et s'engager dans leur milieu. D'autre part, les consommateurs sont de plus en plus vigilants pour la défense de leurs intérêts. On semble se diriger vers une diversification de plus en plus prononcée, vers une «démassification» de la société. Enfin, un nouveau mode de vie s'instaure graduellement dans lequel l'individu conquiert une importance de plus en plus grande, et dans lequel l'éducation et l'information joueront un rôle primordial, tellement que l'ère dans laquelle entre l'humanité est appelée l'ère post-industrielle, ou l'ère du savoir, de l'information.

Voilà en résumé ce qu'on nous fait entrevoir.

Quelle est la valeur de ces prévisions? Bien sûr, il ne s'agit pas de tout accepter dans le détail et sans nuances. Mais de façon générale, ces perspectives nous semblent rendre compte de certains phénomènes que nous voyons déjà se dérouler sous nos yeux. Elles nous semblent en tous cas assez sérieuses pour alimenter nos réflexions concernant l'orientation future des entreprises, et particulièrement des caisses et des autres entreprises

coopératives dans les décennies à venir.

Dans cette conjoncture, comment se comportera le mouvement coopératif? Survivra-t-il aux bouleversements qu'on nous annonce? Son caractère démocratique et ses structures décentralisées, considérées jusqu'ici dans plusieurs milieux comme une faiblesse congénitale, comme un handicap sérieux, seront-ils un passif ou un actif?

Des avantages certains

Et d'abord, le fait que les caisses et les coopératives soient la propriété de «gens ordinaires», et sous leur contrôle, et que leurs administrateurs ne soient pas des spécialistes, mais essentiellement des généralistes, n'est-il pas et ne sera-t-il pas de plus en plus un obstacle à des opérations coopératives fructueuses, efficaces, dans un monde de plus en plus complexe et dans des entreprises aux services de plus en plus sophistiqués? Au contraire, il semble que dans l'avenir cette particularité des coopératives d'être contrôlées par leurs usagers et administrées par leurs délégués constituera un avantage plus marqué encore que par le passé. Aux administrateurs, représentants des membres, la coopérative ne demande pas d'abord la science, l'expertise, mais plutôt la conscience, la sagesse et le dévouement. Car il n'est pas nécessaire d'être un spécialiste pour

¹ SERVAN-SCHREIBER, Jean-Jacques: *Le défi mondial*.



savoir ce qu'on veut et pour pouvoir retenir les services des spécialistes les plus qualifiés dans les principaux domaines de la gestion des affaires de leurs entreprises. Dans ce domaine d'une portée décisive, les tendances universelles à l'adaptation toujours plus grande des entreprises aux exigences humaines de leur milieu rejoindront à l'avenir l'expérience coopérative.

Par ailleurs, le fédéralisme coopératif sera de plus en plus considéré comme avant-gardiste dans l'organisation des entreprises. L'avenir, nous dit-on, ne sera pas propice à la grande entreprise centralisée. Sous la pression de leurs employés, des communautés locales et des consommateurs, les grandes entreprises sentent le besoin de morceler leur gestion pour assurer une plus grande autonomie à leurs succursales et une plus grande flexibilité à la conduite de leurs opérations. Dans le mouvement coopératif, ce phénomène a pris dès les débuts une ampleur et un aspect inédits. Ce sont d'abord de petites entreprises locales qui ont vu le jour et qui, par la suite, se sont associées lorsque se sont fait sentir les besoins d'une action plus considérable, plus complexe et plus exigeante. Mais leur association ne fit pas disparaître les organismes de premier degré, même dans le cas où les fédérations s'associèrent à leur tour dans une confédération. Au contraire, dans tous les cas, ce sont les caisses locales, les coopératives de base qui constituent le fondement de tout le

mouvement. C'est pour consolider leurs positions et augmenter leur capacité de rendre service à leurs membres qu'elles se sont unies pour constituer des mouvements d'envergure sans être obligées de devenir elles-mêmes de grandes entreprises. Elles ont donc voulu obtenir les avantages de la grande entreprise, sans en assumer toutes les responsabilités et sans en encourir les risques. C'est ce qui fera leur force dans l'avenir.

Des conditions impérieuses à remplir

Jusqu'à aujourd'hui, lorsque des initiatives coopératives n'ont pas atteint l'envergure espérée et souhaitable, il y a eu à cela deux raisons principales: soit que les membres n'aient pas réfléchi suffisamment aux possibilités de leur entreprise et qu'ils y aient adhéré de façon superficielle et à courte vue, soit qu'une fois la coopérative mise sur pied, ils aient présumé que les employés à son service pouvaient la conduire au succès seuls, et qu'alors ils se soient désintéressés de leurs projets ainsi que des problèmes et de l'avenir de leur entreprise. Pour que le mouvement coopératif utilise au maximum les caractéristiques qui lui confèrent des avantages dans son adaptation aux conditions futures, il devra remplir un certain nombre de conditions, qui sont d'ailleurs à peu près les mêmes que les conditions de ses succès passés. Retenons-en trois:

■ Il doit d'abord *continuer, et même amplifier, ses programmes de perfectionnement à l'adresse de tous ceux qui sont engagés par son action*: ses membres, ses administrateurs, son personnel de gestion, et même les communautés dans lesquelles il poursuit son oeuvre. Il devra réaliser plus complètement son objectif numéro un, c'est-à-dire son objectif humain, s'il veut être en accord avec son temps, et faire bénéficier ses membres de la révolution économique et sociale de l'ère post-industrielle déjà amorcée qu'on appelle l'ère du savoir. Déjà nous avons des exemples dans ce domaine, celui du Japon en particulier. On explique le dynamisme actuel de ce pays par le fait que «le consensus du pays s'est fait autour de l'importance suprême accordée à la poursuite permanente, tout au long de la vie, de l'apprentissage et de la connaissance²». Fondé sur une vision optimiste de la personne, sur sa capacité et son désir d'améliorer son sort et la société, le mouvement coopératif est en principe très à l'aise dans une ambiance de perfectionnement humain. Mais il devra, pour donner toute sa mesure, accentuer l'effort de perfectionnement devant conduire à une cohésion et à un humanisme plus grands de son action, fruits d'une vision plus profonde et plus unanime des problèmes des hommes et des femmes de demain, et d'une

² SERVAN-SCHREIBER, Jean-Jacques: *Le défi mondial*.

acceptation plus profonde et unanime également des solutions coopératives à ces problèmes.

Ce dynamisme assurera sans doute à la coopération une place prépondérante, une influence essentielle dans la société qui se forge présentement.

■ La deuxième condition est que le mouvement coopératif continue ses efforts pour adapter ses structures aux besoins changeants de l'avenir. Dans la plupart des mouvements, et de cela il ne faut aucunement se scandaliser parce qu'il s'agit d'un phénomène normal, les structures administratives ont de la difficulté à acquérir la mobilité suffisante pour s'adapter rapidement aux exigences administratives nouvelles nées des besoins nouveaux de leurs membres, aux prises avec des problèmes inédits et de plus en plus complexes.

Par ailleurs, pour garder et même augmenter son dynamisme dans le service de ses membres, le mouvement coopératif devra travailler comme jamais auparavant à la simplification de ses structures et à l'adéquation du rôle de chacun des échelons de cette structure à son objectif essentiel: celui de concourir à mettre à la disposition des membres des services de la meilleure qualité au meilleur coût. Il s'agit là d'une condition exigeante, qui doit être acceptée avec sérénité et persévérance comme étant partie essentielle de la responsabilité de dirigeant d'une association à caractère coopératif.

■ La troisième condition de succès futur du mouvement coopératif sera la capacité qu'il développera d'utiliser au mieux, dans l'intérêt de ses membres, les possibilités que lui offrira l'ensemble des réseaux d'entreprises qui le constituent. C'est par le moyen de leur collaboration que les coopérateurs veulent régler leurs problèmes. Il est certain que jusqu'à maintenant les différents secteurs coopératifs n'ont pas toujours utilisé complètement les possibilités que leur offre l'ensemble de réseaux d'entreprises qu'ils ont constituées pour le meilleur service de leurs membres. La raison principale de cette faiblesse est souvent un certain désintéressement des membres, un certain laisser-aller de la part de leurs dirigeants, et de la part du personnel de gestion sous leur autorité. Il faudra désormais redoubler d'efforts pour mettre devant la conscience de chacun les objectifs qu'il doit se fixer dans l'exécution de ses responsabilités, et cela de concert avec les autres, afin que tous apportent une contribution maximale à la réalisation des objectifs du mouvement. Cette unité de pensée et d'objectifs ne peut exister que si chacun a la chance de réfléchir en profondeur sur les problèmes à résoudre, et d'acquiescer par des échanges une vision commune des moyens à prendre par chacun pour les régler. Alors, il sera possible de développer une volonté commune d'efforts concertés, et d'établir la discipline nécessaire au succès.

Une oeuvre réalisable

Le saut «qualitatif» que devront faire les entreprises qui veulent progresser et le remplacement de l'ancien modèle de la firme par une forme d'institution économique nouvelle posent des problèmes difficiles. Mais nous savons qu'hommes et femmes, coopérateurs et coopératrices en particulier, sont, dans des circonstances difficiles, extrêmement ingénieux; qu'ils sont capables d'inventions extraordinaires; qu'ils consentent avec empressement à se dévouer à des tâches salvatrices. Nous savons aussi que les structures démocratiques et décentralisées du mouvement coopératif permettent d'offrir à ses membres des services efficaces, correspondant à leurs besoins, sans qu'ils soient forcés de construire de grandes entreprises centralisées. Grâce à leur collaboration, les coopératives peuvent demeurer des associations à taille humaine, dans lesquelles les membres se connaissent et se reconnaissent, dans lesquelles ils se sentent à l'aise, et dans lesquelles ils développent plus facilement leur ambition de trouver avec leurs co-associés des solutions coopératives à leurs problèmes communs.

Souhaitons que dans l'ère nouvelle qui commence, le perfectionnement des coopérateurs leur apporte la sagesse nécessaire pour conserver à leur mouvement les avantages que lui confère naturellement sa manière d'être.

«LA CHIFFONNELLE»

PREMIÈRE GARDERIE COOPÉRATIVE EN MILIEU DE TRAVAIL

par **Hélène Lacroix-Pelletier***

«La Chiffonnelle», c'est la première garderie coopérative à voir le jour dans un milieu de travail au Québec. Mise sur pied par un groupe d'employés des institutions du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins à Lévis, cet organisme de service dessert, en priorité, les enfants des employés du M.C.P.E.D. et peut accueillir jusqu'à quarante-cinq enfants, dont cinq poupons de trois à dix-huit mois et quarante enfants de dix-huit mois à six ans.

Une gestation de 14 mois

Le 9 juin 1980, le conseil d'administration provisoire de la garderie est constitué. Les sept administrateurs ont comme mandat d'implanter une garderie en milieu de travail qui s'autogérera et s'autofinancera.

La démarche utilisée pour mener à bien ce projet comporte plusieurs étapes:

- sondage auprès de la clientèle;
- requête pour constitution en association coopérative;
- élaboration de plans d'aménagement du local;
- préparation des budgets d'exploitation;
- programme d'activités de la garderie;
- règlements de régie interne.

Ghislain Des Rosiers



Le 30 mars 1981 a lieu l'assemblée d'organisation prévue par la Loi sur les associations coopératives; à cette occasion, on procède à l'élection du conseil d'administration permanent et à l'adoption des règlements de régie interne.

De la formation du conseil d'administration provisoire jusqu'à l'ouverture officielle de la garderie, le 17 août 1981, la réalisation du projet s'est échelonnée sur une période de 14 mois.

Collaboration des institutions du M.C.P.E.D.

Depuis le début du projet, la coopérative est appuyée par La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec, l'Assurance-vie Desjardins ainsi que Le Groupe Desjardins, assurances générales; cet appui se concrétise notamment au niveau financier par un bail aux conditions avantageuses ainsi que par la possibilité, pour la garderie, d'utiliser sans frais les services des diverses équipes de spécialistes constituant le personnel de ces institutions.

* Madame Lacroix-Pelletier, employée de la Confédération, est présidente du conseil d'administration de «La Chiffonnelle».

Contribution financière du gouvernement du Québec

Une subvention de 61 152 \$ a été accordée par le ministère du Travail et de la Sécurité du revenu dans le cadre du Programme d'intégration des jeunes à l'emploi (P.I.J.E.); cette subvention représente 80% des salaires versés au personnel de la garderie pendant 52 semaines.

D'autre part, une somme de 30 000 \$ fut octroyée par le ministère des Affaires sociales pour l'aménagement, l'équipement et le démarrage.



Photos: Ghislain Des Rosiers

Philosophie et idéologie de «La Chiffonnelle»

«La Chiffonnelle» vise à créer un milieu de vie ouvert et épanouissant afin d'amener chaque enfant à une autonomie toujours plus grande, tout en favorisant son développement physique, intellectuel et socio-affectif. Par le fait même, elle veut assurer le bien-être de l'enfant et lui permettre de vivre cette expérience comme un complément de son milieu familial tout en respectant son cheminement personnel.

La garderie est par conséquent un lieu dynamique où les personnes en présence, et particulièrement les enfants, veulent apprendre à mieux vivre en société. Diverses modalités d'apprentissage sont ainsi proposées à l'enfant: apprentissages individuels ou collectifs, chacune de ces formes pouvant être soit dirigée, soit spontanée.

Ces démarches d'apprentissage concernent aussi les parents et les éducateurs; c'est pour cette raison que nous favorisons un lien étroit entre ces deux agents afin qu'ils puissent répondre conjointement aux attentes de l'enfant et ainsi privilégier le développement intégral et l'épanouissement de celui-ci.



Impact social

En 1981, on peut encore considérer que le concept de la garderie en milieu de travail est assez jeune, mais cette dimension s'inscrit de plus en plus naturellement dans les normes socio-culturelles d'une société industrielle moderne. En effet, une telle réalisation n'est pas sans causer un certain changement dans nos valeurs sociales: il nous faut donc promouvoir de nouveaux modèles sociaux de développement. L'accroissement de la participation féminine sur le marché du travail est à l'origine du phénomène des garderies; ainsi l'instauration de garderies en milieu de travail représente une formule d'avenir pour faire face au problème de la garde des enfants. La proximité des services de garde en milieu de travail présente aussi de multiples avantages à la fois pour les parents bénéficiaires et pour ceux qui travaillent à la garderie.

Coopération à l'intérieur de la garderie

Le milieu coopératif, dans sa dimension sociale et humaine, est un lieu d'inter-relations qui facilite l'échange. Aussi espérons-nous développer un esprit de fraternité entre les membres. C'est grâce à la collaboration étroite de tous les parents utilisateurs que nous pourrions atteindre nos objectifs le plus démocratiquement possible.

Ainsi, il serait vain d'attendre de la part des jeunes générations le sens de l'initiative et de la solidarité sans une sensibilisation, dès leur jeune âge, aux projets coopératifs dans le cadre d'une société démocratique de développement. C'est en s'appuyant sur ces éléments fondamentaux que le conseil d'administration croit au succès de cette garderie.

La coopérative d'habitation nordique, à Duberger

par **Hélène Matte**

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, ce n'est pas l'équipe de hockey qui a inspiré son nom à la Coopérative d'habitation Nordique, même si toutes deux sont de Québec, mais plutôt sa position géographique par rapport aux trois coopératives d'habitation qui ont vu le jour en même temps qu'elle. Par la suite, huit autres coopératives du même genre devaient se former dans ce secteur de Duberger qu'on appelait le Domaine St-Charles.

Les 24 logis en rangée de la Coopérative d'habitation Nordique abritent environ une centaine de personnes de tout âge qui bénéficient de conditions de logement très favorables, compte tenu du rapport qualité-prix de leur habitat et de la moyenne des prix demandés pour les logements locatifs dans la région.

En 1978, Immeuble populaire achetait les 24 maisons en rangée qui appartenaient à la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Immeuble populaire, filiale d'Habitation populaire de Québec (alors Habitation populaire St-Sauveur) peut, en effet, se porter acquéreur d'un immeuble ou d'un ensemble de logements et le gérer jusqu'à ce qu'une coopérative soit prête à le prendre en charge.

Habitation populaire St-Sauveur se mit alors en rapport avec les locataires des 24 unités. La coopérative d'habitation était, pour la plupart d'entre eux, une nouveauté qui ne leur inspirait pas tellement confiance. On ne savait pas trop ce que c'était et on n'y croyait pas. L'idée fit cependant son chemin grâce aux sessions d'information, et la peur de l'inconnu se dissipa. Les locataires les plus sceptiques commençaient à se rendre compte que, pour un montant plus que raisonnable, ils pourraient être chez eux. La SCHL assura le financement à un taux fixe de 8%. Habitation populaire St-Sauveur voyait à la formation coopérative des membres et s'occupait de la gestion de la nouvelle acquisition en attendant que les membres soient techniquement prêts à assumer cette tâche.

Les cerises en plus...

Le président et la secrétaire, Bernardin Dubé et Suzanne Gendron, sont d'avis que la coopérative se trouve en excellente santé financière, et ils sont conscients de leur bonne fortune de bénéficier de si avantageuses conditions de financement. «On nous a déjà dit que notre coopérative, c'était un gâteau recouvert de glaçage et que nous avions eu en plus le privilège d'avoir les cerises qui vont dessus!»



Ghislain Des Rosiers

Toutes les coopératives d'habitation n'ont pas, en effet, l'inestimable chance d'avoir obtenu un prêt à taux fixe qui leur permette d'envisager l'avenir avec la plus grande sérénité; comme bon nombre de propriétaires de maisons unifamiliales, elles sont souvent soumises aux fluctuations des taux d'intérêt. Les membres de la Coopérative d'habitation Nordique ont tous le même type de logement (6½ pièces, plus le sous-sol) pour lequel ils paient 158 \$ par mois. Ce prix inclut les taxes, les frais de déneigement, les assurances et le contrat de service pour les fournaies. Un montant de 8 \$ par mois et par logement est versé à la réserve.

En juin dernier, le programme Logipop recevait une subvention de 405 000 \$ destinée aux 12 coopératives d'habitation du Domaine St-Charles, montant qui s'ajoutait aux 6 000 \$ versés par la Société d'habitation du Québec.

Cela suppose une certaine adaptation pour ceux qui deviennent membres d'une telle coopérative. Chaque membre n'est pas individuellement propriétaire de son logement; tous sont propriétaires de l'ensemble. Ils sont chez eux, mais ils doivent garder à l'esprit que ce logement est un élément d'un tout appartenant à un groupe dont eux, les membres, font partie.

Lorsqu'un des logements devient libre, un comité d'accueil se charge d'effectuer une sélection parmi ceux qui désirent venir y habiter. La priorité est donnée aux enfants des membres, à la condition que les enfants habitent avec leurs parents. Cette disposition vise à éviter que les logements fassent l'objet d'une sorte d'héritage qui limiterait la liberté de la coopérative quant au choix de ses membres.

Chaque année, la coopérative tient trois ou quatre assemblées générales où les décisions qui doivent être prises sont discutées; on fait la répartition de tâches comme la tonte de la pelouse, l'entretien du terrain et certains travaux de peinture.

Regroupement

«Pour le moment, nous ne voyons pas la nécessité de nous regrouper avec la Fédération régionale des coopératives d'habitation de Québec», affirme madame Gendron.

Il est vrai que les quatre premières coopératives d'habitation à s'établir dans le Domaine St-Charles, soit: Nordique, Mille fleurs, du Soleil et des Quatre vents, se trouvent géographiquement isolées par les grands champs qui les entourent, et qu'il est assez normal qu'elles se sentent plus d'affinités avec les huit autres coopératives qui les ont suivies dans ce secteur. On projette d'ailleurs d'organiser des loisirs qui seraient offerts aux membres des 12 coopératives de Duberger.



Accordée dans le cadre du programme d'aide aux coopératives d'habitations locatives du Québec, cette somme peut être utilisée à plusieurs fins, par exemple pour des travaux de restauration, l'addition de services ou le rabatement des loyers.

Vivre chez soi... mais tout de même ensemble

L'habitation coopérative est un phénomène relativement nouveau dans notre société où le rêve ultime de bien des familles est encore de posséder une maison unifamiliale et un bout de terrain, si petit soit-il.

À la Coopérative d'habitation Nordique, le comité de logement voit à ce que la propriété coopérative demeure en bon état. C'est lui qui s'occupe de faire exécuter les réparations nécessaires, qui discute avec les contracteurs, qui autorise les transformations majeures qu'un membre peut vouloir apporter à son logement. Tous les ans, le comité effectue une visite à chacun des 24 logements et prend note des réparations à effectuer; cette tournée annuelle permet de prévenir d'éventuelles négligences qui entraîneraient la détérioration de la propriété commune.

EXISTE-T-IL UN MOUVEMENT COOPÉRATIF AU QUÉBEC?

Au cours d'une allocution prononcée à la Faculté des sciences sociales de l'Université Laval, le 22 octobre 1981, le président de la Confédération, M. Raymond Blais, soulevait quelques questions fondamentales au sujet du mouvement coopératif québécois. Voici de larges extraits de cette conférence qui interroge le coopératisme québécois en regard des défis des années 80.

Les réalisations coopératives sont importantes pour nous collectivement; les coopératives ont été des écoles de formation économique et sociale pour une multitude de nos concitoyens; elles ont été de puissants catalyseurs d'entrepreneurship francophone. Cependant, si ce mouvement peut présenter fièrement ses lettres de créance à la communauté québécoise, il se trouve néanmoins aujourd'hui, quant à son avenir et à son développement, à une croisée de chemins, à la recherche d'un nouveau souffle, d'un nouveau tremplin de développement qui l'oblige à s'interroger attentivement sur les défis qu'il doit relever pour atteindre de nouveaux sommets.

Interrogations

À cet égard, le contexte général dans lequel l'action coopérative sera exercée au cours des années 80 est déjà en soi un défi redoutable qui obligera les coopérateurs à redoubler d'ardeur. Nous entrons, en effet, dans une ère économique dangereuse et perturbée(. . .) Le monde coopératif québécois sera-t-il en mesure d'écrire son propre chapitre? Quels sont les problèmes auxquels il doit s'attaquer, quelles sont les conditions qu'il doit remplir s'il entend escalader de nouveaux sommets, consolider ses acquis dans certains secteurs et percer dans d'autres, afin de fournir une alternative intéressante à l'entreprise capitaliste, ou encore pour répondre aux besoins de participation des citoyens à la vie économique, contribuant ainsi à garder un nombre significatif d'entreprises québécoises sous le contrôle des gens d'ici? Vous conviendrez qu'il y a là tout un programme. Son exécution commande cependant des réponses adéquates à de nombreuses questions.

Les réponses adéquates à certaines de ces questions sont d'autant plus urgentes que leur absence provoque des attitudes négatives, souvent non fondées, à l'égard de certaines coopératives ou de leurs dirigeants, qu'on assimile un peu trop allègrement à un establishment, dénaturant dans la pratique et dans les faits l'idéologie coopérative. Il faut faire la part des choses.



Nous n'avons pas toujours, dans les grandes organisations coopératives, les moyens et les marges de manœuvre qu'on nous attribue. Pour le Mouvement Desjardins, par exemple, l'environnement capitaliste est une contrainte majeure. Ce n'est pas nous qui donnons le ton au secteur financier; nous subissons plutôt, devrais-je dire, les vagues créées par les «Big Five». On a tendance également à voir dans le Mouvement Desjardins une entreprise philanthropique dont on juge le zèle coopératif selon le nombre de bingos financés par les caisses populaires et d'économie. Je caricature à peine.

Je pourrais certes multiplier les exemples à l'infini. Mais le seuil de la malhonnêteté intellectuelle serait vite franchi si je m'évertuais à ne pas reconnaître la pertinence de certaines critiques adressées au mouvement coopératif structuré et organisé. Celui-ci doit par exemple être un peu plus attentif aux groupes populaires et reviser de fond en comble ses relations avec eux dans la mesure où il s'agira d'une démarche bilatérale basée sur une volonté de dialogue et non sur des clichés et quolibets désobligeants. Je formulerais les mêmes remarques quant à nos relations avec le milieu syndical. Le coopératisme doit être ouvert à un dialogue franc, mais sans accepter de subir un procès unilatéral. Certains ont soulevé également la question de la place des femmes au sein du mouvement coopératif. J'avoue que à ce chapitre, sans minimiser les progrès accomplis au cours des dernières années sous l'aiguillon du féminisme, il y a encore beaucoup à faire.

D'autres interrogations tout aussi pertinentes doivent retenir l'attention du mouvement coopératif organisé et structuré, si ses dirigeants entendent faire de la coopération une voie de développement réellement différente de la voie capitaliste, sans tomber pour autant dans un socialisme délirant. J'en citerai seulement quelques-unes: les mécanismes démocratiques qui ont tant fait pour le succès des petites coopératives d'hier sont-ils toujours applicables aux très grandes coopératives d'aujourd'hui? Comment l'individu peut-il participer de manière effective à la vie d'une coopérative qui compte des dizaines de milliers de membres? Quel est le niveau actuel de l'éducation au sein du mouvement? Quelle attention accordons-nous au dilemme efficacité/démocratie?

Démarches introspectives

Bien sûr, le mouvement coopératif s'est arrêté récemment à plusieurs reprises pour procéder à une introspection de lui-même, pour scruter l'avenir et évaluer les conditions objectives susceptibles d'assurer son développement et sa consolidation. Il y a eu, à ce chapitre, le congrès du M.C.P.E.D. tenu en mai 1978 et précédé d'une série de 10 consultations régionales au cours desquelles nous avons essayé de définir les responsabilités du Mouvement Desjardins dans le développement coopératif. Il y a eu, par la suite, le sommet sur la coopération tenu au début de février 80 qui devait permettre au mouvement coopératif et à l'État de faire le point sur certains problèmes et d'assurer, pour l'avenir, une meilleure cohésion de la part des différents intervenants dans la réalisation des projets à caractère coopératif. Enfin, en novembre 1980, un colloque interne a été organisé par le Conseil de la Coopération du Québec dans le but de préciser les orientations du C.C.Q., particulièrement en ce qui concerne le rôle qu'il doit jouer dans le développement coopératif, la place que doit occuper l'éducation coopérative dans ses préoccupations et la possibilité de modifier son membership pour faire une place aux organisations coopératives des secteurs non structurés.

Toutes ces démarches introspectives du mouvement coopératif ont eu des effets positifs. Tant que les coopérateurs maintiendront l'habitude de se parler entre eux et de chercher ensemble ou avec le gouvernement des avenues susceptibles de relancer, d'améliorer ou d'activer la vie coopérative au Québec, il y a bon espoir de pouvoir lancer le coopératisme québécois sur de nouvelles pistes de développement.

Quelques réalisations

Sur le plan des résultats concrets, la Société d'habitation Alphonse-Desjardins, mise sur pied pour coordonner les efforts des caisses et de leurs institutions affiliées dans le domaine de l'habitation, est une réalisation subséquente au congrès de mai 1978. Autre exemple: le sommet sur la coopération a certainement contribué à attirer l'attention des autorités gouvernementales sur certains problèmes urgents auxquels fait face le monde de la coopération au Québec; il a permis de mettre en relief les carences de la législation actuelle, incapable de répondre aux exigences de certaines formes d'organisation populaire et communautaire qui, sans s'identifier intégralement à la formule coopérative, ne s'inspirent pas moins des mêmes objectifs et des mêmes idéaux de prise en charge, de «self help» et de promotion de la personne dans l'entraide et la solidarité. Il a contribué à immerger dans un bain coopératif beaucoup de hauts fonctionnaires du gouvernement du Québec dont plusieurs en étaient à leur tout premier contact avec des coopérateurs. Il a enfin mis en lumière les problèmes et attentes particulières des coopératives des secteurs non structurés. Cependant, au total, ces diverses démarches de réflexion, d'introspection, d'échange et d'interrogation n'ont été rien d'autre que des moments importants, historiques même, de dialogue intense mais essentiel à l'articulation éventuelle d'un plan de développement des coopératives au Québec.

Les aspects positifs qu'on peut en retenir ne sauraient minimiser toutefois le fait que le mouvement coopératif québécois, en tant que mouvement, ne semble pas avoir de boussole précise à l'heure actuelle. De stratégie de développement coopératif, il n'en existe nulle part. De volonté collective d'en établir une, il semble en exister encore moins au sens d'une action concertée à l'échelle du mouvement et avec tous les secteurs. Les secteurs structurés en fédérations ont certes leurs propres plan-cadres. Mais y a-t-il convergence dans un mouvement d'ensemble? De plus, 18 mois après le sommet, quel progrès peut-on réellement porter au bilan du développement coopératif au Québec? Pire encore, même après le sommet où tant de «préjugés» favorables ont été exprimés à l'égard de la formule coopérative, l'épargne-actions est encore aussi inapplicable aux coopératives.

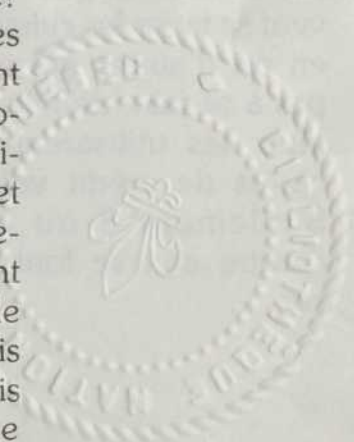
Se donner une boussole

Je crois personnellement que l'heure est venue pour les coopérateurs du Québec de voir la réalité coopérative telle quelle est s'ils veulent réellement l'améliorer. Il faut être conscient que le mouvement coopératif n'existe pas encore au Québec en tant que mouvement. Nous ne savons pas encore comment nous y prendre pour devenir un mouvement cohérent et articulé. Les exemples abondent. En voici un: nous n'avons pas été en mesure, en tant que mouvement coopératif, de présenter au gouvernement du Québec un vrai plan de développement des coopératives à l'occasion du sommet de février 80.

Si bien que même si le gouvernement donnait suite intégralement à toutes les revendications des coopératives, on ne voit pas à quoi cela rimerait en matière de développement. Nous n'avons d'ailleurs pas de tradition réelle d'action collective de cette nature. Il faudra, à toutes fins utiles, faire des efforts d'innovation en cette matière.

Chaque secteur a formulé ses propres revendications qui, pour la plupart, n'avaient aucune portée structurante en termes de développement du mouvement parce que non inscrites dans un plan d'ensemble. Encore un exemple: le monde coopératif québécois s'interroge quant au sort, à la vocation et à l'utilisation du Conseil de la Coopération du Québec depuis la création de la Société de développement coopératif. Au sein du monde coopératif, quel est le statut réel de cette corporation gouvernementale, comptable uniquement envers l'assemblée nationale du Québec via le ministre des Institutions financières et coopératives? Que valent les orientations de développement mises en application par cette société?

Je crois que l'ensemble de ces questions et plusieurs autres qui ont été, à toutes fins pratiques, escamotées lors du sommet de 1980, doivent être analysées attentivement et froidement, discutées objectivement entre les coopérateurs avant de pouvoir établir clairement si le mouvement coopératif québécois est en mesure de faire face aux défis des années 80. Il est impérieux que ces questions soient abordées de toute urgence.(...)



Les fraudeurs morts de rire...

La police fédérale fournit les statistiques suivantes au sujet de la fraude informatique, un crime relativement nouveau et assez mal connu des instances judiciaires:

- On ne découvre qu'une de ces fraudes sur 100;
- De ces fraudes découvertes, un seul cas sur 15 est dénoncé, les compagnies impliquées ayant à cet égard une peur phobique de la publicité;
- Un seul criminel sur 33 sera formellement accusé, parce qu'il n'y aurait pas de loi précise sur laquelle s'appuyer;
- Même si ces crimes sont peu nombreux, la fraude informatique rapporterait en moyenne 450 000 \$ alors que les moyennes pour les fraudes «ordinaires» et les vols de banque sont respectivement de 19 000 \$ et de 9 000 \$;
- L'auteur d'un crime informatique aurait une chance sur 22 000 d'aller en prison...

Si les fraudeurs qui sévissent dans le domaine de l'informatique peuvent se taper les cuisses, il en est d'autres qui n'ont pas à se faire de bile non plus: les utilisateurs de cartes de crédit volées. Seulement 8 ou 10% d'entre eux se font pincer...

Pour femmes seulement

En 1978, le Conseil des locataires d'Ottawa s'était rendu compte que les services financiers traditionnels ne correspondaient pas toujours aux besoins des femmes à faibles revenus et lançait l'idée d'une caisse d'économie réservée aux femmes.

Idée qui ne devait pas être trop mauvaise puisque, après un an d'existence, la Caisse d'économie des femmes d'Ottawa a reçu 500 000 \$ en dépôt de ses 1 500 membres. La formule coopérative permettant d'adapter les services aux membres, l'horaire a donc été pensé autant en fonction des femmes qui travaillent à l'extérieur que des autres, qui ne sont pas moins occupées pendant le jour; la caisse est ouverte de 11 h à 18 h du lundi au vendredi et de 10 h à 14 h le samedi.

Pour donner aux femmes des instruments qui les aideront à planifier leur avenir économique, la coopérative a mis sur pied toute une gamme d'activités parallèles aux services financiers essentiels dont les soirées d'information (qui remportent beaucoup de succès). Les membres peuvent contracter des emprunts pour de petits montants, et effectuer des dépôts à terme pour des montants inférieurs aux normes habituelles.

Des résultats encourageants pour Cabano

Malgré une conjoncture économique difficile, la cartonnerie à participation populaire de Cabano a obtenu, pour le premier semestre de l'année 1981, un bénéfice net avant impôt de 672 680 \$.

L'année passée, qui avait été la première à se terminer par un surplus, le bénéfice net s'élevait à 621 485 \$ pour les deux semestres. Le récent rapport semestriel fait également état de ventes nettes de 11 330 000 \$ et d'un bénéfice par action de 1,28 \$ (lequel était de 0,27 \$ pour la même période en 1980).

M. Bernard Lemaire, président de Papier Cascades (Cabano) Inc., est conscient que cette croissance dans la rentabilité de l'entreprise est en grande partie redevable à la faiblesse de la devise canadienne par rapport au dollar américain, mais on aurait tort d'attribuer à ce facteur extérieur l'entière responsabilité de l'amélioration de la performance de la cartonnerie. En effet, une augmentation de 16,6% de la production de carton à cannelures a provoqué un accroissement du chiffre d'affaires de 30%, et ce compte tenu de la majoration du prix du carton.

CID acquiert une compagnie de location

Crédit Industriel Desjardins s'est porté acquéreur, en octobre 1981, de toutes les actions votantes de Location Pierre Lafleur Ltée, qui devient par le fait même une filiale à part entière de CID.

Cette compagnie loue à long terme, à des particuliers ou à des sociétés, des véhicules de promenade et des camions légers. Plus de 1 200 véhicules sont présentement sous location pour des périodes de 24 à 60 mois.

Location Pierre Lafleur Ltée a sa place d'affaires à Montréal et son conseil d'administration est maintenant composé de MM. Denis Frenière, président, Gilles Handfield, secrétaire-trésorier, et Pierre Lafleur, vice-président exécutif.

Rectification...

C'était bel et bien une «nouvelle brève», dans tous les sens du terme! Dans cette chronique du précédent numéro, un communiqué annonçait l'acquisition du Crédit Industriel Desjardins Inc. par la Fiducie du Québec. Pendant que la revue était sous presse, nous apprenions que la transaction n'avait pu être réalisée. Nous prions donc nos lecteurs et nos lectrices d'excuser la publication de cette nouvelle qui a eu la vie plus courte que le délai de production de *La Revue Desjardins*.