

# LE DEVOIR ÉCONOMIQUE

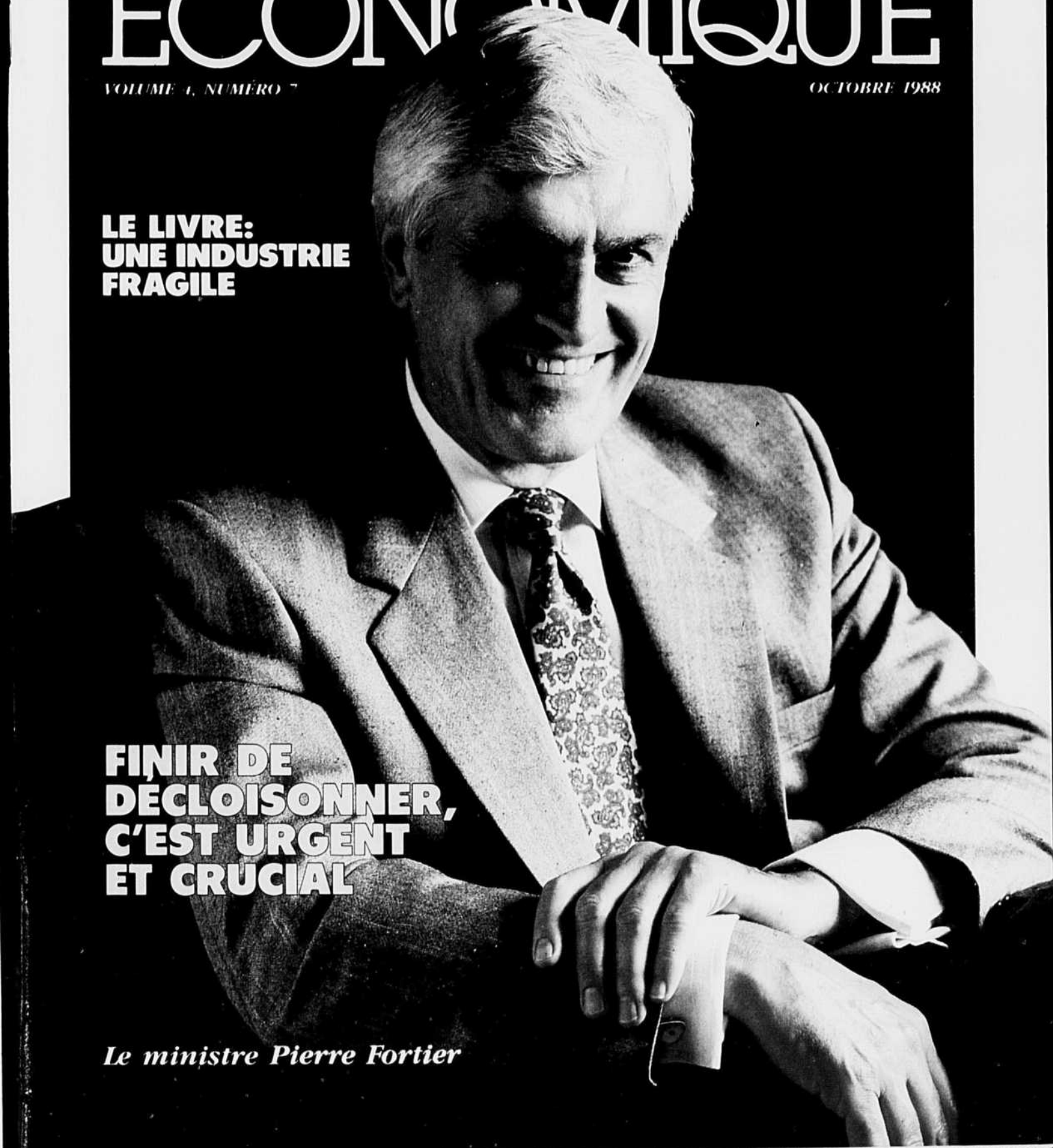
VOLUME 4, NUMÉRO 7

OCTOBRE 1988

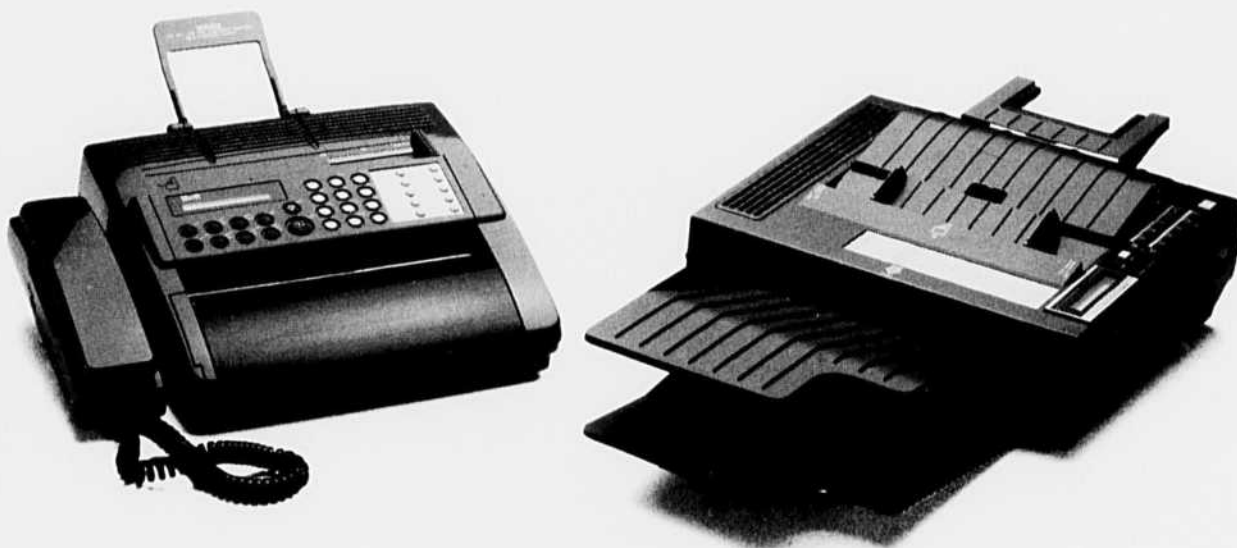
**LE LIVRE:  
UNE INDUSTRIE  
FRAGILE**

**FINIR DE  
DECLOISONNER,  
C'EST URGENT  
ET CRUCIAL**

*Le ministre Pierre Fortier*



# LE DERNIER CRI, MAIS PAS DU DERNIER VENU.



## Les nouveaux télécopieurs IMAGEFAX

Bell lance les nouveaux appareils ImageFax™, des télécopieurs à l'image de l'excellence Bell. Des télécopieurs rapides, compacts et performants qui assurent des copies d'une lisibilité exemplaire.

S'inscrivant dans la tradition de fiabilité Bell, les appareils ImageFax sont assortis d'un service exclusif qui permet, par un simple appel téléphonique, de diagnostiquer l'origine de tout problème, qu'il s'agisse de l'appareil ou de la ligne de transmission, et d'intervenir promptement.

Une autre façon pour Bell d'assurer votre tranquillité d'esprit.

Ces télécopieurs, Bell les offre à prix concurrentiels et vous propose des modalités de paiement avantageuses, dont le Contrat à tarifs fixes.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les appareils ImageFax, il suffit de composer sans frais le **1 800 363-2919**.

L'efficacité  
passe par Bell<sup>MC</sup>

**Bell**



B. CARRIÈRE/PUBLIPHOTO

# 58

L'industrie du vêtement  
en deuil des beaux jours

# SOMMAIRE

VOLUME 4, NUMÉRO 7

OCTOBRE 1988

**4** AVANT-PROPOS Assurances, livres et guenilles...

## LES ASSURANCES



SOS ASSISTANCE INTERNATIONAL

**6** Reddition totale ou plus grande liberté de mouvement?

**12** À la défense du consommateur

Le décloisonnement: crucial pour le contrôle de  
l'économie du Québec

**16** Les 30 compagnies les plus importantes

**24** Europ Assistance: le Saint-Bernard du XXe siècle

**30** Un marché presque vierge

## L'INDUSTRIE DU LIVRE

**36** L'édition québécoise ou la force fragile de la jeunesse

**52** Les droits d'auteur ne paient même pas l'épicerie!

**53** Combien coûte un livre?

**68** La France et l'Europe technologique de 1992

**72** INNOVATIONS Un garçon d'étable automatisé!

**74** EN LIBRAIRIE

**75** À VOTRE SERVICE L'informatique à bout de bras

**77** EN VACANCES Un soleil de plomb à Humahuaca



ANNE GARDON

Photo de la page  
couverture:  
Anne Gardon

# Assurances, livres et guenilles...

Que certains y voient les effets d'un puissant lobby des banquiers n'y changera rien, l'affaire est dans le sac, admet-on généralement. Après avoir décloisonné en grande partie les institutions financières en 1983, le gouvernement du Québec s'appête — avant Noël fort possiblement — à décloisonner les intermédiaires de l'industrie des services financiers.

Le ministre Pierre Fortier, qui nous accordait une entrevue à la mi-août, voit dans la poursuite de l'opération décloisonnement un geste d'une importance cruciale pour la maîtrise de notre économie, de nos politiques financières. Avec le très prochain projet de loi sur les intermédiaires et l'autre, sur les caisses d'épargne et de crédit, le Québec entend donc conserver un certain leadership en matière de décloisonnement en Amérique du Nord.

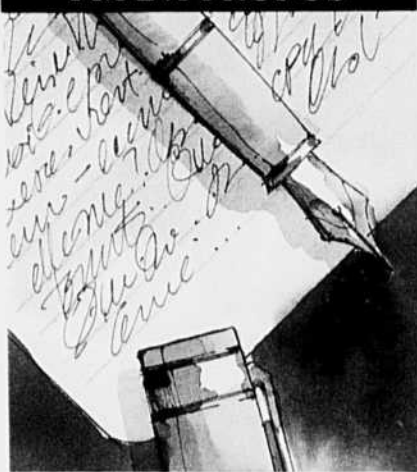
Le ministre demeure d'ailleurs convaincu que nos institutions financières en retireront une plus grande solidité et les consommateurs des avantages certains. Sur ce sujet cependant, des voix discordantes se sont fait entendre auprès du DEVOIR ÉCONOMIQUE: elle trouvent écho dans les pages qui suivent.

Dans le domaine des assurances encore, un secteur peu connu, un marché à défricher, celui de l'assurance-voyage d'une part, et de l'assistance (encore moins connue ici), d'autre part. La doyenne et numéro Un outre-Atlantique, *Europ Assistance*, fête son 25<sup>e</sup> anniversaire et nos compagnies nord-américaines craignent un peu de la voir débarquer ici avec de trop grands moyens. Parce qu'en ce domaine, il faut bien le dire, ce sont les ressources, l'initiative et l'audace qui font la réussite.

Quelques semaines avant le Salon du livre de Montréal, pleins feux aussi sur l'industrie du livre, éditeurs et auteurs. Une vie pas facile pour ceux qui s'y risquent: le nombre de livres vendus en moyenne, au Québec, se situe à moins de 1 000 exemplaires pour les titres littéraires et entre 5 000 et 10 000 pour les livres pratiques et les manuels scolaires.

C'est tout de même une industrie de 145 millions \$, en bonne santé, dont la majorité des éditeurs disent qu'il leur faut atteindre l'autonomie financière, à plusieurs points de vue, le plus tôt possible.

## AVANT-PROPOS



Le monde de la "guenille" (comme les gens du milieu l'appellent...) se porte mal et même très mal quand il est question du vêtement pour dames. Et ce n'est pas parce que celles-ci sont soudainement devenues très capricieuses, comme le prétendait récemment un dirigeant des magasins *Dalmy's* (qui connaissent justement des difficultés), mais bien parce qu'il y aurait trop de boutiques et de magasins. Il faut

bien en payer l'inventaire et le loyer. Résultat: les prix montent. Trop. Et voilà que nous vivons de soldes à l'année longue, ou presque.

Un marché en porte-à-faux, marqué (et sérieusement mis en danger) par l'affairisme et la spéculation. Que feront les consommatrices face aux prix qui grimpent, qui grimpent? Plusieurs ont déjà choisi les puces ou les États-Unis... Mauvais, ça! ■

PAULE BEAUGRAND-CHAMPAGNE



## LE DEVOIR ÉCONOMIQUE

### RÉDACTION

DIRECTEUR:  
Benoit Lauzière

RÉDACTEUR EN CHEF:  
Paul-André Comeau

RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE  
et responsable de la publication:  
Paule Beaugrand-Champagne

### ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO

Judith Bélanger, Christiane Berthiaume, Pierre Deschamps, Jean-Pierre Legault, Louise Lemieux, Carl Miller, Jean-Pierre Nicaise, Jean-Robert Sansfaçon, Marie-Agnès Thellier, George Tombs, Serge Truffaut

**Photographes:** Robert Etcheverry, Anne Gardon, Jean-Pierre Labrèche, Jacques Nadeau, George Tombs.

**CORRECTION DES ÉPREUVES:**  
Michèle Constantineau

### PUBLICITÉ

Service de publicité du DEVOIR,  
(514) 842-9645

DIRECTRICE: Michelle Alie

### PRODUCTION

André Lajoie Communication Ltée

### IMPRESSION

Imprimerie Montréal-Magog

### DISTRIBUTION

Les Messageries Dynamiques,  
Berthold Brisebois

Le magazine «LE DEVOIR ÉCONOMIQUE» est publié par LE DEVOIR, 211, rue du Saint-Sacrement, Montréal H2Y 1X1. Au téléphone: (514) 844-3361

### ADMINISTRATION

Gabriel Hudon

Courrier de deuxième classe —  
enregistrement no 7013. Le magazine «LE DEVOIR ÉCONOMIQUE» est publié neuf fois par année. Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec Bibliothèque nationale du Canada.

*Certaines ont déjà choisi les puces, pour les meilleurs prix.*

# C'EST UN BUT!

En misant sur notre nouveau Bouclier des bureaux, vous visez droit au but!

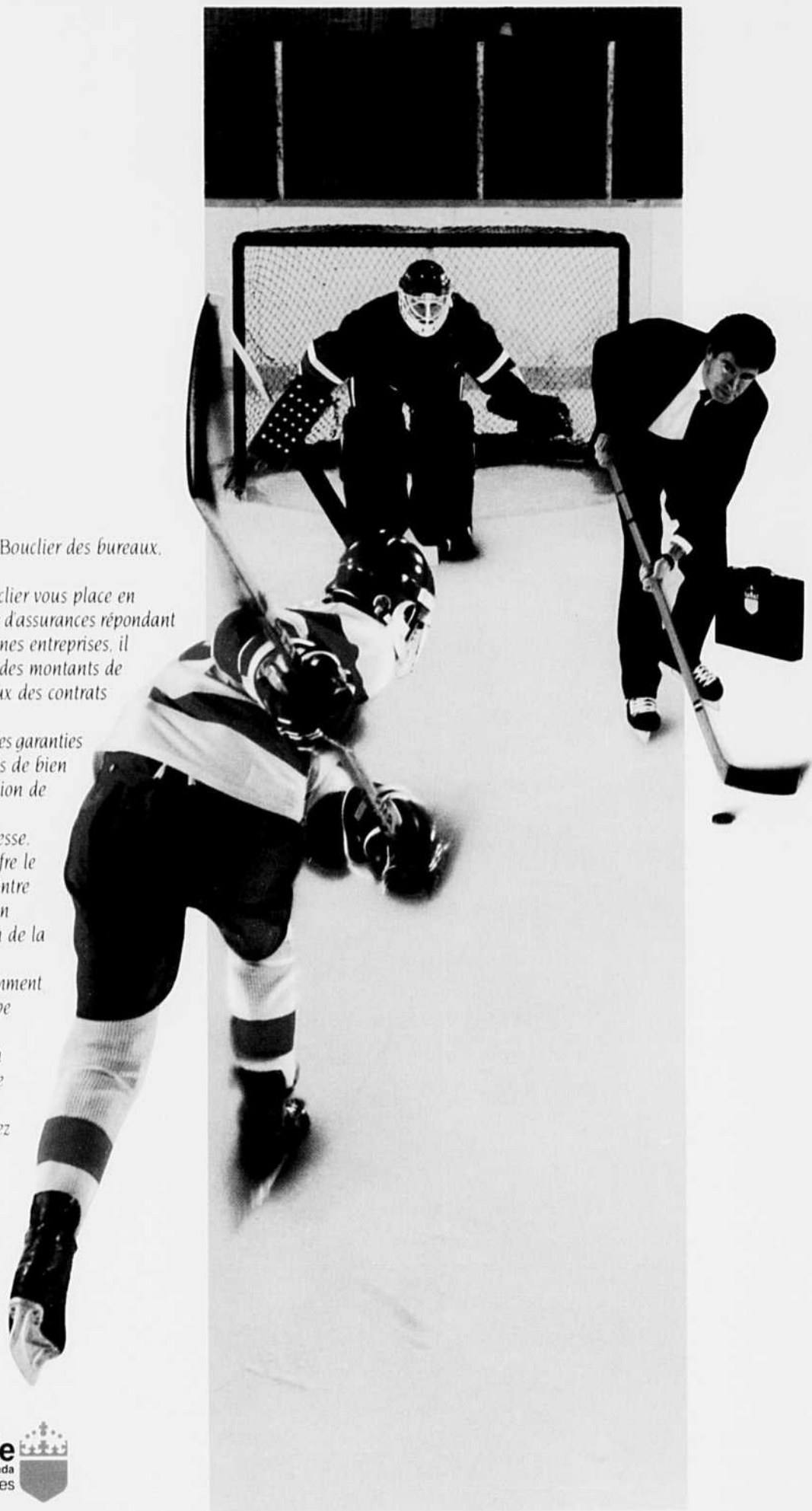
Dès le premier instant, le Bouclier vous place en position de force. Outre la gamme d'assurances répondant aux besoins des petites et moyennes entreprises, il vous offre des prix compétitifs et des montants de garantie souvent supérieurs à ceux des contrats traditionnels.

Plus encore, le Bouclier donne des garanties supplémentaires souvent absentes de bien des polices. L'assurance de privation de jouissance en est un exemple.

Vous y gagnez aussi en souplesse. La grande variété d'options qu'offre le Bouclier, qui va de l'assurance contre les détournements à la protection informatique, facilite l'adaptation de la police à vos besoins particuliers.

Vous avez avantage à savoir comment le Bouclier des bureaux et l'équipe que forment votre courtier et nos compagnies peuvent vous aider à atteindre votre objectif en matière d'assurances.

Alors allez droit au but et appelez votre courtier dès aujourd'hui.



**l'Assurance Royale**  
Canada  
Division des entreprises

**La Compagnie d'Assurance du Québec**

Associée à l'Assurance Royale depuis 1961

# REDDITION TOTALE OU PLUS GRANDE LIBERTÉ DE MOUVEMENT?

*Compagnies d'assurances et banquiers, agents et courtiers, professionnels et planificateurs financiers, ils ont été nombreux à mener le débat en public sur le Décloisonnement des intermédiaires. Vision des choses et points de vue étaient souvent contradictoires.*

SERGE TRUFFAUT

**D**urant les quelques jours accordés, en commission parlementaire, aux discussions entourant le décloisonnement des intermédiaires, plus d'un intervenant a ponctué son exposé d'un rappel de la définition que Robert — «le petit» — accorde au terme «Décloisonnement». Cette opération linguistique a permis d'éclairer quelque peu l'une des conséquences fondamentales de ce désormais célèbre décloisonnement.

Si l'on se réfère en effet à ce qui s'est passé au niveau des compagnies, donc des fabricants de produits, il est évident que nous avons assisté à une concentration sans précédent, depuis la crise de 1929, des activités financières. À un point tel, qu'il y aurait lieu de suggérer aux linguistes d'accoler comme synonyme à décloisonnement le terme de concentration...

Blague à part, il faut rappeler ici les propos énoncés par l'ancien président du Trust Général, Maurice Jodoin, lors d'une conférence de presse tenue au printemps 1987. Ce grand patron avait alors éberlué les journalistes présents en faisant une sortie en règle contre toute cette opération de démolition des barrières en la qualifiant de «reddition totale face au lobby des banques canadiennes et des quelques grands groupes financiers existants».

À l'opposé de cette vision des choses, le vice-président aux affaires juridiques du Groupe La Laurentienne, Gaétan Drollet, lors d'un colloque sur le sujet, avait pris à partie les gouvernants en soulignant que si ces derniers avaient favorisé «la polygamie, ils ne nous permettent toujours pas de nous toucher». Et quel est le meilleur moyen de se toucher si ce n'est d'effectuer un décloisonnement tous azimuts?

## UNE SAINTE CONCURRENCE

C'est sur cette base, à savoir une plus grande liberté de mouvement, que des groupes comme La Laurentienne ou les



*Banques et compagnies d'assurances, en faveur de l'élargissement de leurs frontières.*

Coopérants, ainsi que les banques, ont élaboré leur argumentation lors de cette commission. Juste en face, les intermédiaires, par le biais de leurs associations respectives, ont produit des mémoires qui divergent sensiblement sur des questions vitales.

Certes, sur un certain nombre de points, tous ces intervenants, qu'ils soient gros ou maigres, chantent en chœur. Par exemple, à de rares exceptions près, tout le monde s'accorde pour louer les objectifs d'une meilleure formation. Mais sur des aspects aussi fondamentaux que la constitution des réseaux, les ventes liées ou la communication, d'un bureau à l'autre, des dossiers contenant une foule d'informations traçant un portrait détaillé du consommateur, les opinions sont très éloignées les unes des autres. À cet égard, la propriété des réseaux est un révélateur puissant de ces divergences.

La direction du Groupe Les Coopérants a estimé «qu'en permettant à toute organisation d'acquiescer et de contrôler toute corporation d'agents, de courtiers ou d'équipes multidisciplinaires pour la distribution de ses propres produits et ceux d'autres organisations avec lesquelles des ententes pourraient être conclues, le décloisonnement assurera l'existence d'une saine concurrence en permettant aux consommateurs d'accéder à un vaste choix de produits disponibles dans de multiples réseaux».

Au sein de la Corporation du groupe La Laurentienne, tout en étant en faveur d'une implication des compagnies dans les réseaux de distribution, on estime que l'obligation de divulguer au consommateur les liens des intermédiaires est évidemment justifiée pour éviter des conflits d'intérêts potentiels. On estime toutefois, qu'il y aurait lieu d'établir certaines limites, afin que cette obligation n'entraîne pas la nécessité de divulguer l'organigramme complet d'un groupe financier.

# LES CONQUÉRANTS.



## UN NOUVEAU MONDE DE ZENITH PORTATIFS SUR PILES.

**INNOVANT TOUJOURS, ZENITH** vous présente une remarquable série d'ordinateurs portatifs sur piles, avec à leur tête le portatif le plus révolutionnaire de tous: le Turbosport 386<sup>MD</sup>.

Le Turbosport 386 est tout à fait exceptionnel. Son affichage exclusif à page blanche approche de la clarté de l'imprimé, avec des images noires bien définies sur fond fluorescent. Son clavier entièrement amovible est sans précédent sur tout autre portatif alimenté par piles.

À l'intérieur, le Turbosport 386<sup>MD</sup> est pourvu d'un puissant microprocesseur 80386 et d'une unité de disque rigide de 40MB à accès rapide. La technique d'état d'attente nuit accélère le traitement jusqu'à 50 pour cent par rapport à d'autres systèmes 12MHz.

Le conquérant suivant est le Supersport 286<sup>MD</sup> l'ordinateur de classe AT le plus performant de tous, portatifs ou non. Avec choix d'une unité de disque rigide à accès rapide de 20 ou 40MB.

Et le troisième est le Supersport<sup>MD</sup> à unité de disque rigide de 20MB ou à double unité de disque souple et bloc-piles amovible.

Tous trois vous offrent l'avantage d'un système intelligent de gestion de l'énergie qui permet de maximiser la durée des piles.

Trois nouveaux portatifs. Trois nouvelles raisons qui font de Zenith le champion des ordinateurs portatifs sur piles.

NOM \_\_\_\_\_

TITRE \_\_\_\_\_

COMPAGNIE \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CODE POSTAL \_\_\_\_\_

TÉL.: \_\_\_\_\_

Poster à Zenith Data Systems, 1020 Islington Avenue, Toronto, Ontario M8Z 5X5

**ZENITH**

**data  
systems**

LA QUALITÉ DOIT Y ÊTRE POUR QUE LE NOM SOIT APPOSÉ WDE

En fait, cette importante institution financière recommande que l'obligation de divulguer la participation d'une compagnie dans une autre société ne soit faite qu'à la condition que cette participation dépasse 50 p. cent. De plus, La Laurentienne demande que soit établie une exemption de divulgation lorsque les liens de dépendance d'un groupe sont évidents. Dans le groupe La Laurentienne, presque toutes les compagnies membres portent le nom Laurentienne ou une identification visuelle les rattachant très nettement au Groupe.

Tant dans le cas de La Laurentienne que dans celui des Coopérants, il aurait été fort étonnant que les solutions envi-

deraient droit de propriété sur des corporations d'agents ou de courtiers d'assurances. Et si d'aventure le législateur favorisait la création de cabinets multidisciplinaires, l'ABC estime qu'il serait logique, là également, que les banques puissent acquérir en tout ou en partie des parts dans ces cabinets.

À l'appui de leur requête, les banquiers canadiens font valoir notamment que seul un élargissement de leurs frontières, ou plutôt une addition de fonctions à celles qui sont les leurs présentement, pourraient réaligner leur marge bénéficiaire par succursale. Une marge qui, dit-on, aurait diminué comme une peau de chagrin depuis plusieurs années.

De leur côté, les intermédiaires ont tenu, sur cette question, des propos contraires. Ainsi, l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec (APAVQ) souligne dans son mémoire que puisqu'un cabinet est responsable, en sa qualité de corporation, des actes posés par ses actionnaires et ses employés, le ministre devrait «s'opposer à la prise de propriété, même minoritaire, des cabinets autonomes par les institutions financières».

Pour sa part, l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ) propose qu'on interdise la détention directe ou indirecte de plus de 20 p. cent d'un cabinet de courtage par une institution financière.

Dans ce feuillet financier à grand déploiement qu'est le décloisonnement, nous en sommes rendus à l'épisode le plus délicat. Comment le scénariste de cet épisode, le ministre Fortier, va-t-il concilier en effet les antagonismes persistant entre les intermédiaires et les institutions, lui qui a maintes fois dit qu'il fallait encourager l'émergence d'acteurs financiers imposants. Un souhait qui risque de déboucher sur une épuration quelque peu sanglante du réseau formé de tous ces intermédiaires.

#### LES PROFESSIONNELS SURPRIS

Quelques jours avant que ne débute, la commission parlementaire sur les intermédiaires financiers, le président d'une association de professionnels évoluant dans le secteur financier confiait à des journalistes que, sur ce sujet, il était désespéré. Cet état d'âme symbolisait parfaitement l'effet de surprise qu'avait suscité au sein des corporations regroupant comptables, notaires, avocats, administrateurs et évaluateurs le document de consultation déposé par le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation.

Avant que le document en question ne soit rendu public, ces divers corps professionnels n'avaient pas soupçonné à quel point la politique envisagée par M. Fortier les concernait. Pour une très forte majorité de ces acteurs, le document du ministre Fortier regardait uniquement, ou plutôt, exclusivement, les agents d'assurances, les vendeurs de fonds mu-

tuels ou les courtiers en valeurs mobilières.

À leur décharge, on se souviendra que le dépôt de ce document fut devancé à la suite de la charge à fond de train qu'ont orchestrée les agents d'assurances contre le Mouvement Desjardins au printemps dernier. Le sujet de cette polémique très vive remontait à quelques mois, lorsque la plus importante institution financière du Québec avait usé de son droit de vendre aux comptoirs des caisses populaires des polices d'assurances générales.

Afin de répondre aux attentes des agents et courtiers qui craignaient pour leur survie, le ministre Fortier s'attela dare-dare à la tâche et devança son calendrier. Pris de court, non pas les courtiers mais les professionnels, ces derniers se présentèrent à la commission avec bien peu à défendre. Sauf que...

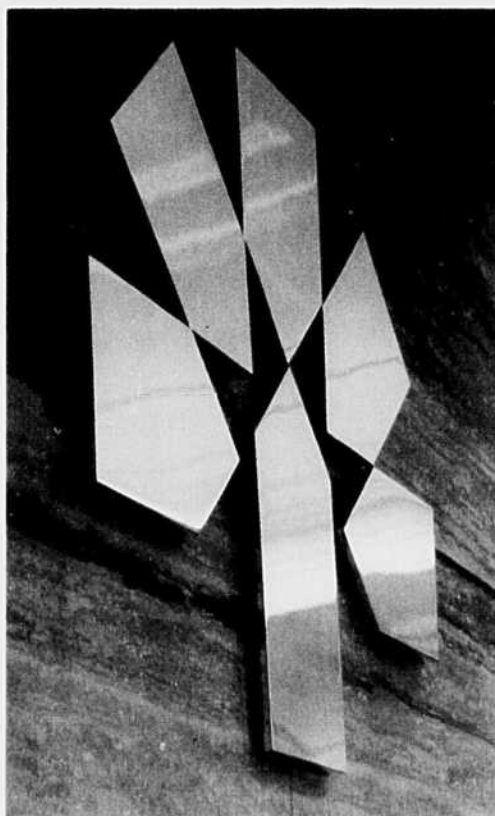
#### COMME L'OPQ

Sauf que le Conseil interprofessionnel du Québec (CIQ) décida de faire faux bond à la commission et d'ajourner le dépôt de son mémoire afin d'approfondir les multiples facettes du rapport Fortier. Présidé par le notaire Jean Lambert, le comité formé par le CIQ a accouché d'un certain nombre de recommandations fermes qui, pour l'instant, n'ont guère eu d'échos. Il est vrai que le rapport du CIQ fut présenté au moment où le déménagement de Wayne Gretsky faisait les manchettes et après les travaux de la commission parlementaire.

Quant à la volonté du ministre Fortier de moderniser et de rationaliser les règlements qui fixent des balises dans le secteur des intermédiaires financiers, tant le CIQ que l'Association québécoise de planification fiscale et successorale (AQPF) adhèrent, dans l'ensemble, aux principes de la politique proposée. Toutefois, le CIQ fait une distinction d'ordre administratif qui met en lumière une faille dans le régime proposé.

Afin de garantir le plus possible la protection du public, le ministre Fortier se propose de créer trois conseils (un pour l'assurance des personnes, un pour l'assurance des dommages et un pour la planification financière) qui dépendraient de l'inspecteur général des institutions financières, lequel est dans le giron du ministre délégué aux Finances et à la Privatisation. Le seul hic, c'est que les avocats, comptables, notaires et autres sont déjà régis par le Code des professions du Québec qui se trouve sous la responsabilité du ministre de... l'Éducation!

Rappelant que l'Office des professions assume uniquement un rôle de surveillance, de conseil auprès du ministre responsable et, à de rares occasions, un rôle réglementaire supplétif en cas d'inaction d'une corporation professionnelle, le CIQ propose qu'on s'inspire de cette structure administrative. On estime qu'elle a fait ses preuves et on suggère au ministre de créer des conseils auto-



**La Laurentienne. Que les liens de dépendance soient évidents.**

sagées remettent en cause leurs stratégies respectives. On se souviendra que Les Coopérants, par l'intermédiaire de leur filiale Gescour, détiennent des participations dans au moins 18 cabinets de courtage. Quant à La Laurentienne, elle est le chef de file de ce qu'on appelle le «carrefour financier» où pratiquement tous les produits sont disponibles.

#### LES BANQUES

Ces deux groupes mis à part, il est important de souligner qu'en ce qui concerne la propriété de réseaux, les banques canadiennes, par le biais de l'Association des banquiers canadiens (ABC), ont imploré le ministre Pierre Fortier qu'il prenne des mesures qui leur accor-

# POUR LES AMATEURS DE LUXE QUI VEULENT EN AVOIR SANS SE FAIRE AVOIR.

Voici la toute nouvelle Volvo 740 GL. Et comme c'est le cas pour toutes les Volvo, notre réputation légendaire de sécurité, de fiabilité, et de longévité fait partie de son équipement de base.

Mais elle a aussi la grande qualité d'être la Volvo la plus abordable de la série 700. Ce qui signifie que, contrairement à certaines personnes de votre entourage, vous pouvez faire beaucoup plus que conduire une voiture de grande classe: vous pouvez en avoir une à vous.

## LA NOUVELLE VOLVO 740 GL.

© 1988 VOLVO CANADA L.T.E.E.



En 1817, la Banque de Montréal créait la première monnaie canadienne à Montréal et y ouvrait du même coup le premier bureau de change du Canada. Depuis, nos services

se sont accrus, si bien que nous sommes maintenant les seuls à Montréal à transiger 43 devises sur le marché interbancaire.

Aujourd'hui, la Banque de Montréal innove encore en offrant un service de transaction de devises 24 heures sur 24. En effet, nos cambistes oeuvrent jour et nuit dans les principaux centres financiers du monde. Ces professionnels expérimentés offrent leurs services aux grandes entreprises comme aux PME de tous les secteurs de l'industrie.

Ainsi, à la Banque de Montréal, vous obtenez non seulement une communication rapide de taux concurrentiels, mais aussi une gamme complète de produits de change, dont les options sur devises.

Nous pouvons également vous renseigner sur les influences et les tendances du marché et analyser les répercussions qu'elles auront sur votre entreprise.

Grâce à notre réseau international de communication, nous vous tenons au courant des politiques gouvernementales, des grands événements mondiaux, de la tendance des taux d'intérêt, des rumeurs du marché, bref, tout ce qui influence votre situation en matière d'opérations de change.

Alors, si vous ne voulez pas perdre au change sur le marché d'aujourd'hui, téléphonez au (514) 877-1461 et demandez Philippe Brunet, directeur du change.

Renseignements, analyses, prévisions, stratégies, idées innovatrices, taux concurrentiels, communications rapides et service de qualité, la Banque de Montréal met tout en oeuvre pour assurer votre succès en opérations de change.



Banque de Montréal

*Des idées nouvelles en banque.*

«DU RENMINBI  
CHINOIS AU  
DOLLAR AMÉRICAIN,  
NOUS TRANSIGEONS  
43 MONNAIES  
ÉTRANGÈRES.  
NOTRE PRINCIPALE  
DEVISE :  
OFFRIR UN SERVICE  
INÉGALÉ! »

PHILIPPE BRUNET  
DIRECTEUR DU CHANGE

De gauche à droite:  
David Lachance,  
Peter Conradi,  
Philippe Brunet.

nomes sans lien de dépendance avec l'Inspecteur général.

De par leur loi constitutive, ces conseils devraient répondre directement au ministre responsable; l'Inspecteur général aurait alors toute l'indépendance et la marge de manoeuvre nécessaire à l'accomplissement efficace de son rôle de surveillance et de conseil auprès du gouvernement.

Dans le cas du Conseil de la planification financière, le CIQ rejette du revers de la main sa création: «un être hybride qu'il ne faut pas enfanter». Son opposition tient au fait que ce conseil aurait la responsabilité de rassembler des personnes ou des associations dont la nature et les objectifs divergent sensiblement, sans compter que ces professions dépendent, législativement, de ministères différents. Cette diversité «handicaperait sérieusement», note le CIQ, l'action du Conseil». À la suite de la présentation de ce mémoire du CIQ, le ministre Fortier aurait décidé de ne pas créer ce Conseil de la planification financière.

#### LE CONFLIT D'INTÉRÊTS

Par ailleurs, le comité présidé par M. Lambert fait une proposition qui mérite attention; que soit tuée dans l'oeuf toute possibilité de conflit d'intérêts.

En clair, le CIQ propose que soit «interdit au conseiller en planification financière de vendre ou de faire la promotion, directement ou indirectement, de quelque produit financier que ce soit. Interdiction également d'être associé d'une façon ou d'une autre à de telles activités».

De fait, «la rémunération du conseiller en planification financière devra être calculée sur une base d'honoraires et ne jamais être tributaire d'une commission ou être fixée en fonction d'une vente ou d'une promotion d'un produit financier quelconque. Un interdit absolu devrait écarter également toute commission de référence pour les planificateurs financiers».

Pour ce qui est des cabinets, la propriété de ces derniers ne doit en aucune façon, toujours selon le CIQ, avoir de liens directs ou indirects avec des fabricants ou des distributeurs de produits. Bref, le planificateur financier devrait être cantonné essentiellement à la communication d'une opinion permettant aux consommateurs d'être suffisamment informés pour être en mesure de prendre des décisions éclairées au sujet de leur actif.

Sur l'ensemble du dossier «décloisonnement des intermédiaires», le CIQ estime que «la mise en commun de connaissances et l'addition de ressources pour offrir un meilleur service, cela est évidemment bon pour le public. Mais si cette addition de forces risque de s'exercer contre le meilleur intérêt du consommateur, alors il faudra faire des choix appropriés même si cela signifie résister au courant». ■

# À la défense du consommateur

SERGE TRUFFAUT

Dans l'environnement sévère d'une salle de l'Assemblée nationale, tout le gratin de la finance québécoise et, au premier chef, de l'assurance, a exprimé en mai et juin derniers sa totale adhésion au projet de décloisonnement des intermédiaires financiers à l'occasion de la commission parlementaire qu'avait convoquée le ministre Pierre Fortier.

Évidemment on eut droit, ici et, là à certains distinguos qui relèvent plus en fait du réflexe corporatiste que de la promotion et de la défense du bien public au nom duquel, pourtant, tout un chacun avait bâti son exposé. Bref, dans la pléiade de mémoires présentés il n'y a pas eu trace d'une remise en question de la volonté ministérielle d'abattre les cloisons qui, jusqu'à présent, interdisaient aux intermédiaires de travailler ensemble.

Face à une telle unanimité, et en l'absence d'un débat rigoureux malgré les multiples effets que le décloisonnement aura sur la vie financière de l'individu — il faut dire que le sujet n'a rien de «sexy» —, une voix, et non des moindres, s'est élevée non seulement contre le projet en tant que tel mais également contre la position de sa propre association. Le cas est d'autant plus intéressant à souligner qu'il ne s'agit pas du représentant d'un organisme de défense des intérêts du consommateur, et encore moins d'un quidam en mal de publicité.

#### DES CONSÉQUENCES GRAVES

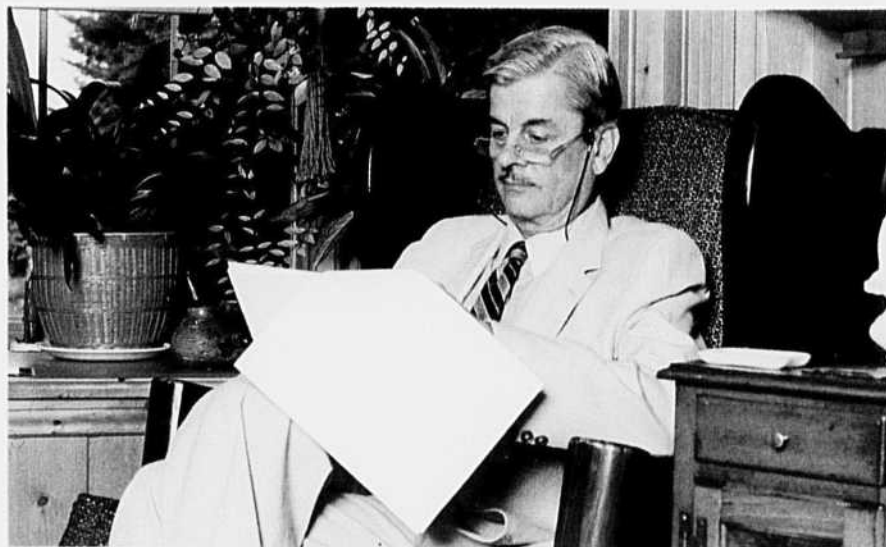
Ex-président de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ), ex-membre du Bureau

international des producteurs d'assurances et de réassurances situé à Paris, ancien actionnaire de l'un des plus importants cabinets de courtage au Canada, Jean Grégoire, puisque c'est de lui qu'il s'agit, prend bien soin de souligner dans une longue lettre adressée le 24 juillet dernier à M. Fortier: «Je trouve utile de préciser ici que j'arrive à la fin de ma carrière professionnelle pour vous faire comprendre que je suis déjà imperméable à tout geste ou toute action législative que vous pourriez sanctionner. Je n'ai professionnellement rien à perdre.»

Le décloisonnement, M. Grégoire le récuse en bloc. «Une telle décision prématurément arrêtée, écrit-il au ministre Fortier, et non suffisamment ordonnée pourrait avoir des conséquences TRÈS GRAVES pour le public consommateur d'assurances au Québec et il est superflu de vous rappeler que cela touche toute la population adulte donc votante.»

Entre autres conséquences, et sans nécessairement donner libre cours à un pessimisme outrancier, M. Grégoire soumet au ministre Fortier, et à titre d'exemple, une hypothèse qui mérite réflexion: «Pour ce qui est des banques et institutions prêteuses, vous êtes témoin de la publicité récente entourant les divers frais qu'elles ont réussi, à ce jour, à soustraire d'un public insuffisamment averti. Ne croyez-vous pas que les intérêts de ces institutions financières sont plutôt guidés par l'immense liquidité instanta-

**Jean Grégoire. Uniquement dans l'intérêt de certaines institutions.**



JEAN PIERRE LABRECHE

**LAURENTIENNE GÉNÉRALE,  
COMPAGNIE D'ASSURANCE INC.**

Siège social:  
1100, boulevard René-Lévesque Ouest  
Montréal (Québec)  
H3B 4P4  
Téléphone: (514) 392-6000  
Télécopieur: (514) 392-6328  
Jean Bouchard,  
Président du conseil  
et chef de la direction

**LAURENTIENNE AGRICOLE,  
COMPAGNIE D'ASSURANCE INC.**

Siège social:  
1100, boulevard René-Lévesque Ouest  
Montréal (Québec)  
H3B 4P4  
Téléphone: (514) 392-6000  
Télécopieur: (514) 392-6328  
Jean Bouchard,  
Président du conseil  
et chef de la direction

**LE BOUCLIER LAURENTIEN  
COMPAGNIE D'ASSURANCES**

Siège social:  
1100, boulevard René-Lévesque Ouest  
Montréal (Québec)  
H3B 4P4  
Téléphone: (514) 392-6000  
Télécopieur: (514) 392-6328  
Jean Bouchard,  
Président du conseil  
et chef de la direction

**LAURENTIAN CASUALTY  
COMPANY OF CANADA**

Siège social:  
3080, rue Yonge, bureau 3040  
Toronto (Ontario)  
M4N 3P1  
Téléphone: (416) 440-1900  
Télécopieur: (416) 440-0337  
Serge Vigeant,  
Président et chef de l'exploitation

**LAURENTIAN PACIFIC  
INSURANCE COMPANY**

Siège social:  
1140, rue Pender Ouest, 15<sup>e</sup> étage  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V6E 4G1  
Téléphone: (604) 669-4247  
Télécopieur: (604) 683-4260  
Robert P. Vickerstaff,  
Président et chef de l'exploitation



**LAURENTIENNE  
GÉNÉRALE**

Le chef de file

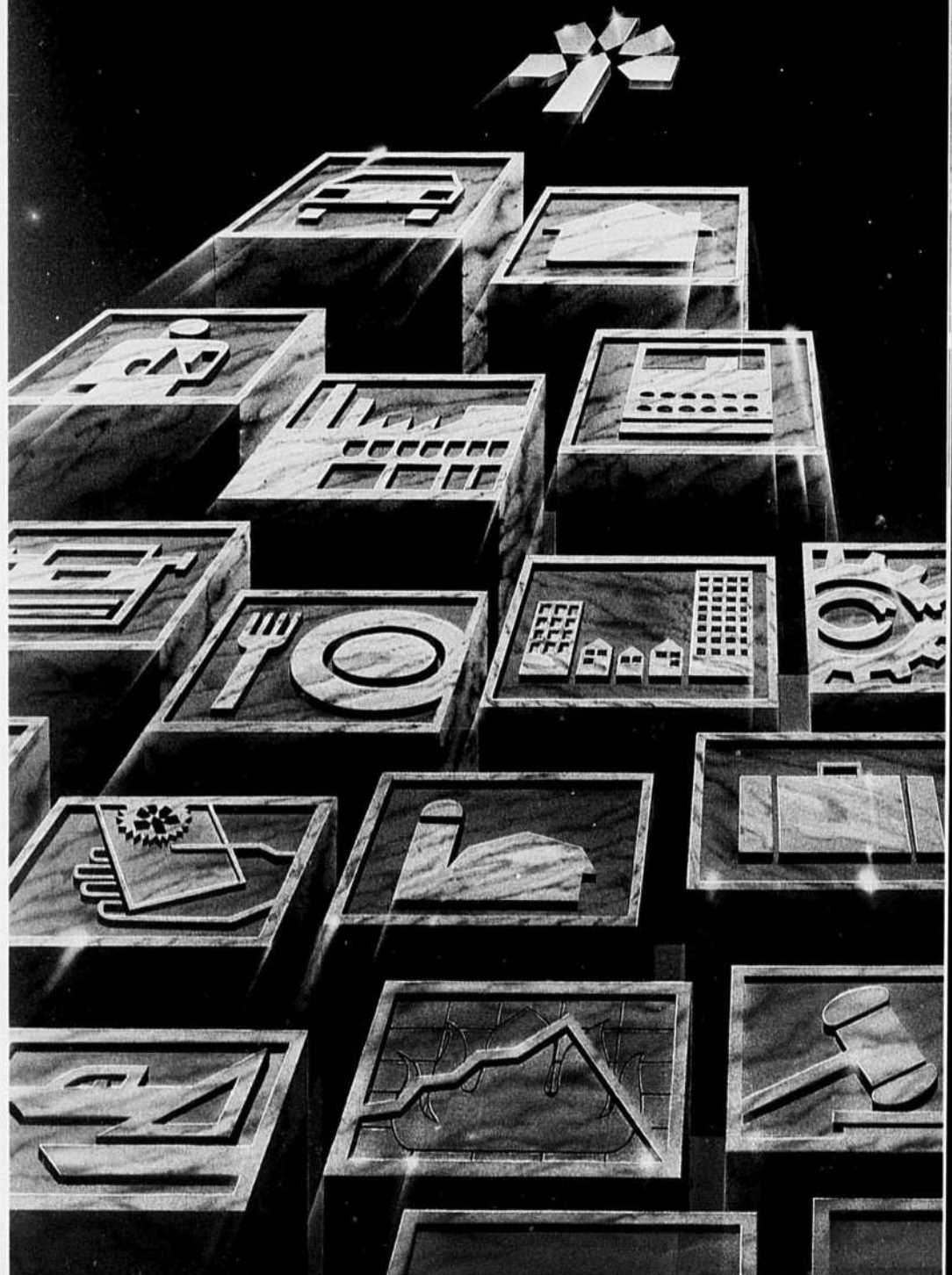
13

# Faites affaires avec le chef de file, Laurentienne Générale

Innovier, se dépasser, pousser plus loin ses limites,  
voilà les caractéristiques d'un chef de file.

La Laurentienne Générale, la première société d'assurance  
de dommages au Québec a fondé sa réputation sur  
une vaste gamme de produits constamment renouvelée  
et le savoir-faire d'un réseau de courtiers hors pair.

La Laurentienne Générale fait partie intégrante  
du Groupe La Laurentienne, un des plus importants  
groupes financiers au pays.



née que produisent les primes d'assurances que par le véritable bien du consommateur. Ne croyez-vous pas que les primes d'assurances pourraient un jour être cachées à l'intérieur d'un taux d'intérêt dans des paiements mensuels peut-être usuriers? Il ne faut pas être naïf au point de penser que les banques n'ont pas un œil de vautour sur les 10 milliards \$ qui circulent au Canada chaque année déguisés en primes d'assurances.»

Sur cet aspect du dossier, il faut préciser que les banques à charte, même si elles sont régies par le gouvernement fédéral et ne sont donc pas directement concernées par le projet de décloisonnement du ministre Fortier, ont profité de la révision de la loi des banques actuellement en cours pour exiger d'Ottawa qu'on leur accorde le droit de vendre des polices d'assurances générales à même leur important réseau.

Indépendamment de ce qu'il adviendra de la requête des banques auprès du fédéral (régé par le provincial, le Mouvement Desjardins propose des assurances au comptoir des caisses depuis un an), le scénario ou plutôt l'hypothèse de Jean Grégoire renvoie notamment à la question aiguë, et jusqu'à présent escamotée, de la **vente liée**. Par vente liée on dési-

gne, par exemple, l'obligation faite à un consommateur d'acheter sa police auprès de l'institution qui lui a alloué un prêt.

#### LE RESPECT DE LA VIE PRIVÉE

Sur cet épineux sujet, l'Association des consommateurs du Québec (ACQ) a profité de la commission parlementaire pour amorcer un débat qui, jusqu'à présent, n'a pas levé autant qu'il aurait dû. Quoi qu'il en soit, dans son rapport l'ACQ a souligné: «Nous appréhendons que le décloisonnement puisse entraîner des ventes liées. Pour l'ACQ, il faut mettre en place des règles précises et des moyens efficaces pour empêcher les ventes liées. Prenons l'exemple d'une police d'assurance contractée en même temps qu'un prêt dans une institution financière selon des modalités semblables. L'annulation de la police devrait être possible dans un délai raisonnable sans entraîner le rappel du prêt consenti et s'inspirer de la Loi de la protection du consommateur en matière de vente itinérante. Cette mesure devrait être incorporée à la Loi sur les assurances.»

Incidemment l'ACQ, ayant interprété le décloisonnement comme un encouragement notamment à la concentration,

a abordé la protection des renseignements personnels également contenue en germe dans l'argumentation de M. Grégoire. Très déçue du fait que le document de consultation du ministre fasse peu de cas de ce problème, l'ACQ a demandé au gouvernement la mise en vigueur, le plus rapidement possible, du chapitre concernant le respect de la réputation et de la vie privée.

«Cette mesure, remarque l'ACQ, ne réglera pas tous les problèmes, mais viendra encadrer la circulation des renseignements détenus par le secteur privé. Des modalités et des conditions d'exercice des droits devront être précisées sectoriellement afin de s'adapter à chaque réalité et de simplifier le recours. Les effets bénéfiques de cette mise en vigueur consistent à donner le droit gratuitement à toute personne d'avoir accès à son dossier et de le corriger s'il est utilisé pour prendre une décision à son égard ou pour informer un tiers.»

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec ayant, à son avis, traité à la légère ces divers bouleversements que va entraîner le décloisonnement des intermédiaires, Jean Grégoire, à titre d'ex-président de cet organisme, s'est permis (dans un document envoyé au président de son association le 4 juillet dernier) une charge en règle qui a au moins le mérite, là également, de vouloir approfondir le débat.

«Qu'il me soit permis de vous signaler, écrit M. Grégoire, qu'à titre de dirigeant de notre corps professionnel, vous n'aviez pas le mandat ni l'obligation de sanctionner de cette honteuse façon les désirs discutables d'un gouvernement mal informé sur les besoins réels du public consommateur d'assurances et de toute évidence dangereusement impressionné par le constant lobbying de certaines institutions financières autochtones ou par certains conseillers y étant intéressés.» Et ce n'est pas tout.

«Vous aviez le devoir de vous tenir plus droit et de dire à la commission parlementaire que le décloisonnement tel que proposé n'est nullement sollicité par le public qui ne saura qu'en faire de toute façon. Vous auriez pu dire plus honnêtement que la proposition du gouvernement n'est dirigée uniquement que dans les intérêts de certaines institutions dont la croissance semble rendue impossible sans cette assistance du gouvernement qui prend la forme d'un décloisonnement.»

Si, comme tout le laisse croire, le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation dépose une loi favorisant le décloisonnement des intermédiaires tout en encourageant, comme on l'a souvent mentionné, l'autoréglementation, «le public, selon M. Grégoire, devra payer la note que représentera cette carence d'imagination du législateur et surtout des institutions financières qui sont sous sa surveillance.» ■



### L'assurance d'une gamme étendue de protections.

- Automobile • Habitation • De personnes
- Commerciales • Cautionnement • Aviation
- Maritime • Responsabilité professionnelle

Appelez-nous! 282-1112



## Dale-Parizeau inc.

Dale & Compagnie Itée, Gérard Parizeau Itée  
courtiers d'assurances

1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1

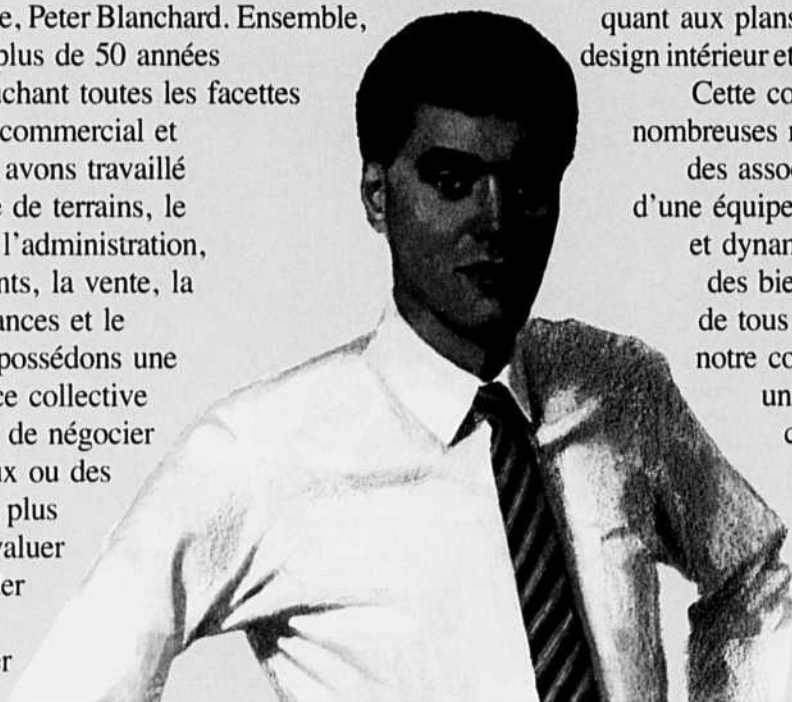
Peter Martin sur les défis que les professionnels de Pierremont peuvent relever pour vous:

# «Le premier défi consiste à vous faire économiser de l'argent... mais ce n'est pas tout.

Laissez-moi faire les présentations: Je suis Peter Martin. Mes associés sont, à ma gauche, Norman Laff et à ma droite, Peter Blanchard. Ensemble, nous comptons plus de 50 années d'expérience touchant toutes les facettes de l'immobilier commercial et industriel. Nous avons travaillé sur l'assemblage de terrains, le développement, l'administration, les investissements, la vente, la location, les finances et le courtage. Nous possédons une haute compétence collective qui nous permet de négocier de meilleurs baux ou des renouvellements plus avantageux, d'évaluer et de recommander une vente ou un achat, de planifier le design et la

construction d'améliorations locatives et même de donner de judicieux conseils quant aux plans d'aménagement, au design intérieur et aux déménagements.

Cette compétence émane des nombreuses ressources combinées des associés de Pierremont et d'une équipe composée de jeunes et dynamiques professionnels des biens immobiliers; bref, de tous ceux qui confèrent à notre compagnie son énergie unique. Pour la gamme complète des services professionnels en immobilier... et aussi pour d'intéressantes économies, appelez Pierremont... les professionnels.»



**Pierremont... les professionnels**

pour la bonne porte au bon prix



**PIERREMONT**

Immeubles Pierremont Limitée  
1801 avenue McGill Collège  
Suite 760  
Montréal (Québec) H3A 2N4  
Tél.: (514) 849-1661

Halifax • Québec • Montréal • Ottawa • Toronto • Hamilton • Winnipeg • Saskatoon • Edmonton • Calgary • Vancouver • Victoria

# LE DÉCLOISONNEMENT: CRUCIAL POUR LA MAÎTRISE DE NOTRE ÉCONOMIE

*Dans une entrevue qu'il nous accordait le 15 août dernier, le ministre délégué aux Institutions financières et à la Privatisation déclarait qu'il y a urgence à aller de l'avant et à ajuster les intermédiaires à la réalité du décloisonnement amorcé en 1983, de façon à donner au Québec le meilleur système financier.*

*ENTREVUE RÉALISÉE PAR MARIE-AGNÈS THELLIER*

**LE DEVOIR ÉCONOMIQUE:** Une commission parlementaire s'est tenue début juin, sur le décloisonnement, des intermédiaires. On ne peut que conclure à l'extrême urgence d'une législation sur la planification financière, un secteur en pleine expansion, sans véritable contrôle. Allez-vous légiférer en priorité dans ce secteur?

**M. Pierre FORTIER:** C'est évident que pour le consommateur, c'est urgent, et nous avons l'intention d'aller de l'avant. Cependant, nous voulons arriver avec une nouvelle loi qui couvrirait tous les intermédiaires, y compris la planification financière.

Car il y a aussi urgence à ajuster les

intermédiaires à la réalité du décloisonnement, lancé au Québec par Jacques Parizeau en 1983 dans le secteur des assurances. Les difficultés entre le Mouvement Desjardins et les courtiers d'assurances générales sont le signe évident d'un manque d'ajustement. Comme l'a déclaré à plusieurs reprises Claude Castonguay, dans les faits le décloisonnement de 1983 ne pouvait se réaliser sans le décloisonnement des intermédiaires.

Dans le cas de l'assurance-vie, un certain décloisonnement s'est déjà opéré, mais les agents d'assurance-vie voudraient aller plus loin, notamment en ce qui touche la planification financière. Enfin, le décloisonnement ne s'est pas fait dans les assurances générales. Et

même les courtiers en valeurs mobilières constatent que, là-dessus, ils sont un peu en arrière: certains des produits financiers qu'ils vendaient sont maintenant vendus par des agents d'assurance-vie détenant des permis.

**Q. Peut-on présumer que le projet de loi sur les intermédiaires et sur la planification financière sera adopté d'ici Noël?**

**R.** J'ai rencontré, le 11 août dernier, un organisme: le Conseil interprofessionnel du Québec, qui représente les différentes corporations professionnelles. Nous

*«Le décloisonnement se fera surtout par le biais de bureaux multidisciplinaires.»*

ANNE GARDON

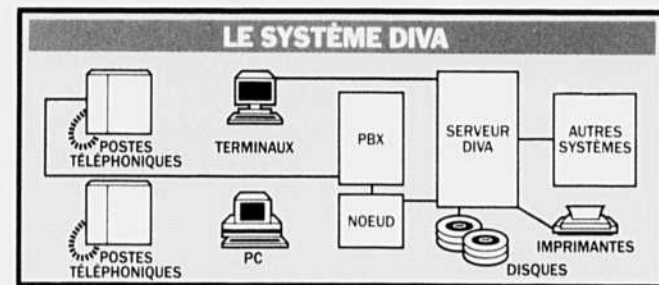


# VIVE L'ESPRIT D'ÉQUIPE!

DIVA<sup>™</sup>, système de bureautique intégrée de Bell Canada, transforme les composants informatiques isolés de votre entreprise en une équipe puissante.

DIVA est un serveur bureautique départemental multi-usagers/multi-tâches à haute performance. Il s'adapte à la plupart des composants informatiques et en multiplie les possibilités.

Outre les fonctions de bureautique usuelles



(messagerie électronique, répertoire, formulaires, création, édition, archivage et échange de documents), DIVA ouvre aux utilisateurs de terminaux non intelligents ou d'ordinateurs personnels l'accès à des ordinateurs centraux et leur permet de partager des compo-

sants périphériques ainsi que des logiciels coûteux.

DIVA offre la possibilité de s'interconnecter à différents réseaux selon les besoins de votre entreprise et permet de desservir plusieurs centaines de postes de travail.

Et parce que DIVA est conçu, installé et entretenu par Bell, vous n'avez besoin que d'un seul numéro de téléphone pour obtenir un service qui a depuis longtemps fait la preuve de son excellence.

Alors n'attendez plus: réveillez la force de votre entreprise! Faites appel à Bell.

1 800 363-2929

**Réveillez la force!**

L'efficacité  
passe par Bell<sup>™</sup>

**Bell**

Membre du réseau national  
Telecom Canada

allons mettre au point nos orientations d'ici la fin du mois d'août. Puis l'Inspecteur général des institutions financières aura comme priorité de préparer le projet de loi, qui sera déposé à l'Assemblée nationale pour le mois de novembre.

La procédure parlementaire suivra son cours. Étant donné que nous avons maintenant un assez fort degré de consensus, j'ose espérer que les discussions pourront alors se faire de façon informelle, sans commission parlementaire, afin de procéder assez rapidement à l'adoption du projet de loi.

**Q. La commission parlementaire a-t-elle atténué le conflit entre les courtiers en assurances générales et le Mouvement Desjardins; ou entre associations en assurance-vie?**

R. Grâce à la commission parlementaire, les antagonismes qui s'exprimaient

entre «bons» et «méchants» ont disparu, dans une très grande mesure. La preuve: en décembre 1987, les courtiers d'assurance avaient demandé mon remplacement, alors qu'en juin 1988 ils me félicitaient pour mon travail!

Mais cela a été un tour de force d'amener les courtiers d'assurance à discuter en fonction des objectifs à long terme du gouvernement, à cesser de voir le débat uniquement comme étant celui de «Desjardins contre les courtiers».

Après la commission parlementaire, les intermédiaires comprennent mieux les objectifs du gouvernement dans la réforme des institutions financières et dans le décloisonnement des intermédiaires. Il ne s'agit pas d'enlever à l'un pour donner à l'autre, mais de trouver un équilibre qui favoriserait l'un et l'autre.

Nous cherchons à donner au Québec le meilleur système financier. Cela touche les institutions financières, mais cela implique aussi un plus haut degré de qualification des intermédiaires et des ajustements à leur législation. Le décloisonnement va surtout se faire, je crois, par le biais de bureaux multidisciplinaires. Ce système sera extrêmement important en région, pour fournir une meilleure qualité de services et des produits plus sophistiqués.

**Q. Le milieu de l'assurance est-il prêt à collaborer, au sein des deux conseils sectoriels que vous voulez créer?**

R. J'avais déjà pu réaliser un consensus entre les compagnies d'assurance-vie et les intermédiaires — surtout l'Association professionnelle des assureurs-vie du Québec — pour que soit formé le Con-

seil des assurances de personnes. La décision du Conseil des ministres est déjà prise, mais comme il est très difficile de légiférer sans toucher les autres secteurs, ce Conseil des assurances de personnes ne sera créé qu'après l'adoption de la loi sur les intermédiaires.

Dans le cas de l'assurance générale, j'ai été frappé, en commission parlementaire, de constater que certaines compagnies ne parlent pas à d'autres, que les intermédiaires y sont toujours en guerre avec plusieurs compagnies. Les relations n'étaient pas tellement bonnes. C'est pour cela que la commission parlementaire a été, sinon un dévouement, du moins un outil pédagogique.

Nous avons à moitié convaincu les compagnies d'assurance générale du besoin de créer un Conseil des assurances de dommages. J'ose espérer qu'elles

vont l'accepter car le ministre responsable va dans cette direction. Même s'il n'y a pas eu de consensus en commission parlementaire, il y a une pluralité de personnes qui se sont prononcées en faveur de ce conseil.

**Q. Qu'attendez-vous d'un tel Conseil des assurances de dommages?**

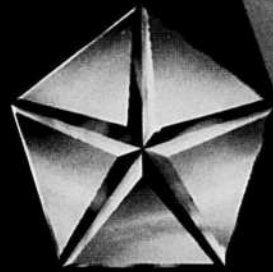
R. Nous voulons créer ce conseil pour que les compagnies et les intermédiaires (courtiers ou agents captifs) se retrouvent pour discuter de déontologie, de politiques commerciales, etc. et pour peaufiner la réglementation plus détaillée touchant les assurances de dommages.

De la même façon, après l'adoption de la loi, le Conseil des assurances de personnes pourra lui aussi élaborer, par exemple, la réglementation concernant

l'étalement dans le temps de la rémunération des intermédiaires, réglementation qui sera ensuite approuvée par l'inspecteur. On a aussi constaté en commission parlementaire le manque de précision dans la définition des fumeurs et des non-fumeurs: c'est le genre de réglementation qu'on voudrait voir le Conseil prendre en charge.

Chaque conseil aura un permis conféré par l'Inspecteur général. Si le Conseil ne fait pas son travail, l'Inspecteur pourra intervenir. Actuellement, celui-ci n'a pas d'autorité d'intervention, par exemple, auprès des courtiers d'assurances générales.

Donc, dans un premier temps, nous allons créer le Conseil des assurances de personnes et le Conseil des assurances de dommages, ainsi qu'un organisme qui va mettre de la discipline à l'intérieur du



CHRYSLER

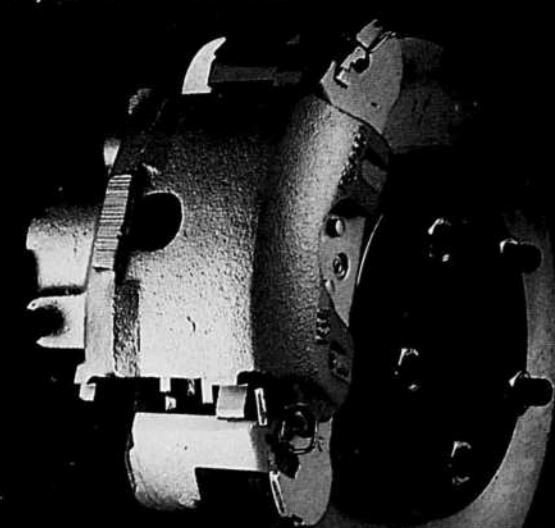
New Yorker

### Tout l'avancement d'une conception raffinée.

La Chrysler New Yorker Landau. Tout est prévu à la perfection. Le système de freinage anti-blocage en option. Le moteur 3.0 V-6 à injection multiple. La transmission automatique 4 vitesses entièrement électronique. Le programme d'entretien Clé de Cristal. Même les rétroviseurs extérieurs sont chauffants.

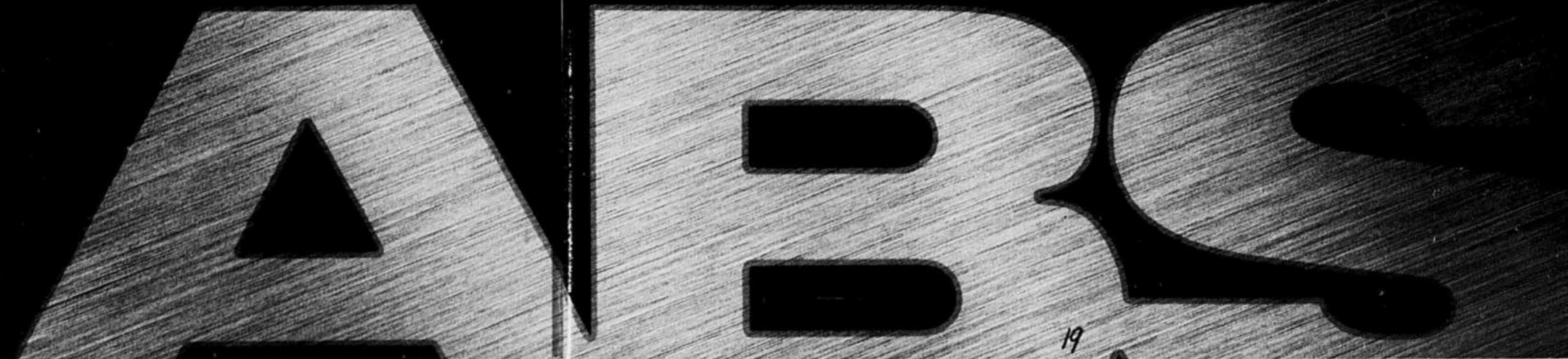
Achetez ou louez votre Chrysler New Yorker, et découvrez la perfection avancée!

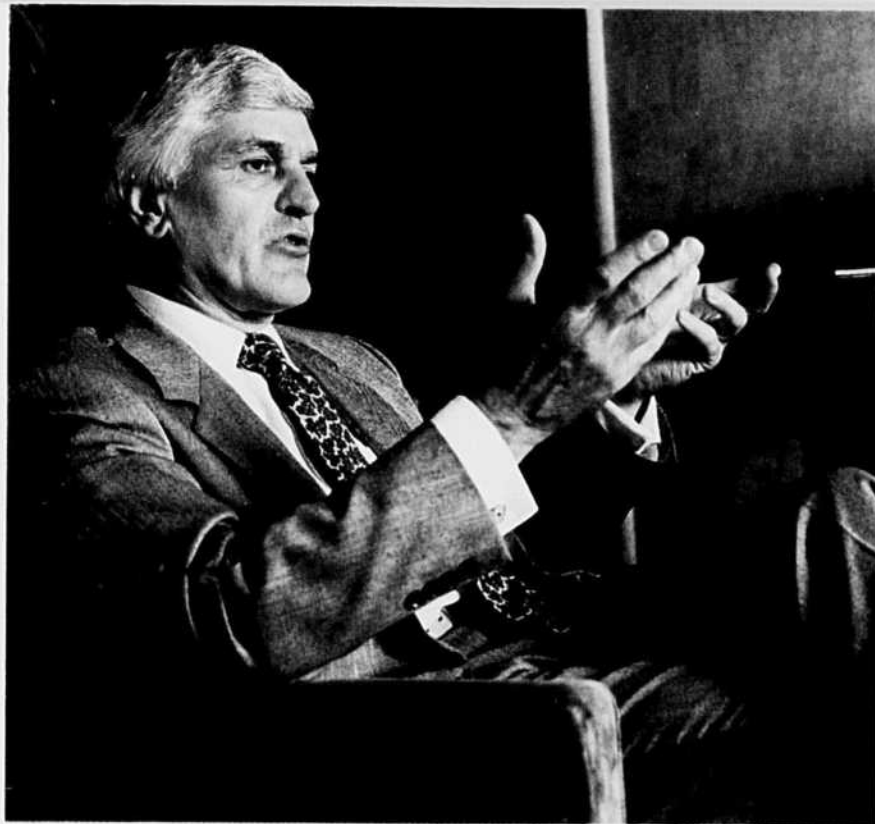
GARANTIE 7/16



Prenez de l'avance

avec CHRYSLER!





ANNE GARDON

**«Le Québec est le chef de file en matière de décloisonnement.»**

domaine de la planification financière, tout cela sous l'autorité de l'Inspecteur général des institutions financières. Par contre, il n'est plus question pour le moment de créer ce super-conseil que nous avons pensé placer au-dessus des trois conseils sectoriels.

**Q. Comment fonctionnera le Conseil de la planification financière?**

R. Différentes représentations vont peut-être nous amener à modifier notre projet initial. En effet, pour diminuer la bureaucratie, nous avons suggéré un *Conseil de la planification financière* formé de gens délégués par d'autres conseils, venant de divers corps professionnels. Différentes représentations nous ont convaincus que ce genre de conseil serait très lourd, comme est lourd le fonctionnement du Conseil interprofessionnel.

Nous n'avons pas encore pris de décision sur la composition de cet organisme. C'est l'un des deux points (avec le problème de la propriété des maisons de courtage) sur lesquels nous poursuivons encore notre réflexion. Cependant, pour diverses raisons, j'hésite beaucoup à adopter le point de vue du Conseil interprofessionnel qui veut que le gouvernement ne fasse rien et qu'il renvoie le problème à l'Office des professions!

Tout d'abord parce que notre législation touche celui qui s'afficherait comme planificateur financier, et non comme comptable, notaire ou avocat. Ensuite parce que nous voulons un système accessible au plus grand nombre possible de Québécois, même si nous ne désirons pas que tous les intermédiaires deviennent du jour au lendemain des planificateurs financiers. Il est évident que les bien nantis pourront payer 4 000 ou 5 000 \$ pour une planification finan-

cière tout à fait indépendante. Mais bien d'autres Québécois ont aussi besoin de consulter un planificateur financier compétent, qui pourrait être un agent d'assurances dont nous aurions vérifié la compétence en matière de planification financière.

**Q. Les consommateurs ont cependant soulevé, avec raison, le danger de voir un planificateur recommander le produit qu'il vend.**

R. S'il fallait en conclure que quelqu'un n'a pas le droit de faire de la planification financière parce qu'il vend aussi un produit d'assurance-vie, il faudrait revoir toute notre législation en matière de courtiers en valeurs mobilières, pour y divorcer la fonction «conseil» de la fonction «vente»!

Cependant, nous allons exiger la divulgation des liens de propriété et des liens commerciaux entre le courtier ou l'agent et les différentes compagnies. Nous allons exiger la divulgation de la *forme de rémunération*. Nous serons aussi la première province au Canada à prévoir l'étalement dans le temps (de la rémunération de l'intermédiaire en assurance-vie), ce qui évitera les abus dans la substitution des polices d'assurance.

Nous en arriverons à un contrat très clair, car nous allons adopter la quasi totalité des aspects énumérés dans le document de consultation. Mais il y a un aspect sur lequel nous avons eu des représentations qui me semblent fondées: la divulgation du *pourcentage de commission*.

Par ailleurs, au sujet de la *propriété des maisons de courtage*, on m'a à moitié convaincu qu'il y a une différence fondamentale entre le domaine des valeurs mobilières — où un groupe financier peut posséder 100 p. cent d'une maison de courtage — et celui des assurances. C'est un sujet sur lequel nous poursuivons la réflexion.

**Q. La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) demandait à être mandatée pour préparer la loi touchant la planification financière. Or vous en avez chargé l'Inspecteur général...**

R. La Commission des valeurs mobilières nous a fait des représentations très précises pour que nous agissions rapidement dans le domaine de la *planification financière*. La CVMQ appréhende des abus. Les commissions de l'Ontario et de la Colombie-Britannique en sont arrivées aux mêmes conclusions, confirmées par une récente étude publiée aux États-Unis.

Évidemment, pour légiférer, le gouvernement du Québec n'est pas pour attendre qu'il y ait des abus criants, que des veuves et des orphelins soient lésés dans leur patrimoine! Il faut absolument agir — et le plus tôt possible — dans ce secteur.

Nous avons discuté en commission parlementaire les modalités d'une seconde recommandation de la CVMQ: créer une spécialité spécifique pour la planification financière. Sur les objectifs et la méthodologie, nous rejoignons la commission. Mais nous croyons que le contrôle de la planification financière devrait relever d'un organisme délégué par l'Inspecteur général (plutôt que de la CVMQ).

C'est d'abord lié à la réforme des institutions financières. Je ne me suis jamais caché pour dire que je favorisais la création de «mammouths», c'est-à-dire le regroupement d'institutions financières. Si on permet à ces groupes d'institutions financières — parmi lesquelles des compagnies d'assurance-vie — de vendre les produits du groupe par l'intermédiaire de leurs agents captifs, *en échange* il faut qu'on donne aux courtiers d'assurances générales des outils pour bien se défendre.

Dans le cadre des bureaux multidisciplinaires que nous allons permettre, la planification financière est l'un des volets du décloisonnement qui pourrait attirer, non pas la totalité des agents ou courtiers d'assurances, mais certains d'entre eux.

Mais nous ne permettrons pas la substitution de cartes d'affaires! Il serait ridicule que, du jour au lendemain, tous deviennent des planificateurs. Nous aurons des exigences très sévères qui feront que peut-être 5, 10 ou 15 p. cent de ces professionnels rempliront les exigences de la loi et de la réglementation. Nous allons protéger les Québécois par une formation spécifique et par des règles déontologiques en matière de planification financière.

Autre raison pour laquelle nous croyons que la planification financière doit être du ressort de l'Inspecteur: elle n'est pas seulement exercée par des intermédiaires, mais aussi par des institutions.

Or l'Inspecteur, qui est une autorité indépendante du gouvernement depuis 1982, contrôle déjà des institutions: fiducies, compagnies d'assurances, sociétés d'épargne et de crédit, entraide économique, et bientôt caisses d'épargne et de crédit, avec la nouvelle loi Desjardins.

Enfin, nous voulons favoriser — et c'était un des buts de la commission parlementaire — le décloisonnement des intermédiaires qui se sentent lésés. Les intermédiaires qui ont le plus poussé pour que nous agissions, ce ne sont pas les courtiers en valeurs mobilières...

Je suis cependant prêt à admettre qu'il y aura probablement des ajustements à faire, dans un an ou deux, à la loi sur les intermédiaires, car nous allons innover. À chaque fois qu'il y a innovation, il faut garder un équilibre entre les institutions financières.

**Q. L'Inspecteur général des institutions financières doit déjà exercer un contrôle des institutions financières à charte québécoise représentant 50 milliards \$ d'actifs. Aura-t-il des moyens suffisants?**

R. L'Inspecteur a des moyens financiers suffisants, car la totalité de ses services de contrôle des institutions financières sont payés par ces mêmes institutions financières, en fonction de leur chiffre d'affaires. Ainsi, dans le domaine des assurances, le coût du Surintendant et de son personnel est imputé directement à toutes les compagnies d'assurances surveillées. Une nouveauté dans le secteur du dépôt: avec leur nouvelle loi, les caisses Desjardins devront payer ce coût de surveillance.

Avec le décloisonnement des intermédiaires, le seul changement requis sera la nomination d'un *Surintendant des intermédiaires*, à côté du Surintendant des assurances et du Surintendant des institutions de dépôt. Mais notre intention n'est pas d'augmenter beaucoup le personnel de l'Inspecteur général.

**Q. Dans le domaine du décloisonnement, la différence de philosophie entre Ottawa et Québec freine-t-elle la réforme du système financier?**

R. En ce qui touche les intermédiaires, le fédéral pourrait avoir un impact — et bien davantage en Ontario qu'au Québec — s'il empêche les banques et les fiducies à charte fédérale de vendre des produits d'assurances à l'intérieur de leurs locaux.

Je suis personnellement favorable à la solution actuelle du Mouvement Desjardins: un agent d'assurances à l'intérieur des locaux de la caisse. Si nous allons dans cette direction, étant donné l'importance du Mouvement Desjardins au Québec, tôt ou tard — et plutôt tôt que tard — cela aura un impact sur la législation fédérale. Déjà, dans le cas des fiducies à charte fédérale, nous avons réussi à retarder le dépôt du projet de loi fédéral...

Le Québec est le chef de file en matière de décloisonnement. Le décloisonnement du Mouvement Desjardins — qui est notre autre priorité de l'automne — sera encadré par la nouvelle loi, qui donnera des pouvoirs additionnels à Desjardins.

Évidemment, en tant que ministre responsable des institutions financières, je désire que se développent toutes les institutions financières à contrôle québécois: le Mouvement Desjardins, mais aussi la Banque Nationale. Malheureusement, je n'ai pas le privilège de pouvoir déposer une nouvelle législation sur les banques. Je comprend, que cela peut créer une situation difficile pour la Banque Nationale.

Les changements législatifs que nous faisons favoriseront le *développement économique du Québec*, avec un système financier le plus «efficient» possible, notamment dans la circulation des capitaux. La compétence accrue des professionnels oeuvrant dans les bureaux multidisciplinaires affectera aussi le développement économique des régions.

Mais déjà, il y aurait une thèse à écrire sur les progrès faits par le Québec dans le contrôle de son économie par le biais de ses institutions financières! Car au-

jourd'hui, 50 p. cent de tous les dépôts effectués au Québec sont faits dans des institutions financières surveillées par le gouvernement du Québec. Si on ajoute les institutions non surveillées, les dépôts faits dans les institutions financières contrôlées par des Québécois représentent 70 p. cent du total. C'est un phénomène extrêmement important.

Dans un article publié le 8 août dernier dans le *New York Times*, deux experts font état du leadership du Québec dans le domaine des institutions financières. L'article conclut que, dans la mesure où le Québec a décidé de mettre l'indépendance de côté pour le moment, le Québec veut absolument prendre sa place par le développement économique: les Québécois ont compris qu'un facteur extrêmement important est d'avoir des institutions financières solides et le plus décloisonnées possible.

Je suis convaincu que ce que nous faisons est d'une importance cruciale pour la maîtrise de notre économie, de nos politiques financières. Et je suis heureux d'avoir l'appui de tous les chefs de file du Québec. Dans la petite guérilla que nous avons eue avec le gouvernement fédéral, cela a été déterminant. ■

## AU CENTRE DES AFFAIRES



## LE CENTRE SHERATON

Joignez l'utile à l'agréable,  
affaires et plaisir  
au Centre Sheraton.



**Partenaire de  
l'Aéroparc**

Appeler sans frais au  
**1-800-325-3535**  
ou appeler votre  
agent de voyages



**Le Centre Sheraton Montréal**  
Hôtel et Sommet de la tour  
Le service hôtelier d'ITT

1201, boulevard René-Lévesque Ouest  
Montréal, Québec H3B 2L7 (514) 878-2000

# Une bonne performance des compagnies québécoises

TABLEAU ET TEXTES: JEAN-PIERRE LEGAULT

**M**algré une augmentation appréciable de 7,7 p. cent des primes versées aux assureurs privés par les Québécois l'an dernier, le secteur de l'assurance a vu son importance relative dans l'économie de la province diminuer encore une fois, après une excellente année 86.

L'apparition de nouveaux instruments financiers et la meilleure connaissance qu'a le public investisseur de la gestion de son avoir expliquent en bonne partie cette baisse d'un secteur financier qui a, historiquement, recueilli sa faveur.

Les assurances demeurent toujours cependant une valeur sûre, et de nombreux Québécois y ont encore recours comme en font foi les 7,7 milliards \$ qu'ils ont versés aux assureurs privés, l'an dernier, en primes. En 1986, ce montant était d'environ 7 milliards \$.

Les assureurs de personnes conservent la grosse part du gâteau avec des versements de 4,43 milliards \$. Les compagnies d'assurances générales ont pour leur part touché 3,28 milliards \$.

En dépit de ces montants fort importants, les primes d'assurances souscrites représentaient, l'an dernier, 5,89 p. cent du produit intérieur brut du Québec, selon les données préliminaires de l'Inspecteur général des institutions financi-

res; ce pourcentage ne cesse de régresser depuis 1977, alors qu'il était à 6,73. Les assurances de personnes conservent sensiblement la même importance, passant de 3,35 p. cent en 1977 à 3,38 p. cent du PIB en 1987. Mais les assurances générales ont vu leur part du PIB régresser durant la même période de 3,38 p. cent à 2,51 p. cent.

L'importance relative des primes souscrites par rapport au revenu personnel disponible est passée de 9,3 p. cent en 1986, à 8,9 p. cent l'an dernier; 5,1 p. cent des revenus des Québécois ont été consacrés aux contrats d'assurances de personnes et 3,8 p. cent aux assurances générales.

Le secteur des assurances générales déclare une croissance de 10,1 p. cent des primes souscrites. Mais il n'en demeure pas moins que ce segment de l'industrie a connu un ralentissement important puisque la progression avait été de 20,6 p. cent en 1986. La croissance des affaires a ralenti encore davantage dans le secteur des assurances de personnes. Les primes perçues n'ont augmenté que de 5,9 p. cent comparative-ment à 15,1 p. cent en 1986.

Les compagnies à charte québécoise ont connu une performance supérieure à celle de leurs homologues détentrices

## Un aperçu du marché

Les assureurs à charte québécoise ont enregistré une meilleure performance que leurs homologues canadiens en 1987, et en primes souscrites l'auguste *Sun Life du Canada* a été détrônée par une compagnie québécoise, *L'Industrielle-Alliance Vie*.

Les compagnies québécoises d'assurance-vie ne cessent de s'accaparer une part de marché de plus en plus grande. Ainsi, trois d'entre elles se classent parmi les dix premières quant aux primes souscrites.

La SSQ, huitième en 1986, se retrouve maintenant au onzième rang. Il faut également mentionner la place occupée par *Desjardins* (ass.-vie), qui, dotée d'une charte canadienne, s'accapare le troisième rang, régressant d'une place par rapport à 1986.

Dix-huit des trente principales compagnies oeuvrent dans le secteur de l'assurance de personnes. Les assurances générales se retrouvent majoritaires entre le 20e et 30e rang.

*L'Industrielle-Alliance* occupe donc la première place grâce à des primes souscrites totalisant plus de 376 millions \$. Elle accapare 8,7 p. cent du marché québécois dans sa sphère d'activité. La *Sun Life* a glissé au second rang avec une baisse des primes souscrites de 460,5 millions \$ à 357,7 millions \$, et un glissement de sa part de marché de 8 p. cent à 7,6 p. cent.

Première compagnie d'assurances générales, et de loin, avec des primes totalisant 223,7 millions \$, la *Laurentienne Générale* occupe 6,8 p. cent de ce marché. La *Laurentienne-Vie* est passée de la onzième à la huitième place avec des primes souscrites de 195,2 millions \$, en dépit d'une baisse de sa part de marché de 4,4 p. cent à 3,95 p. cent.

Pour les assurances générales, le *Groupe Commerce* se situe aussi dans le peloton de tête, avec sa septième place, toutes catégories confondues, avec des primes de 207,4 millions \$ et une part de marché de 5,9 p. cent. Il s'agit cependant d'une baisse par rapport à 1986 alors que sa part était de 6,3 p. cent. ■



ALAIN CORNU/PUBLIPHOTO

## 8,9 p. cent de leur revenu personnel à s'assurer.

d'un permis canadien ou d'un autre pays. Les primes totales versées aux assureurs du Québec ont en effet augmenté l'an dernier de 8,8 p. cent alors que celles versées aux autres assureurs ont crû de 7 p. cent. La part de marché dévolue aux assureurs du Québec a donc été portée à 37,7 p. cent. Les autres assureurs d'origine canadienne ont vu leur part de marché diminuer de 1 p. cent passant de 45,4 à 44,4 p. cent.

Dans le secteur des assurances générales, les assureurs du Québec ont vu le niveau de leurs primes augmenter de 13,2 p. cent, comparativement à 8,1 p. cent pour les autres assureurs.

L'actif des 20 compagnies d'assurances de personnes à charte québécoise a augmenté de 11,1 p. cent, pour atteindre 5,1 milliards \$. Cette croissance plus modeste que l'année précédente (14,4 p. cent) constitue cependant une bonne performance attribuable à la progression des bénéfices et des revenus de primes qui ont augmenté de 11,5 p. cent. Les avoirs ont crû de 4,1 p. cent, à 652,4 millions \$, un fort ralentissement par rapport à 1986, alors qu'ils avaient augmenté de 16,1 p. cent. Les bénéfices nets ont pour leur part progressé de 21,5 p. cent, passant de 48,2 millions \$, à 58,6 millions \$.

Les compagnies à charte canadienne exerçant au Québec dans ce secteur ont, de leur côté, vu leurs bénéfices nets régresser légèrement, passant de 917,5 millions \$ à 916 millions \$. Actifs et avoirs ont crû respectivement de 12,6 p. cent et de 10 p. cent.

Dans le secteur des assurances générales, les 66 compagnies et mutuelles à charte québécoise ont vu leur actif augmenter de 21,9 p. cent en 1987 pour atteindre 1,342 milliards \$. Dans le contexte actuel, il s'agit d'une bonne performance puisque l'augmentation avait été de 16,3 p. cent en 1986. La croissance de 13,3 p. cent de leur chiffre d'affaires a fortement contribué à cette hausse. Leur avoir a progressé de 19,1 p. cent à 489,3 millions \$, et les bénéfices nets, après impôts, de 6,4 p. cent, pour toucher les 59,5 millions \$. ■

Assurances générales et assurance-vie  
**LES 30 COMPAGNIES LES PLUS IMPORTANTES AU QUÉBEC**  
*(selon les primes souscrites en 1987)*

Nom	Charte	Primes souscrites au Québec (en milliers de \$)	Part de marché au Québec (dans son type d'assurance) 1987 1985		Revenu brut 87 (en milliers de \$)	Revenu net 87 (en milliers de \$)	Rang l'an dernier (86)
Industrielle-Alliance Vie	Québec	376 372 \$	8,496 %	8,769 %	716 756 \$	29 034 \$ (bénéfice net)	3e
Sun Life du Canada	Canada	357 794 \$	8,077 %	7,66 %	5 909 100 \$	153 803 \$	1er
Desjardins (ass.-vie)	Canada	278 252 \$	6,281 %	6,719 %	387 754 \$	15 318 \$	2e
La Métropolitaine-Vie opération d'ass.-vie	Canada	244 146 \$	4,82 %	4,902 %	1 218 000 \$	25 800 \$	5e
<b>Laurentienne Générale</b>	<b>Québec</b>	<b>223 773 \$</b>	<b>6,806 %</b>	<b>6,85 %</b>	<b>241 812 \$</b>	<b>14 920 \$</b> (bénéfice net)	<b>4e</b>
<b>Great-West</b>	<b>Canada</b>	<b>208 134 \$</b>	<b>4,698 %</b>	<b>4,114 %</b>	<b>4 809 273 \$</b>	<b>91 943 \$</b>	<b>6e</b>
<b>Groupe Commerce</b>	<b>Canada</b>	<b>207 472 \$</b>	<b>6,31 %</b>	<b>5,904 %</b>	<b>249 700 \$</b>	<b>33 653 \$</b> (bénéfice net)	<b>7e</b>
Laurentienne-Vie	Québec	195 239 \$	4,407 %	3,957 %	307 413 \$	8 018 \$ (bénéfice net)	11e
Standard Life	Écosse	183 474 \$	4,142 %	3,491 %	1 095 196 \$	308 126 \$	13e
Mutuelle du Canada	Canada	180 291 \$	4,07 %	4,545 %	2 601 576 \$	90 970 \$	9e
Services de santé (SSQ)	Québec	178 044 \$	4,019 %	4,012 %	229 899 \$	7 262 \$ (bénéfice net)	8e
London Life	Canada	149 664 \$	3,378 %	3,584 %	2 095 \$	73 689 \$	12e
Confédération	Canada	148 556 \$	3,353 %	4,893 %	681 449 \$	38 021 \$	10e
<b>Lloyd's de Londres</b>	<b>G.-B.</b>	<b>122 232 \$</b>	<b>3,717 %</b>	<b>4,48 %</b>	<b>nd</b>	<b>- 9 802 \$</b>	<b>15e</b>
Prudentielle d'Amérique-Vie	USA	118 581 \$	2,677 %	3,335 %	507 434 \$	67 792 \$	17e
<b>Groupe Desjardins</b>	<b>Québec</b>	<b>116 781 \$</b>	<b>3,552 %</b>	<b>3,628 %</b>	<b>98 997 \$</b>	<b>3 864 \$</b> (bénéfice net)	<b>21e</b>
Canada sur la vie	Canada	116 630 \$	2,633 %	2,068 %	nd	127 255 \$	25e
Sauvegarde	Canada	111 494 \$	2,517 %	2,67 %	165 856 \$	1 642 \$	20e
Mutuelle des fonctionnaires	Québec	108 429 \$	2,448 %	2,186 %	143 394 \$	6 733 \$ (bénéfice net)	19e
Manu-Vie (Manufacturers)	Canada	108 120 \$	2,441 %	2,514 %	5 590 106 \$	131 452 \$	16e
Coopérants-Vie	Canada	107 901 \$	2,436 %	2,89 %	303 364 \$	2 854 \$	18e
<b>La Prudentielle Assurances Ltée</b>	<b>USA</b>	<b>106 849 \$</b>	<b>3,25 %</b>	<b>3,315 %</b>	<b>507 434 \$</b>	<b>67 792 \$</b>	<b>23e</b>
<b>Royale du Canada</b>	<b>Canada</b>	<b>104 279 \$</b>	<b>3,171 %</b>	<b>3,287 %</b>	<b>nd</b>	<b>59 509 \$</b> (bénéfice net)	<b>22e</b>
<b>Allstate du Canada</b>	<b>Canada</b>	<b>97 230 \$</b>	<b>2,957 %</b>	<b>3,268 %</b>	<b>nd</b>	<b>15 717 \$</b> (bénéfice net)	<b>24e</b>
<b>Groupe Promutuel</b>	<b>Québec</b>	<b>95 461 \$</b>	<b>2,903 %</b>	<b>2,949 %</b>	<b>95 000 \$</b>	<b>18 000 \$</b>	<b>27e</b>
<b>Travelers du Canada Indemnisation</b>	<b>Canada</b>	<b>88 396 \$</b>	<b>2,688 %</b>	<b>2,535 %</b>	<b>424 437 \$</b>	<b>5 100 \$</b> (bénéfice net)	<b>28e</b>
<b>Guardian du Canada</b>	<b>Canada</b>	<b>86 793 \$</b>	<b>2,64 %</b>	<b>2,652 %</b>	<b>nd</b>	<b>24 504 \$</b> (bénéfice net)	<b>26e</b>
<b>Home Canadian</b>	<b>Canada</b>	<b>81 352 \$</b>	<b>2,474 %</b>	<b>2,328 %</b>	<b>nd</b>	<b>- 507 \$</b>	<b>30e</b>
Crown	Canada	78 758 \$	1,778 %	1,94 %	3 463 482 \$	2 011 \$	nl
<b>Provinces-Unies</b>	<b>Québec</b>	<b>78 567 \$</b>	<b>2,389 %</b>	<b>2,328 %</b>	<b>64 415 \$</b>	<b>5 257 \$</b> (bénéfice net)	<b>29e</b>

*N.B. Les lignes en caractères gras indiquent les compagnies d'assurances générales. Les autres sont des compagnies d'assurances de personnes. Données colligées à partir du Rapport annuel sur les assurances 1987, de l'Inspecteur général des institutions financières, et auprès des compagnies concernées. Nl signifie «non listé» l'an dernier. Nd signifie non disponible même après de multiples recherches.*

# Une bonne performance des compagnies québécoises

TABLEAU ET TEXTES: JEAN-PIERRE LEGAULT

**M**algré une augmentation appréciable de 7,7 p. cent des primes versées aux assureurs privés par les Québécois l'an dernier, le secteur de l'assurance a vu son importance relative dans l'économie de la province diminuer encore une fois, après une excellente année 86.

L'apparition de nouveaux instruments financiers et la meilleure connaissance qu'a le public investisseur de la gestion de son avoir expliquent en bonne partie cette baisse d'un secteur financier qui a, historiquement, recueilli sa faveur.

Les assurances demeurent toujours cependant une valeur sûre, et de nombreux Québécois y ont encore recours comme en font foi les 7,7 milliards \$ qu'ils ont versés aux assureurs privés, l'an dernier, en primes. En 1986, ce montant était d'environ 7 milliards \$.

Les assureurs de personnes conservent la grosse part du gâteau avec des versements de 4,43 milliards \$. Les compagnies d'assurances générales ont pour leur part touché 3,28 milliards \$.

En dépit de ces montants fort importants, les primes d'assurances souscrites représentaient, l'an dernier, 5,89 p. cent du produit intérieur brut du Québec, selon les données préliminaires de l'Inspecteur général des institutions financi-

res; ce pourcentage ne cesse de régresser depuis 1977, alors qu'il était à 6,73. Les assurances de personnes conservent sensiblement la même importance, passant de 3,35 p. cent en 1977 à 3,38 p. cent du PIB en 1987. Mais les assurances générales ont vu leur part du PIB régresser durant la même période de 3,38 p. cent à 2,51 p. cent.

L'importance relative des primes souscrites par rapport au revenu personnel disponible est passée de 9,3 p. cent en 1986, à 8,9 p. cent l'an dernier; 5,1 p. cent des revenus des Québécois ont été consacrés aux contrats d'assurances de personnes et 3,8 p. cent aux assurances générales.

Le secteur des assurances générales déclare une croissance de 10,1 p. cent des primes souscrites. Mais il n'en demeure pas moins que ce segment de l'industrie a connu un ralentissement important puisque la progression avait été de 20,6 p. cent en 1986. La croissance des affaires a ralenti encore davantage dans le secteur des assurances de personnes. Les primes perçues n'ont augmenté que de 5,9 p. cent comparativement à 15,1 p. cent en 1986.

Les compagnies à charte québécoise ont connu une performance supérieure à celle de leurs homologues détentrices

## Un aperçu du marché

Les assureurs à charte québécoise ont enregistré une meilleure performance que leurs homologues canadiens en 1987, et en primes souscrites l'auguste *Sun Life du Canada* a été détrônée par une compagnie québécoise, *L'Industrielle-Alliance Vie*.

Les compagnies québécoises d'assurance-vie ne cessent de s'accaparer une part de marché de plus en plus grande. Ainsi, trois d'entre elles se classent parmi les dix premières quant aux primes souscrites.

La SSQ, huitième en 1986, se retrouve maintenant au onzième rang. Il faut également mentionner la place occupée par *Desjardins* (ass.-vie), qui, dotée d'une charte canadienne, s'accapare le troisième rang, régressant d'une place par rapport à 1986.

Dix-huit des trente principales compagnies oeuvrent dans le secteur de l'assurance de personnes. Les assurances générales se retrouvent majoritaires entre le 20e et 30e rang.

*L'Industrielle-Alliance* occupe donc la première place grâce à des primes souscrites totalisant plus de 376 millions \$. Elle accapare 8,7 p. cent du marché québécois dans sa sphère d'activité. La *Sun Life* a glissé au second rang avec une baisse des primes souscrites de 460,5 millions \$ à 357,7 millions \$, et un glissement de sa part de marché de 8 p. cent à 7,6 p. cent.

Première compagnie d'assurances générales, et de loin, avec des primes totalisant 223,7 millions \$, la *Laurentienne Générale* occupe 6,8 p. cent de ce marché. La *Laurentienne-Vie* est passée de la onzième à la huitième place avec des primes souscrites de 195,2 millions \$, en dépit d'une baisse de sa part de marché de 4,4 p. cent à 3,95 p. cent.

Pour les assurances générales, le *Groupe Commerce* se situe aussi dans le peloton de tête, avec sa septième place, toutes catégories confondues, avec des primes de 207,4 millions \$ et une part de marché de 5,9 p. cent. Il s'agit cependant d'une baisse par rapport à 1986 alors que sa part était de 6,3 p. cent. ■



ALAIN CORNU/PHOTO

## 8,9 p. cent de leur revenu personnel à s'assurer.

d'un permis canadien ou d'un autre pays. Les primes totales versées aux assureurs du Québec ont en effet augmenté l'an dernier de 8,8 p. cent alors que celles versées aux autres assureurs ont crû de 7 p. cent. La part de marché dévolue aux assureurs du Québec a donc été portée à 37,7 p. cent. Les autres assureurs d'origine canadienne ont vu leur part de marché diminuer de 1 p. cent passant de 45,4 à 44,4 p. cent.

Dans le secteur des assurances générales, les assureurs du Québec ont vu le niveau de leurs primes augmenter de 13,2 p. cent, comparativement à 8,1 p. cent pour les autres assureurs.

L'actif des 20 compagnies d'assurances de personnes à charte québécoise a augmenté de 11,1 p. cent, pour atteindre 5,1 milliards \$. Cette croissance plus modeste que l'année précédente (14,4 p. cent) constitue cependant une bonne performance attribuable à la progression des bénéfices et des revenus de primes qui ont augmenté de 11,5 p. cent. Les avoirs ont crû de 4,1 p. cent, à 652,4 millions \$, un fort ralentissement par rapport à 1986, alors qu'ils avaient augmenté de 16,1 p. cent. Les bénéfices nets ont pour leur part progressé de 21,5 p. cent, passant de 48,2 millions \$, à 58,6 millions \$.

Les compagnies à charte canadienne exerçant au Québec dans ce secteur ont, de leur côté, vu leurs bénéfices nets régresser légèrement, passant de 917,5 millions \$ à 916 millions \$. Actifs et avoirs ont crû respectivement de 12,6 p. cent et de 10 p. cent.

Dans le secteur des assurances générales, les 66 compagnies et mutuelles à charte québécoise ont vu leur actif augmenter de 21,9 p. cent en 1987 pour atteindre 1,342 milliards \$. Dans le contexte actuel, il s'agit d'une bonne performance puisque l'augmentation avait été de 16,3 p. cent en 1986. La croissance de 13,3 p. cent de leur chiffre d'affaires a fortement contribué à cette hausse. Leur avoir a progressé de 19,1 p. cent à 489,3 millions \$, et les bénéfices nets, après impôts, de 6,4 p. cent, pour toucher les 59,5 millions \$. ■

Assurances générales et assurance-vie  
**LES 30 COMPAGNIES LES PLUS IMPORTANTES AU QUÉBEC**  
*(selon les primes souscrites en 1987)*

Nom	Charte	Primes souscrites au Québec (en milliers de \$)	Part de marché au Québec (dans son type d'assurance)		Revenu brut 87 (en milliers de \$)	Revenu net 87 (en milliers de \$)	Rang l'an dernier (86)
			1987	1985			
Industrielle-Alliance Vie	Québec	376 372 \$	8,496 %	8,769 %	716 756 \$	29 034 \$ (bénéfice net)	3e
Sun Life du Canada	Canada	357 794 \$	8,077 %	7,66 %	5 909 100 \$	153 803 \$	1er
Desjardins (ass.-vie)	Canada	278 252 \$	6,281 %	6,719 %	387 754 \$	15 318 \$	2e
La Métropolitaine-Vie opération d'ass.-vie	Canada	244 146 \$	4,82 %	4,902 %	1 218 000 \$	25 800 \$	5e
<b>Laurentienne Générale</b>	<b>Québec</b>	<b>223 773 \$</b>	<b>6,806 %</b>	<b>6,85 %</b>	<b>241 812 \$</b>	<b>14 920 \$</b> (bénéfice net)	<b>4e</b>
<b>Great-West</b>	<b>Canada</b>	<b>208 134 \$</b>	<b>4,698 %</b>	<b>4,114 %</b>	<b>4 809 273 \$</b>	<b>91 943 \$</b>	<b>6e</b>
<b>Groupe Commerce</b>	<b>Canada</b>	<b>207 472 \$</b>	<b>6,31 %</b>	<b>5,904 %</b>	<b>249 700 \$</b>	<b>33 653 \$</b> (bénéfice net)	<b>7e</b>
Laurentienne-Vie	Québec	195 239 \$	4,407 %	3,957 %	307 413 \$	8 018 \$ (bénéfice net)	11e
Standard Life	Écosse	183 474 \$	4,142 %	3,491 %	1 095 196 \$	308 126 \$	13e
Mutuelle du Canada	Canada	180 291 \$	4,07 %	4,545 %	2 601 576 \$	90 970 \$	9e
Services de santé (SSQ)	Québec	178 044 \$	4,019 %	4,012 %	229 899 \$	7 262 \$ (bénéfice net)	8e
London Life	Canada	149 664 \$	3,378 %	3,584 %	2 095 \$	73 689 \$	12e
Confédération	Canada	148 556 \$	3,553 %	4,893 %	681 449 \$	38 021 \$	10e
<b>Lloyd's de Londres</b>	<b>G.-B.</b>	<b>122 232 \$</b>	<b>3,717 %</b>	<b>4,48 %</b>	<b>nd</b>	<b>-9 802 \$</b>	<b>15e</b>
Prudentielle d'Amérique-Vie	USA	118 581 \$	2,677 %	3,335 %	507 434 \$	67 792 \$	17e
<b>Groupe Desjardins</b>	<b>Québec</b>	<b>116 781 \$</b>	<b>3,552 %</b>	<b>3,628 %</b>	<b>98 997 \$</b>	<b>3 864 \$</b> (bénéfice net)	<b>21e</b>
Canada sur la vie	Canada	116 630 \$	2,633 %	2,068 %	nd	127 255 \$	25e
Sauvegarde	Canada	111 494 \$	2,517 %	2,67 %	165 856 \$	1 642 \$	20e
Mutuelle des fonctionnaires	Québec	108 429 \$	2,448 %	2,186 %	143 394 \$	6 733 \$ (bénéfice net)	19e
Manu-Vie (Manufacturers)	Canada	108 120 \$	2,441 %	2,514 %	5 590 106 \$	131 452 \$	16e
Coopérants-Vie	Canada	107 901 \$	2,436 %	2,89 %	303 364 \$	2 854 \$	18e
<b>La Prudentielle Assurances Ltée</b>	<b>USA</b>	<b>106 849 \$</b>	<b>3,25 %</b>	<b>3,315 %</b>	<b>507 434 \$</b>	<b>67 792 \$</b>	<b>23e</b>
<b>Royale du Canada</b>	<b>Canada</b>	<b>104 279 \$</b>	<b>3,171 %</b>	<b>3,287 %</b>	<b>nd</b>	<b>59 509 \$</b> (bénéfice net)	<b>22e</b>
Allstate du Canada	Canada	97 230 \$	2,957 %	3,268 %	nd	15 717 \$ (bénéfice net)	24e
<b>Groupe Promutuel</b>	<b>Québec</b>	<b>95 461 \$</b>	<b>2,903 %</b>	<b>2,949 %</b>	<b>95 000 \$</b>	<b>18 000 \$</b>	<b>27e</b>
<b>Travelers du Canada Indemnisation</b>	<b>Canada</b>	<b>88 396 \$</b>	<b>2,688 %</b>	<b>2,535 %</b>	<b>424 437 \$</b>	<b>5 100 \$</b> (bénéfice net)	<b>28e</b>
<b>Guardian du Canada</b>	<b>Canada</b>	<b>86 793 \$</b>	<b>2,64 %</b>	<b>2,652 %</b>	<b>nd</b>	<b>24 504 \$</b> (bénéfice net)	<b>26e</b>
<b>Home Canadian</b>	<b>Canada</b>	<b>81 352 \$</b>	<b>2,474 %</b>	<b>2,328 %</b>	<b>nd</b>	<b>-507 \$</b>	<b>30e</b>
Crown	Canada	78 758 \$	1,778 %	1,94 %	3 463 482 \$	2 011 \$	nl
<b>Provinces-Unies</b>	<b>Québec</b>	<b>78 567 \$</b>	<b>2,389 %</b>	<b>2,328 %</b>	<b>64 415 \$</b>	<b>5 257 \$</b> (bénéfice net)	<b>29e</b>

N.B. Les lignes en caractères gras indiquent les compagnies d'assurances générales. Les autres sont des compagnies d'assurances de personnes. Données colligées à partir du Rapport annuel sur les assurances 1987, de l'inspecteur général des institutions financières, et auprès des compagnies concernées. Nl signifie «non listé» l'an dernier. Nd signifie non disponible même après de multiples recherches.

# EUROP ASSISTANCE: le Saint-Bernard du XX<sup>e</sup> siècle

CHRISTIANE BERTHIAUME  
Correspondante à Genève

Il est 10 heures du matin, un dimanche de mars 1983. Le téléphone sonne à Paris, rue Chaptal. L'appel vient de loin, de 6 000 kilomètres. De Pointe-Noire, à l'embouchure du Zaïre. C'est un appel de détresse. Une barge de forage pétrolier a explosé en pleine mer. Une conduite de gaz sous pression située au fond de la mer a été percée. Une colonne de gaz est montée à la surface, enveloppant toute la plateforme et provoquant une explosion. La température a atteint en quelques secondes 2 000 degrés Celsius. Un véritable coup de napalm. Il y a plusieurs morts et 27 grands brûlés dont les moins gravement le sont à 50 p. cent.

À 16 heures, deux Mystères 20 et un Boeing 737 sont affrétés et décollent du Bourget avec neuf médecins, onze infirmières, plusieurs tonnes de matériel médical et des bonbonnes d'oxygène parce que plusieurs blessés respirent à peine.

Le lendemain, à 18 heures, tous ces grands blessés arrivent à Paris et sont aussitôt transférés dans des hôpitaux. On leur a sauvé la vie. Là-bas, à Pointe-Noire, il n'y avait rien pour leur venir en aide.

C'est le grand coup d'éclat d'Europ Assistance. «Dans une catastrophe de ce genre, aucun pouvoir public en France ne peut faire aussi vite que nous, même pas l'armée», note Marc Peraud, chargé de mission et de l'information chez Europ Assistance. Son groupe se définit comme une société d'assistance même s'il est inscrit sous le régime de la Direction des assurances de France qui dépend du ministère de l'Économie et des Finances. Mais, c'est en fait une espèce de croisement hybride entre une police d'assurance et une société de secours à la manière de la Croix-Rouge. Autrement dit: un secours pour lequel on paie à

l'avance.

«Notre truc à nous, déclare Marc Peraud, c'est de ramener chez eux des gens qui ne peuvent rentrer par leurs propres moyens.»

## DE LENINGRAD À MONTRÉAL

La guerre éclate à Chypre en 1974. Europ Assistance rapatrie 200 Français et héberge plus de 200 étrangers.

Douze médecins sont envoyés en Italie en 1975 pour rapatrier les blessés graves et légers, à la suite de l'incendie de l'hôtel Excelsior.

rit à Leningrad à 13h. Il redécollé à 16h avec M. Brown à son bord, atterrit à 21h au Bourget et M. Brown est aussitôt conduit à l'Hôpital américain de Neuilly. Là, s'arrêtent les prérogatives de l'assurance à laquelle Mme Brown a souscrit. Mais cette dernière voudrait que son mari soit rapatrié à Montréal. Europ Assistance peut le faire et, dans ce genre de situation, soumet un devis.

C'est ainsi, et à sa demande, que l'acteur américain Rock Hudson a été rapatrié de France aux États-Unis quelques semaines avant qu'il ne meurt du sida.

C'est l'été, à la saison des vacances, que les six étages de l'immeuble d'Europ Assistance, dans le IX<sup>e</sup> arrondissement de Paris, bourdonnent d'activités. Un vacancier français sur cinq est abonné à Europ Assistance. Les 720 employés (contre 320 en période normale) sont en position de combat. Car les Français ont des rapports très particuliers avec leurs vacances.

«C'est le but de toute l'année», explique Marc Peraud, le but de 11 mois de boulot. Ils ne vivent que pour ça. Ils commencent à parler des vacances des janvier. C'est le temps fort de l'année. Tout événement grave ou pas grave qui vient les perturber est extrêmement mal vécu. Une simple panne de bagnole sur la route... il faut les entendre au téléphone! Ils sont hagards. A fortiori, s'il s'agit d'une maladie ou d'un vrai drame!!!»

Le téléphone ne dérouté pas. Le standard téléphonique installé en 1980 est l'un des plus puissants et des plus modernes d'Europe. Europ Assistance bénéficie, auprès des Postes Télégraphes et Télégraphes (PTT), d'une priorité d'établissement, semblable à celle des ambassades, qui permet de bénéficier de délais minimaux pour obtenir un appel



**23 000 transports accompagnés de médecins; 100 000 rapatriements de personnes.**

Mme Brown (nous l'appellerons ainsi), une Canadienne en voyage touristique en URSS (elle a acheté son billet d'avion à Paris et souscrit à Europ Assistance) appelle la rue Chaptal en catastrophe. Elle est affolée. Son mari est hospitalisé à Leningrad. Il souffre d'une occlusion intestinale. Elle n'a pas confiance dans les soins médicaux soviétiques. Elle demande qu'on vienne le chercher au plus vite. Un Falcon 10 est affrété et quitte le Bourget à 8h10 avec un médecin à son bord et le matériel médical nécessaire. L'appareil fait escale à Varsovie et atter-

# VOUS AVEZ TOUTE NOTRE PROTECTION

## *Partout*



En 1988, le revenu brut admissible aux fins de la Loi sur l'assurance automobile est de 36 500 \$. Ce montant assure une protection maximale à 85% des Québécois, et ce partout dans le monde.

Si votre revenu annuel excède 36 500 \$, la Régie de l'assurance automobile du Québec vous recommande de vous procurer une assurance complémentaire auprès de votre courtier pour bénéficier d'une pleine protection advenant un accident d'automobile.



A. DE ANDRADE

**Pendant la période estivale, le téléphone ne déroutait pas, à Paris, aux quartiers-généraux.**

à l'étranger. Les opérateurs parlent plusieurs langues, des plus courantes jusqu'au serbe et au japonais. Ils reçoivent et font 5 000 appels par jour au lieu des 1 500 en période normale.

Les médecins de la société font la navette. Europ Assistance emploie 150 médecins spécialisés en anesthésie, en réanimation et en médecine d'urgence, et 60 infirmiers qui travaillent régulièrement à temps partiel. Elle possède aussi son propre matériel médical: tous les appareils nécessaires pour soigner les petits comme les grands cardiaques, pour faire des dialyses, pour transporter des bébés prématurés en incubateur, des matelas coquilles, des bouteilles d'oxygène conformes aux normes aéronautiques et des tonnes de médicaments. Un investissement de 5 millions de francs (environ 1 million \$). Autrement dit, l'équipement médical d'Europ Assistance permettrait d'installer en quelques minutes, en plein désert, 35 lits de réanimation complets disposant d'une autonomie absolue de 12 heures. Et, ce n'est pas tout. La société peut aussi compter sur la Samu (Service ambulancier mobile d'urgence) où elle entrepose de l'équipement médical qu'elle partage avec ce service ambulancier.

En 25 ans, 34 408 ambulances ont été envoyées avec 24 255 médecins ou infirmiers et 11 918 chauffeurs et hôtesse.

#### LA QUALITÉ DU RÉSEAU

Au second étage de l'immeuble, l'acti-

tivité est à son comble. Des employés du service international (30 personnes) voyagent en permanence à travers le monde pour mettre les dossiers à jour. Pas question de partir en mission sans les consulter. Cela évite les erreurs. On y apprend par exemple qu'il est interdit d'apporter des médicaments en Israël. Peut-on aller vous chercher au Liban? On le faisait encore il y a deux ans. C'est aujourd'hui devenu trop dangereux. L'otage français est une denrée qu'on aime trop se mettre sous la dent à Beyrouth. Rentrer d'urgence de Libye? Cela peut poser problème. Ça dépend des années. Quand le torchon brûle entre Paris et Tripoli, c'est l'agence de Milan qui fait le rapatriement. Les relations entre l'Italie et son ex-colonie sont en général relativement bonnes.

«La qualité de notre service repose sur celle de notre réseau», précise Marc Peraud. Un réseau de 300 correspondants répartis dans 200 bureaux. Un réseau qui permet de desservir le monde, sauf le Salvador, la Guyane, l'Ouganda, l'Afghanistan, le Laos, le Cambodge et la Mongolie. Des correspondants qui doivent tous être originaires du pays et surtout «avoir le bras long, pouvoir nous faire entrer sans visa dans un pays qui l'exige, contacter les services de douane pour nous faciliter le travail et être disponibles le jour comme la nuit. Ce sont eux qui viennent en aide aux abonnés sur place et font, si nécessaire, des avances de fonds pour les frais hospitaliers.»

Car, sur place, il faut savoir être diplomate. Le sida en offre un bel exemple. On connaît les susceptibilités des pays africains face à cette maladie, sauf que les abonnés victimes d'un accident en Afrique ne veulent pas recevoir de transfusion de sang et demandent à être rapatriés.

Europ Assistance est surtout connue pour ces assistances médicales. C'est, en effet, 23 000 transports avec accompagnement de médecins et presque 100 000 rapatriements de personnes confrontées à toutes sortes de difficultés pour la seule année 1987. Mais, ce n'est pas que cela. L'assistance médicale ne représente que 20 p. cent des activités de cette société qui couvre, avec plus d'un million de contrats individuels, 2,4 millions de personnes.

C'est aussi et surtout un service technique. «On doit être devenu le premier déclencheur de remorquage en France!» note Marc Peraud. C'est, en effet, une auto à faire remorquer, une pièce d'automobile à envoyer en Allemagne, un dossier d'affaires à Londres, des clés de voiture à Casablanca ou une caméra à un journaliste à Hong Kong. En une seule année: 2 325 jeux de clés, 612 pare-chocs et même un mât de bateau de 27 mètres par avion de Boston à La Rochelle, sans oublier... une flûte traversière! ■

## Le rêve fou d'un quincailleur

Europ Assistance, c'est le rêve un peu fou de Pierre Desnos qui, dans les années 60, déjà bien installé dans la quarantaine et commerçant de quincaille en gros au Mans, voulait inventer un nouveau métier, celui d'assistance aux voyageurs en détresse. Rien du genre n'existait alors dans le monde, sauf au Danemark.

L'idée lui est venue d'un incident tragique. En 1962, un accident grave survient en Espagne à des amis de Pierre Desnos. Ces derniers ont de graves ennuis et des problèmes avec les autorités espagnoles. Pierre Desnos réalise alors qu'il existe des lacunes en matière de protection des Français lors de leurs déplacements à l'étranger.

Sa famille compte des Danois qui lui font connaître la société Falk qui traite de questions similaires au Danemark.

Son dossier sous le bras, Pierre Desnos se met à la recherche de partenaires qui lui fassent suffisamment confiance pour investir dans un tel projet. Il se tourne tout naturellement vers les sociétés d'assurances. On lui claque la porte au nez. «Ce n'est pas sérieux votre truc. On ne va pas se risquer là-dedans.» Il se tourne vers les associations du type club automobile. Il essuie le même refus jusqu'au jour où il rencontre André Rosa de la société Concorde, une compagnie d'assurance moyenne, la douzième en importance, mais appartenant au groupe Generali qui a une implantation mondiale et qui est un fleuron de la banque Lazard.

André Rosa a aujourd'hui plus de 80 ans et est toujours le pdg d'Europ Assistance tandis que Pierre Desnos, à plus de 70 ans, en est le vice-président. Concorde est toujours l'actionnaire majoritaire à 60 p. cent et Generali France en possède 20 p. cent. Le reste se partage entre sept actionnaires privés.

#### LE PREMIER ÉTÉ

Europ Assistance est donc fondée en mai 1963 mais... au bout de deux mois d'existence, le capital social est grugé. Économiquement, cela ne tenait pas. Il n'y avait pas assez d'abonnés. Des études de marché promettaient 20 000 abonnés la première année. Desnos n'en avait recruté que 4 000. Le chiffre d'affaires était de 337 000 FF (environ 67 000 \$). La compagnie comptait 10 employés au siège de Paris et 17 correspondants dans autant de pays d'Europe.

Pierre Desnos décide quand même de poursuivre, car le bouche à oreille commence à fonctionner. Trois vies sont sauvées l'été de la première année: une

jeune femme qui fait une chute de 10 mètres à l'Acropole d'Athènes, une petite fille gravement brûlée en Espagne et un bébé sauvé en Belgique par l'acheminement ultra-rapide de médicaments. Trois vies sauvées qui font grand bruit... et des abonnés. Les affaires vont beaucoup mieux la deuxième année et Europ Assistance passe des accords avec les banques françaises parce qu'elles sont fréquentées toute l'année et qu'elles peuvent promouvoir le produit auprès des vacan-

autorités. Europ Assistance se distinguait aussi de l'assurance par le fait qu'elle n'intervenait pas a posteriori par le remboursement ou en indemnisant les gens, mais tout de suite, à chaud, pour rendre service, sur demande.

C'est en 1966 que l'entreprise a finalement atteint l'équilibre avec 40 000 contrats.

#### LA CONCURRENCE

Mais la grande erreur du groupe a été

de distribuer, au début des années 70, d'importants dividendes. Des concurrents ont voulu prendre pied dans ce marché «juteux».

Europ Assistance reste tout de même largement le no 1 avec un chiffre d'affaires de 870 millions de francs (environ 174 millions \$), un bénéfice qui avoisine les 50 millions de francs (10 millions \$) et une prévision d'un milliard de francs de chiffre d'affaires d'ici la fin de l'année. Mondial Assistance vient relativement



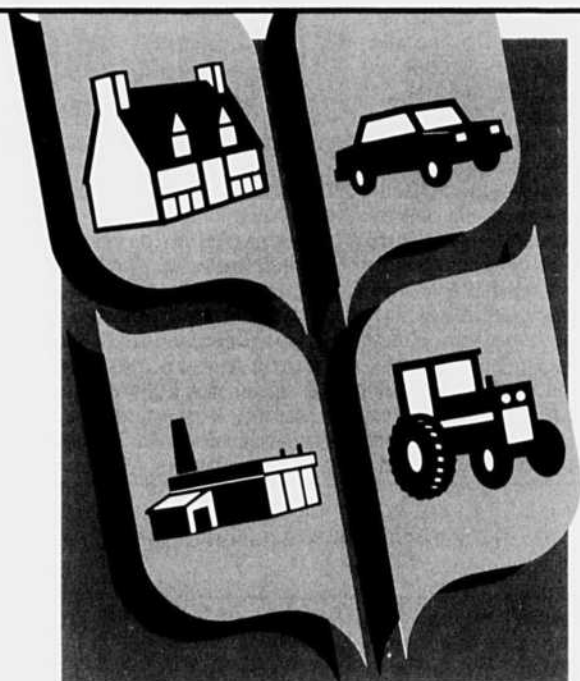
**Les partenaires-fondateurs:**  
**André Rosa, qui a eu la foi, et**  
**Pierre Desnos, qui avait eu**  
**l'idée.**

ciers qui viennent faire du change.

Pourquoi ne pas avoir pensé aux agences de voyage? «Parce que les Français, même encore aujourd'hui, ne passent pas beaucoup par les agences de voyage, explique Marc Peraud. C'est une profession qui est relativement malade en France. Elle ne fait pas voyager beaucoup plus de Français qu'elle ne le faisait il y a cinq ans. Le Français reste individualiste et ne pense pas à pousser la porte d'une agence pour acheter un voyage tout fait.»

Et les compagnies d'assurances? «Il y avait du dépit dans la décision de ne pas passer par elles, explique toujours Marc Peraud. Parce qu'elles n'ont pas voulu lui faire confiance, Pierre Desnos ne les a jamais aimées.»

«De plus, Europ Assistance était au départ une société anonyme parce que le carcan réglementaire et administratif aurait à tout jamais empêché M. Desnos de monter Europ Assistance. L'assurance, c'est du remboursement de frais a posteriori. Cela suppose des réserves financières solides, des immeubles, etc... Il faut pouvoir présenter des garanties aux



**BIEN S'ASSURER**  
*C'est du gros bon sens!*



**PROMUTUEL**

A ce logo vous reconnaitrez une entreprise digne de confiance: une des Sociétés mutuelles d'assurance générale membres du Groupe Promutuel, l'un des principaux assureurs au Québec. Assurance résidentielle, automobile, agricole et commerciale adaptée à vos besoins; service professionnel et personnalisé; fonds de garantie de plus de 4 \$ millions; apport économique et social dans votre région, voilà les caractéristiques qui font de votre décision de vous assurer auprès d'une Société mutuelle un excellent choix!

**UN VOISIN RASSURANT**

**Une annonce typique du genre de service offert, celle de Mondial Assistance, le numéro 2, tirée du Figaro Magazine de juin dernier.**

loin derrière avec un chiffre d'affaires de 150 millions de francs (30 millions \$), suivit d'Inter-mutuel Assistance (110 millions de francs ou 22 millions \$) et UAP assistance (100 millions de francs ou 20 millions \$).

Contrairement à Europ Assistance, du moins à ses débuts, ces sociétés pratiquent l'inclusion, c'est-à-dire qu'elles vendent des contrats d'assistance en complément d'un produit principal, par exemple avec une location de voiture, une carte de crédit ou de club, etc. L'avantage de cette technique c'est de pouvoir pratiquer des prix très inférieurs à ceux des contrats individuels comme ceux d'Europ Assistance. Par contre, l'entreprise qui vend ce type de contrats ne crée pas son propre service. Elle soustrait avec une société spécialisée.

Le point fort d'Europ Assistance reste son internationalisation. Le groupe réalise 55 p. cent de son chiffre d'affaires à l'étranger et possède 10 filiales. C'est avec les États-Unis et le Japon que les

**Colique néphrétique, par pitié, comment dit-on ça en bororo?**

Du que vous soyez, nous sommes là. A chaque heure du jour ou de la nuit, quoi qu'il arrive, téléphonez-nous. Nous agissons. Aussitôt nos correspondants médicaux et techniques interviennent. Ils parlent les dialectes les plus difficiles. Aussitôt dépanneuses, ambulances, avions sanitaires, équipes médicales spécialisées arrivent à votre secours. Partez tranquille jusqu'au bout du monde. Pour tous renseignements 16 (1) 42.57.12.22.

**MONDIAL ASSISTANCE**

Mondial Assistance. Partout, tout de suite.

contrats les plus prometteurs ont été signés.

Afin d'entrer de plain-pied au pays du Soleil levant sans trainer la connotation négative de l'étranger, Europ Assistance s'est associée avec un partenaire japonais pour créer une filiale commune, **Otas**. Europ Assistance est du coup parvenue à signer des accords avec quatre compagnies d'assurances mais surtout, en avril dernier, avec **Nippon Shinpan**, le

leader national des cartes de crédit. Ces cartes domestiques ont commencé une internationalisation grâce à leur rapprochement avec le réseau Visa.

Même phénomène aux États-Unis. Le groupe s'est associé avec les deux géants des cartes de crédit: American Express et Visa. Les 40 personnes du 1333 F Street à Washington ne répondent pas seulement aux appels d'assistance des Américains mais aussi... à ceux des Cana-

**Branchez-vous sur la France!**



**Radio France Internationale**

**Maintenant au Québec, l'actualité française et internationale, la culture et l'art de vivre en direct de Paris**

**Au réseau Télémedia**

- "Le tour du monde des correspondants": du lundi au vendredi à 4 h 45
- "Les informations françaises": du lundi au vendredi à 22 h 45
- "Les mots de la langue": le dimanche matin entre 9 h et 11 h
- Des nouvelles internationales par les correspondants de RFI dans tous les bulletins

**À la radio par câble**

- 24 heures par jour. Pour tout renseignement, contactez votre cablodistributeur.

**Au canal TV5**

- De minuit à 15 h en semaine.
- De minuit à 14 h la fin de semaine.

Radio France Internationale - B.P. 9516/75016 Paris, France



**Tout de suite, à chaud, quand les gens sont dans la détresse.**

diens. Car, Voyage assistance international (VAI), la société créée à Montréal, au 59 de la rue Saint-Jacques, avec l'assureur Franck Teller, est une société de commercialisation uniquement. Les activités canadiennes d'Europ Assistance n'en sont qu'à leurs premiers balbutiements. Des accords ont déjà été signés avec American Express Canada, Mutual of Omaha, Travellers, Imperial Life, Prudential, mais on souhaite en avoir d'autres avec Master Card et Visa. En attendant, VAI a des liens de travail avec La Laurentienne et des contrats avec les fonctionnaires du gouvernement en déplacement. ■

# Quand les fruits portent fruit.

C'est au fruit qu'on reconnaît l'arbre, en affaires comme ailleurs.

Et l'on reconnaît aujourd'hui le succès de A. Lassonde et Fils inc.

et sa filiale les Aliments Mont-Rouge aux jus de fruits Oasis,

Rougemont et Fruité. En 1962, A. Lassonde et Fils inc., alors

entreprise familiale, s'adresse à la Banque fédérale de développement; depuis, cette

association a mené l'entreprise sur le marché national, puis international. C'est dire

qu'avec un peu d'appui, les fruits... portent fruit. La Banque fédérale de développement

encourage les entreprises prometteuses en leur

accordant le financement nécessaire à la concrétisation

de leurs projets. Nos services

de prêts, de capital de risque, de

consultation, d'information, de

planification et de formation offerts

aux PME dans votre localité

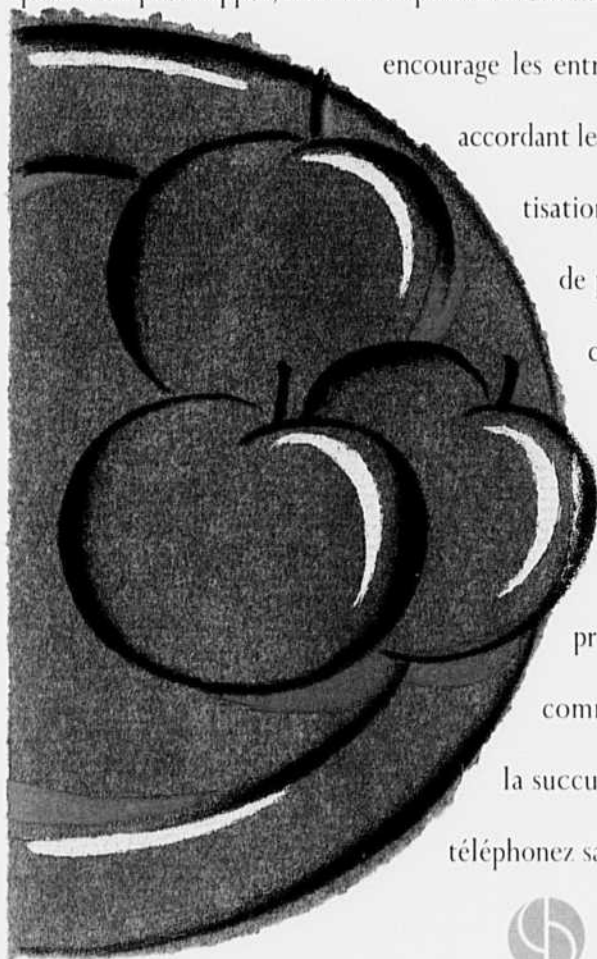
viennent s'ajouter à ceux du secteur

privé. Pour plus de renseignements,

communiquez avec le personnel de

la succursale la plus près de chez vous ou

téléphonez sans frais au 1 800 361-2126.



Banque fédérale  
de développement

Federal Business  
Development Bank

# UN MARCHÉ PRESQUE VIERGE

*La protection-voyage: un terrain à défricher pour les sociétés d'assistance, un second souffle pour les compagnies d'assurances. La concurrence s'annonce plutôt féroce.*

JUDITH BÉLANGER

**P**our répondre aux besoins d'une clientèle québécoise de plus en plus attirée par les pays étrangers, que ce soit pour les études, le travail ou le tourisme, les compagnies d'assurance ont dû s'adapter. Pour couvrir le risque du déplacement à l'étranger elles ont offert la protection-voyage. Si le concept n'est pas né d'hier (on vend le produit depuis 10 ans environ), les programmes offerts aujourd'hui au voyageur, eux, changent. Les stratégies de vente s'améliorent. Le marché s'ouvre.

Depuis environ deux ans, de nouveaux pions sont également apparus sur l'échiquier de la protection-voyage: les compagnies d'assistance. Elles ne proposent pas un produit d'assurances, mais bien de services. Et pour ces nouvelles sociétés installées depuis peu au Québec, le marché est, pour ainsi dire, naissant, donc à bâtir.

Chez les responsables du marketing de l'assurance-voyage, on s'accorde à

dire que le marché au Québec est en pleine croissance. Parce que les Québécois voyagent davantage et que la Régie de l'assurance-maladie du Québec (RAMQ) a adopté une nouvelle politique de remboursement.

Avant 1982, la Régie indemnisait à 100 p. cent les services de santé reçus à l'étranger; elle ne rembourse plus maintenant que la moitié des frais. Certains Québécois ont eu droit à de mauvaises surprises et à de grosses factures... Un séjour aux soins intensifs peut en effet atteindre de 6 à 10 000 \$ par jour aux États-Unis!

Durant l'année 87, les assureurs ont vendu au Québec pour 50 millions \$ de primes en protection-voyage. Ce qui n'est qu'une goutte d'eau dans le volume des primes vendues dans tous les domaines de l'assurance. «Encore 75 p. cent des Québécois quittent le pays sans assurances», affirme Gilles Morency, directeur des relations avec les intermédiaires à la

*Croix-Bleue*. Il y a quelques années, le Québec possédait le taux d'assurés (voyage) le plus bas au Canada.» M. Morency prévoit que le marché devrait se développer de façon très rapide au cours des cinq prochaines années.

Mais en attendant, réticence. Préjugés. Manque de conviction! S'exclament sur le même ton les responsables des ventes de contrats. «L'attitude des Québécois face à la protection-voyage est surprenante», constate Gilles Laroche, gérant de l'agence d'assurance *Le Voyageur* (reliée à Lloyd's), qui détient actuellement plus de la moitié du marché provincial. «Les gens ne se rendent pas vraiment compte, à cause de la fameuse «carte de plastique», de ce que peut coûter une hospitalisation. Quand on pense qu'en Europe certaines personnes voyagent avec deux, trois ou quatre cartes d'assurance-assistance!»

## DE NOUVEAUX PROGRAMMES

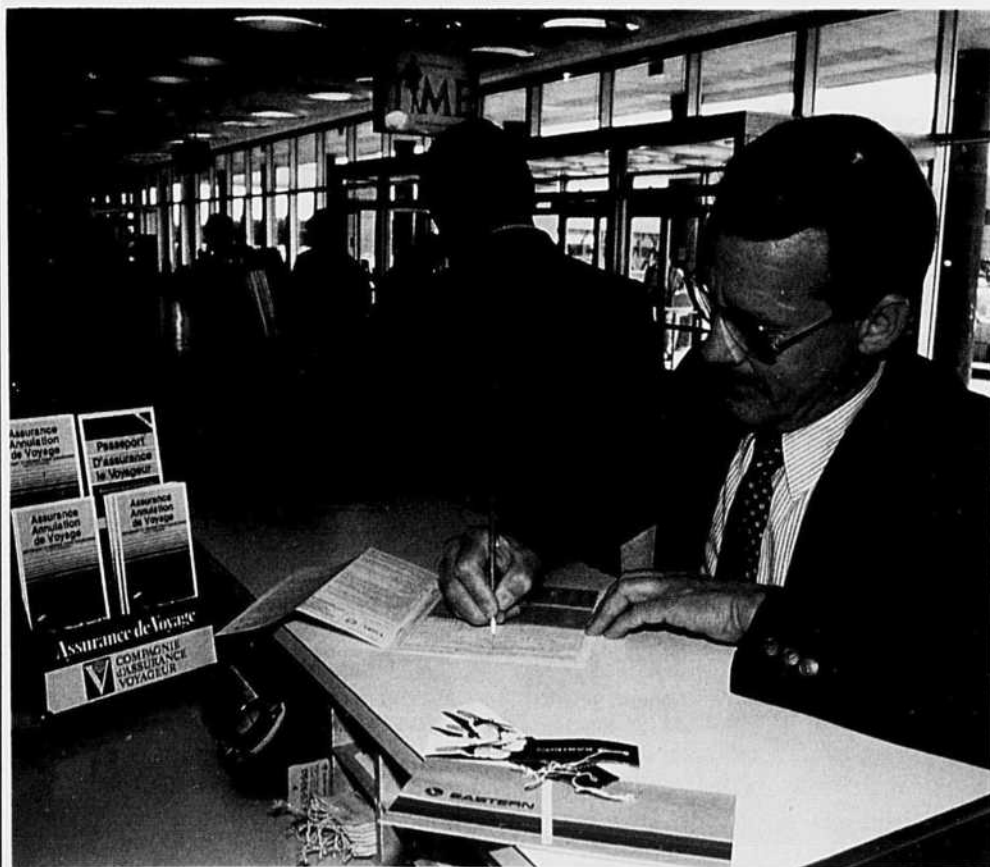
Une dizaine de compagnies d'assurances se partagent le marché québécois de la protection-voyage — ou plutôt se l'arrachent puisque la compétition y est très forte — et chacune à sa façon, en remaniant ses programmes, tente de conquérir une nouvelle clientèle par de nouveaux points de vente, ou en misant sur une catégorie de population spécifique.

L'agence *Le Voyageur*, par exemple, en plus de compter sur ses ventes via les agences de voyage, tentera d'aller chercher les voyageurs automobilistes par l'intermédiaire du CAA. La *Croix-Bleue*, pour sa part, offrira dès l'automne un programme spécial pour les personnes âgées, une catégorie de la population souvent mise à l'écart par les exclusions des polices d'assurances.

Alors que certaines sociétés comme *La Laurentienne* misent beaucoup sur la vente d'assurance-voyage par l'intermédiaire de leurs courtiers d'assurances générales, d'autres comme *La Mutuelle d'Omaha*, *Travelrite (Travellers)* ou *John Ingle (Le Nomade)* cherchent à atteindre le voyageur dans les agences de voyage, ou à l'aéroport même, dans le cas de *La Mutuelle*.

Quant à *Passeport Medic*, mieux connu sous le nom de *Carte Floride* (spé-

**Encore 75 p. cent des Québécois quittent le pays sans assurance-voyage.**



ROBERT FICHVERRY

cialisé dans l'assistance médicale aux États-Unis), sa clientèle se recrute surtout par le bouche à oreille effectué par les nombreux retraités qui passent l'hiver en Floride.

Mais n'est-ce pas un abus d'insécurité de la part des Québécois que de se munir d'une telle protection? Quelle est la proportion des assurés qui ont recours à une indemnisation? «Une personne sur cinq, répond Gilles Laroche de Le Voyageur. Et cela peut aller de l'hospitalisation aux soins intensifs de longue durée, à la simple consultation médicale.» Gérard Lavoie, responsable de l'assurance-voyage pour le groupe La Laurentienne (10 p. cent du marché québécois), affirme pour sa part que des 80 000 personnes assurées l'an dernier 5 p. cent ont effectué une réclamation. «Les trois quarts des demandes sont faites par des personnes qui ont entre 54 et 65 ans et qui vont à Miami, et cela concerne principalement les maladies du cœur», précise-t-il.

#### L'ASSISTANCE: UNE ENTRÉE EN SCÈNE

La formule de l'assistance-voyage est née voilà déjà 25 ans en Europe, mais les sociétés d'assistance internationale font actuellement leur entrée en scène au Québec.

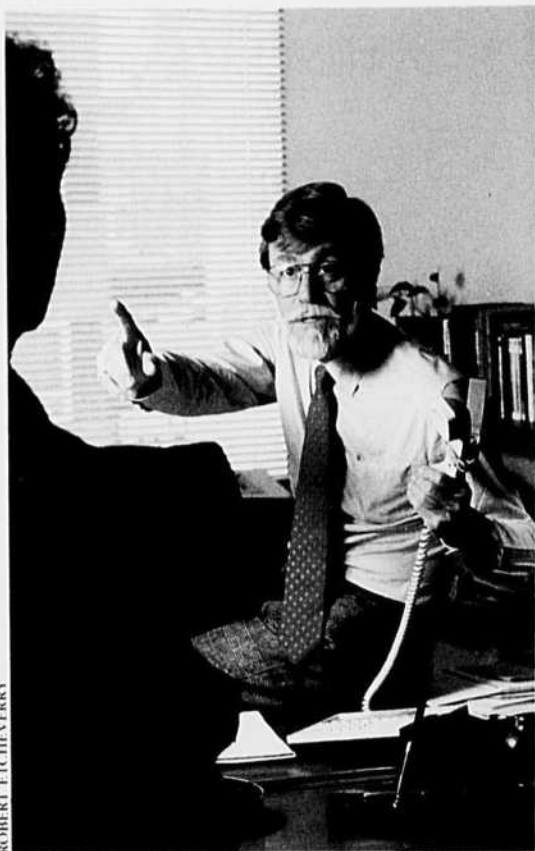
Rapatriement de la personne accidentée, assistance médicale d'urgence, éva-

cuation sanitaire, renseignements juridiques, avance de fonds, aide procurée à la suite d'un vol, prise en charge des enfants mineurs: voilà de façon sommaire ce qu'offre l'assistance. «Une intervention à chaud», comme le disent si bien les responsables de ces sociétés. En fait, il s'agit ici de compagnies de services. Rien à voir avec l'assurance.

Une façon de récupérer le marché québécois de la protection-voyage déjà développé par les assureurs? Pas vraiment. Mais il y a tout de même un litige actuellement entre ces deux types de sociétés. «Il va falloir trancher la question assez rapidement», estiment les assureurs. Voilà pourquoi l'Inspecteur général des institutions financières a ouvert le dossier il y a trois mois. «Notre préoccupation, c'est de vérifier que ces sociétés ne vendent pas de l'assurance», affirme Claude Coulombe, directeur de la surveillance de la pratique des intermédiaires. Sinon, ce ne sont plus des compagnies de services, mais bien d'assurances. Nous étudions maintenant les cas un à un.»

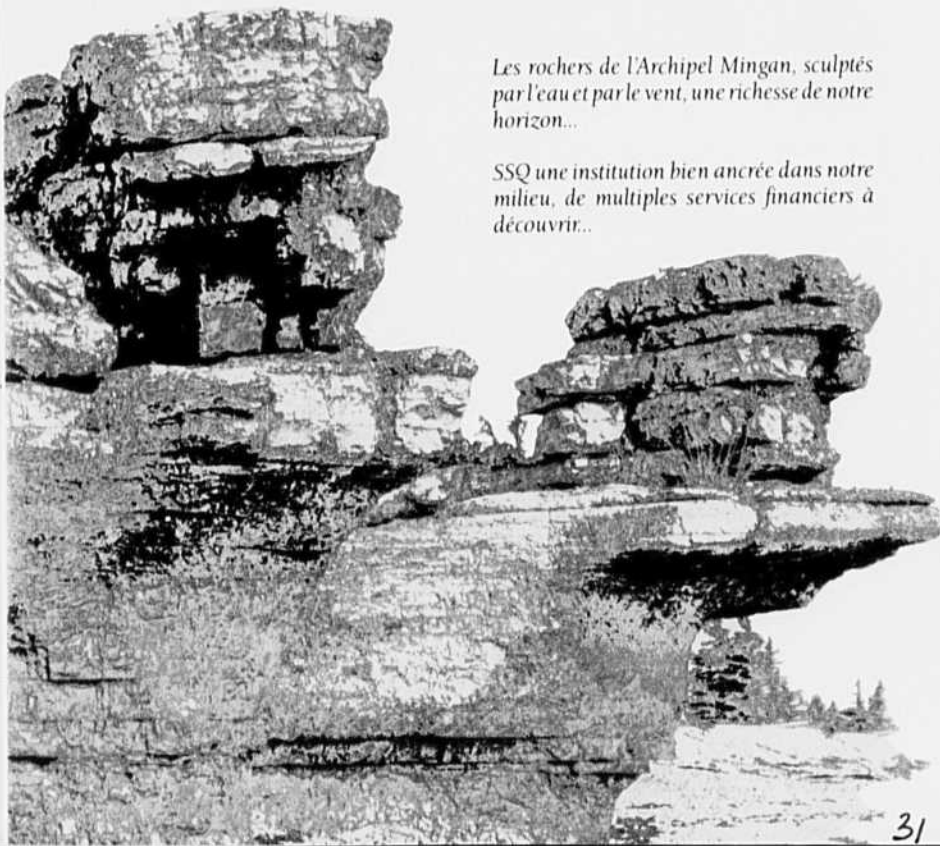
Pourquoi les compagnies d'assistance ont-elles tant tardé à se lancer sur le marché québécois? «La structure des assurances offrait déjà au client une protec-

**Yves Audet, d'Evacmed. Rendre des services complètement inattendus.**



ROBERT ETCHERRY

# Une richesse à découvrir



*Les rochers de l'Archipel Mingan, sculptés par l'eau et par le vent, une richesse de notre horizon...*

*SSQ une institution bien ancrée dans notre milieu, de multiples services financiers à découvrir...*

#### POUR LA SÉCURITÉ DES GROUPES :

- Assurance-vie • Assurance-médicaments
- Assurance-invalidité • Assurance-maladie
- Assurance-hospitalisation • Assurance-soins dentaires
- Régimes de retraite • Assurance-automobile • Assurance-habitation

#### POUR LES BESOINS DE L'INDIVIDU :

- Sécurer • Reer SSQ • Rentes viagères • Ferr
- Assurance-vie • Prêts hypothécaires

**SSQ**  
Mutuelle  
d'assurance-groupe

Siège social  
2525, boul. Laurier  
Sainte-Foy, Qué.  
G1V 4H6  
(418) 651-7000

#### Succursales

MONTRÉAL-CENTRE / MONTRÉAL ESTRIE / QUÉBEC  
(514) 285-8880 / (514) 521-7365 / (418) 659-4363

## LA RENAISSANCE D'UN CLASSIQUE: LA CADILLAC FLEETWOOD.

En s'inspirant du "style" classique de Cadillac, on a redessiné et allongé la Fleetwood 1989 pour qu'elle personnifie l'amalgame parfait de perfectionnements techniques, d'élégance et de luxe inhérents à Cadillac.

De sa magnifique nouvelle calandre à ses superbes jupes de passages de roues arrière, la Cadillac Fleetwood 1989 affiche le caractère particulier que les acheteurs canadiens de voitures de grand luxe ne retrouvent plus souvent de nos jours.

Dans cette voiture de grand luxe authentique à 6 places, le conducteur et les occupants goûtent un confort et des performances jamais réunis sous un même toit, grâce à une gamme d'éléments marquants des plus étendues.

Les accélérations en douceur de la Fleetwood sont engendrées par l'impressionnant V8 de 4,5 litres, monté transversalement et à injection digitale de carburant, une exclusivité de Cadillac.

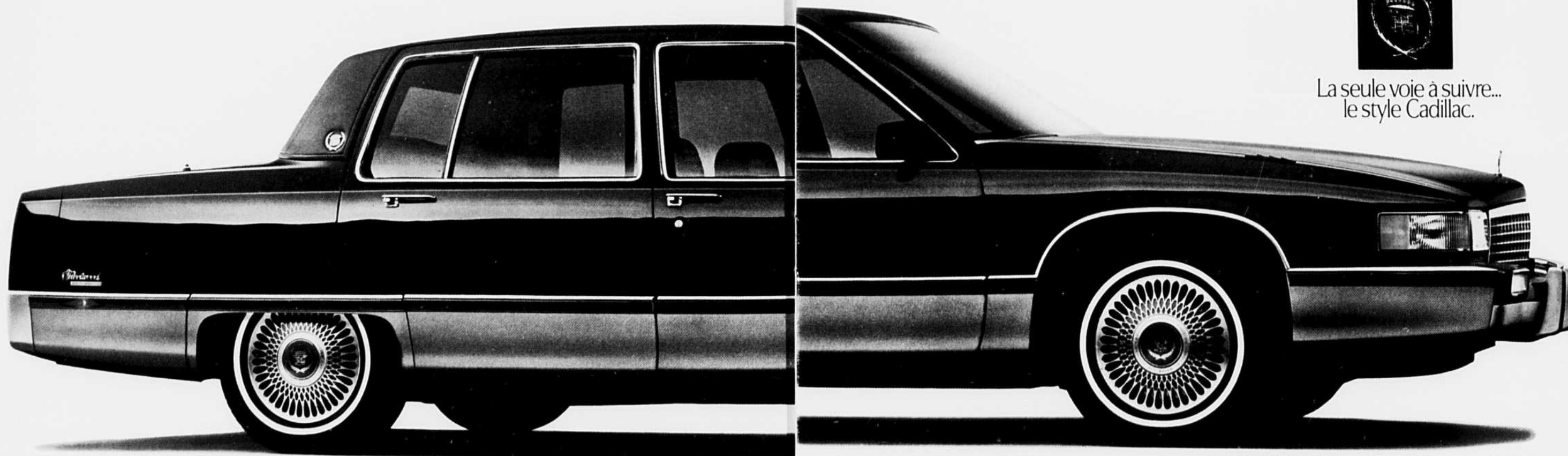
Les freinages s'effectuent avec autant de douceur grâce au superbe système de freinage antipatinage Teves, qui est commandé par

deux microprocesseurs de 4 Ko. Bien entendu, ce système fait partie de l'équipement standard.

Grâce à sa longueur accrue, la Fleetwood présente un habitacle spacieux comme nulle autre voiture. Il faut vous rendre chez votre concessionnaire Cadillac afin d'avoir un aperçu du raffinement et du sublime confort de ce classique.

Comme preuve irréfutable de notre confiance vers la Fleetwood 1989, nous l'appuyons avec la garantie de 3 ans ou 100 000 kilomètres la plus complète et la plus concrète de notre histoire, telle que représentée par la Carte Cadillac.\*

Nous tirons peut-être une trop grande fierté de la Fleetwood, mais vous admettrez qu'elle est la plus belle Cadillac que nous ayons jamais construite.



*Cadillac Fleetwood*



La seule voie à suivre...  
le style Cadillac.

Pour obtenir le catalogue Cadillac ou des renseignements sur la LOCATION PLUS, téléphonez en tout temps au 1-800-465-3273.

\*Demandez tous les détails chez votre concessionnaire Cadillac.

tion importante, indique Gilles Laroche, du Voyageur. C'est depuis les modifications de 1982 sur le remboursement accordé par la RAMQ que le service de l'assistance devient presque nécessaire pour nous. En fait, cela nous permet de limiter les dépenses. Nous préférons payer les frais de rapatriement d'un assuré en difficulté plutôt que de recevoir la note salée d'une hospitalisation à l'étranger.»

Et l'assistance peut même devenir rentable pour la Régie: «Cela nous évite de payer 50 p. cent d'un coût d'hospitalisation qui a souvent été surévalué. On estime, par exemple, que les frais encourus aux États-Unis sont cinq fois plus éle-

médicale et seulement en territoire américain, a survécu depuis 1978.

La partie est de nouveau lancée. «Depuis environ un an, tout le monde veut partir sa compagnie d'assistance, confie René Rockbrune, directeur général de l'assurance-voyage à La Mutuelle d'Omaha, dont le service est garanti par *Europ Assistance*. «Mais on ne démarre pas une entreprise de ce genre n'importe comment. Pour donner un bon service au voyageur, il faut pouvoir investir beaucoup d'argent, un million \$ par exemple, de façon à obtenir un réseau complet de communication et une excellente organisation.»

Entre *Evacmed*, *SOS International*, *Les Associés en Assistance aux Assurés (Le Voyageur)* et *Europ Assistance*, la compétition sera importante en terre québécoise. D'abord parce qu'il n'y a aucune loi sur la tarification des services d'assistance. Mais aussi parce qu'aucun ministère n'a sous sa juridiction la surveillance de ces compagnies. En France, par exemple, ce type de service est légitimé par le département des assurances du pays.

Au Québec, il y a en fait deux types de sociétés: celles qui offrent de l'assistance «physique» et les autres qui proposent plutôt de l'assistance «directionnelle». Les premières réussissent, grâce à des effectifs très importants, à apporter un service complet à la personne en difficulté: des médecins ou des responsables locaux se rendent sur place, n'importe où dans le monde, pour prendre en main la situation, quand cela est nécessaire. Dans le second cas, tout se fait par l'intermédiaire du téléphone et il s'agit plutôt de diriger le client à l'autre bout du fil vers les bonnes adresses. Dans un cas grave, la compagnie délèguera une société intermédiaire pour effectuer le rapatriement.

#### CLIENTS: LES ASSUREURS

«Le seul marché que nous visons pour le moment est celui des compagnies d'assurances. Notre produit vient se greffer sur les contrats d'assurance-voyage, accident-maladie ou d'assurances collectives, pour un prix équivalent à 2 p. cent environ du total des primes de l'assuré», explique Yves Audet, président de la société internationale *Evacmed*. Depuis trois ans, cette compagnie québécoise d'assistance physique a pu recruter, de cette façon, 100 000 assurés au Québec.

*Evacmed*, qui compte déjà parmi ses clients le groupe *Desjardins* et *Provinces-Unies*, est également devenue mandataire depuis août dernier de la Croix-Bleue. «Nous comptons augmenter le nombre de nos abonnés à un million, ce qui nous permettrait d'obtenir pas loin de 50 p. cent du marché québécois», affirme Yves Audet. C'est surtout grâce à une entente avec la compagnie d'assistance française *Mutuaide* qu'*Evacmed* peut compter sur le travail

de 3 000 correspondants à l'étranger, principalement en Afrique et en Europe.

«Notre clientèle se trouve à 75 p. cent parmi les grandes corporations américaines», explique pour sa part Pierre Desmarais, président de *SOS International*, qui compte aujourd'hui 12 millions d'abonnés en Amérique du Nord. «Nous demandons un tarif de base de 3 000 \$ par corporation, pour l'ensemble des employés. Nous lui envoyons ensuite une facture dans le cas d'une assistance apportée à un de ses membres lors d'un déplacement à l'étranger, et la corporation se fait ensuite rembourser par son propre assureur. Dans le cas d'un contrat individuel, c'est-à-dire directement avec le voyageur, notre compagnie est réassurée. Notre service est également offert en vertu de certains contrats d'assurance-voyage», précise Pierre Desmarais.

*SOS International*, dont le siège social est déménagé de Philadelphie à Montréal depuis le mois dernier, possède actuellement comme clients québécois des sociétés comme *Alcan*, *Bombardier*, *Bell Canada*, *Lavalin*. Grâce à ses 1 200 médecins correspondants à travers le monde, ses 32 centres d'alerte et de services locaux ainsi qu'un matériel médical lui appartenant, *SOS International* effectue toutes ses opérations techniques et administratives sans avoir recours à des sous-contractants.

Actuellement, au Québec, aucune des compagnies d'assistance ne vend son service directement au voyageur.

«Notre meilleure publicité, dit Yves Audet d'*Evacmed*, c'est de rendre des services complètement inattendus à la personne en difficulté. Envoyer un chauffeur à quelqu'un qui a des ennuis, se rendre sur place en un temps record, tout cela contribue à la bonne réputation d'une compagnie.»

En plus de ces petits services qui, normalement, ne sont pas compris dans le contrat, les cas sérieux d'assistance sont relativement élevés: deux rapatriements de Québécois par semaine pour *Evacmed*, alors que *SOS assistance* comptait 680 cas médicaux en 1986, dont une très forte proportion de...bébés prématurés!

Pour Pierre Desmarais, «le meilleur moyen de vendre notre produit, c'est de faire valoir notre expérience. Nous demandons à nos futurs clients de se renseigner auprès d'une personne déjà assistée. C'est exactement comme ça que nous avons vendu *SOS International* aux États-Unis.»

Un seul nuage plane pour le moment au-dessus des compagnies d'assistance québécoises: le *dumping*. «Notre grosse crainte dans le moment, confie Yves Audet, c'est de voir arriver une compagnie européenne importante qui, sans scrupules, attaquerait le marché en faisant des coupures drastiques de prix pour fonctionner à perte durant trois ou quatre années. Nous ne sommes pas protégés contre ce genre de pratique.» ■



ROBERT FUCHS/VEERY

**Gilles Laroche, du Voyageur. Bientôt via les agences de voyage et le Club automobile.**

vés qu'au Québec pour un même traitement!» affirme Pierre Boucher, directeur des communications à la RAMQ.

#### PAS BESOIN DE PERMIS

En 1973, les Québécois commençaient à conquérir de nouvelles destinations de vacances, et Claude Giroux, ancien producteur de cinéma aux États-Unis, a voulu ouvrir la route de l'assistance à Montréal en fondant sa propre société. Confronté à l'inexistence d'un marché québécois, il ne tarda pas à déménager ses pénates à New York. Seul actionnaire de *SOS International*, sa compagnie est entre-temps devenue un géant de ce service aux États-Unis. En 1982, la société *Medex* est venue également sonder le terrain ici. Même phénomène d'expatriement. Seul *Passeport Medic*, qui offre de l'assistance

# Qu'est-ce qu'une PME et une multinationale peuvent bien avoir en commun?

La Sun Life. Une alliée solide, prête à participer à l'essor de votre entreprise... quelle que soit sa taille.

En matière de programmes d'avantages sociaux, nous offrons aux entreprises comptant trois personnes ou plus la même gamme de produits et services qu'aux grandes entreprises, comme des régimes d'assurance-vie, d'assurance-maladie, d'assurance dentaire, d'assurance décès et mutilation accidentels, et des régimes d'assurance invalidité de courte et de longue durée.

Hésitez-vous à établir un programme de retraite pour vos employés parce qu'il pourrait s'avérer trop coûteux, complexe et difficile à gérer? Certaines formules de retraite de la Sun Life ont été spécifiquement conçues pour satisfaire aux besoins et aux exigences du personnel des petites et moyennes entreprises d'aujourd'hui.

Grâce à un programme d'avantages sociaux bien conçu, vous pouvez garder à votre service des employés compétents et ainsi atteindre rapidement les objectifs de stabilité et de prospérité que vous avez fixés pour votre entreprise.

En plus de nos tarifs concurrentiels, vous bénéficiez de conditions des plus avantageuses, comme le règlement sans délai des réclamations, effectué directement de notre bureau de Montréal. En outre, la gestion de votre régime de prévoyance est simple. Une équipe de représentants qualifiés est à votre disposition à la grandeur du Québec pour répondre à tous vos besoins.

Quand vous faites affaire avec la Sun Life, vous traitez avec une compagnie qui possède une vaste expérience et qui a contribué à l'essor d'un grand nombre d'entreprises comptant aujourd'hui parmi les plus importantes du Canada.

La Sun Life... un rouage important de votre réussite!



**SunLife  
du Canada**

1155, rue Metcalfe  
Montréal (Québec) H3B 2V9  
Tél.: (514) 866-2542



ANNE GARDON

# L'ÉDITION QUÉBÉCOISE OU LA FORCE FRAGILE DE LA JEUNESSE

*L'édition québécoise, c'est 145 millions \$. Cela en fait une industrie en relative bonne santé mais toujours modeste et bien fragile, malgré les récents succès de librairie de certains auteurs. Le défi des années à venir? L'autonomie financière des maisons québécoises.*

UN DOSSIER DE JEAN-ROBERT SANSEÇON

**J**amais dans la jeune histoire de l'édition québécoise avait-on vu de tels succès de librairie. Jamais non plus, nos auteurs et nos éditeurs n'étaient parvenus à conquérir si largement le coeur des Québécois, et surtout des Québécoises puisque 60 p. cent des lecteurs sont des lectrices.

Les Beauchemin, Tremblay, Cousture, Noël, Laberge, sont les nouveaux héros de ce que le directeur de **VLB éditeur**, Jacques Lancôt, ose nommer un *star system*. Les ventes du *Matou* de Yves Beauchemin, à titre d'exemple, dépassent à ce jour le million de copies vendues à travers le monde. Un record pour le Québec!

## DU SOLIDE QUE TOUT ÇA?

Mais attention à la marche! S'il est juste de prétendre que le monde de l'édition connaît présentement de bonnes années, il ne faut pas s'illusionner et croire que la partie est gagnée. Pour quelques cas spectaculaires dont les médias se sont chargés de faire des vedettes au même titre que nos artistes de la scène ou du cinéma, il y a la bonne moyenne au bâton d'un honnête éditeur et de ses talentueux poulains.

«Chez VLB, nous tirons en moyenne 1 500 exemplaires d'un ouvrage et nous accumulons les titres vendus à seulement 200 exemplaires», souligne Jacques Lancôt. Heureusement, il y a les loco-

motives comme le duo *Maryse* et *Myriam* de Francine Noël, vendus à près de 20 000 exemplaires chacun, et quelques autres succès plus modestes comme le *Comment faire l'amour avec un nègre...* de Dany Laferrière (6 000) ou *Eroshima* du même auteur (4 000), ou encore les *Comptes gouttes* de Plume Latraverse (4 000). Mais c'est encore bien peu...

Chez **Boréal**, «le petit Seuil québécois» selon l'expression du vice-président Pascal Assathiany, on a aussi sa locomotive qui, cette année, avait nom Claude Charron avec plus de 12 000 exemplaires vendus de son roman *Probablement l'Espagne*. Mais là encore, le



## L'EXCELLENCE EN ASSURANCE.

La Capitale, compagnie d'assurance générale, vous offre **DIRECTEMENT SANS INTERMÉDIAIRE**, un programme d'assurance automobile, résidence et biens personnels dont les avantages se traduisent notamment par le meilleur rapport **QUALITÉ/PRIX**.

Avec un réseau de bureaux actifs rayonnant aux quatre coins du Québec, La Capitale est vraiment la compagnie la mieux placée pour

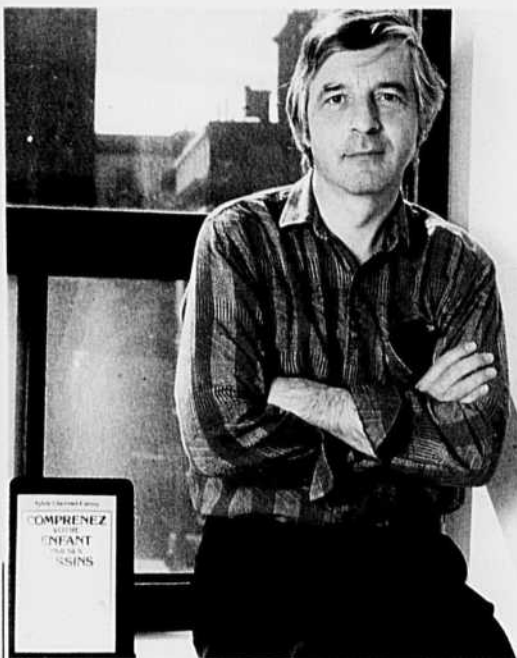
répondre efficacement à vos besoins et vous donner un excellent service.

Un personnel hautement compétent en assurance générale vous assure une information précise, un contrat à votre satisfaction et une réclamation rapide.

Si vous êtes de ces personnes qui recherchent l'excellence, en voici l'assurance: La Capitale. Appelez-nous ou mieux encore, passez à la succursale de votre région.



**La Capitale**  
Compagnie d'assurance générale



**André Bastien. Il est important de «canadianiser» le marché.**

tirage moyen d'un premier roman dépassera rarement les 3 000 exemplaires.

Selon un rapide calcul fait à partir des chiffres fournis par la Bibliothèque nationale du Québec pour 1985, il s'est publié cette année-là, au Québec, un total de 3 638 nouveaux livres de tous genres, dont le tirage moyen (et non les ventes!) s'établissait à 2 458 exemplaires. À eux seuls, les textes littéraires regroupaient 428 nouveaux titres d'un tirage moyen atteignant 2 296 exemplaires.

Quant aux ventes, il n'existe malheureusement pas de chiffres officiels, les éditeurs étant à ce sujet, règle générale, ou très avares d'informations ou trop bavards pour qu'on les croit... Il n'est cependant pas exagéré d'évaluer le nombre de livres vendus en moyenne au Québec à moins de 1 000 exemplaires pour les titres littéraires, et entre 5 000 et 10 000 exemplaires pour les livres pratiques et le manuel scolaire.

Alors comment nos éditeurs de littérature générale (essais, romans, poésie, etc.) peuvent-ils parvenir à survivre dans un tel contexte? «Il y a le fonds et les subventions!» s'exclament en chœur tous les éditeurs. Pascal Assathiany explique: «D'abord, il faut tirer au moins 40 p. cent de notre chiffre d'affaires de notre fonds littéraire, c'est-à-dire de la vente de livres déjà publiés les années précédentes et réimprimés; ensuite il y a les subventions qui permettent d'abaisser d'un tiers le seuil d'amortissement pour la production d'un livre.»

Quoique différente sous plus d'un angle, la situation financière des éditeurs de «livres pratiques» — jardinage, psychologie quotidienne, etc. —,

comme **Les Éditions de l'Homme**, est aussi très liée à la création, au fil des ans, d'un fonds d'édition important et à l'obtention d'une aide gouvernementale. «Sans les subventions, nous aurions eu de la difficulté à traverser la crise de 1982», avoue l'ex-directeur des Éditions de l'Homme, Bernard Prévost — récemment remplacé par Mme Francine Montpetit — et dont la maison tire 50 p. cent de son chiffre d'affaires annuel des ventes d'ouvrages réimprimés.

Un titre tel que *Comment nourrir son enfant* s'est vendu à 200 000 exemplaires en treize ans, à raison d'une dizaine de milliers par année. L'auteur, Louise Lambert-Lagacé, procède régulièrement à la mise à jour de son ouvrage.

La publication de ce type d'ouvrage, qui connaît une popularité croissante aussi bien ici qu'en France — où les Éditions de l'Homme offrent déjà les deux tiers de leurs titres — exige un réseau de diffusion particulier. Ici, la librairie ne suffit plus: il faut être partout, les gens

du Parti n'en ont pas voulu!»

Par contre, chez **Québec Amérique**, en plus des encarts dans les pages littéraires des quotidiens et des magazines, on a tenté une nouvelle expérience à Noël l'an dernier en imprimant 900 000 exemplaires d'un dépliant luxueux, inséré dans tous les journaux et qui invitait les lecteurs à se procurer le *Dictionnaire thématique visuel* par retour du courrier. «Une opération risquée, souligne le président Jacques Fortin, qui exigeait des ventes d'au moins 150 000 \$ pour couvrir les frais.» Résultats: à la mi-janvier on avait reçu 4 000 demandes totalisant plus de 200 000 \$ de ventes.

#### **HOMMES D'AFFAIRES ET LITTÉRAIRES**

«Ce qui a beaucoup changé dans le domaine de l'édition depuis quelques années au Québec, et pour le mieux, c'est que nos éditeurs sont devenus des hommes d'affaires, alors qu'auparavant ils étaient surtout des passionnés de lit-



PHOTO ANNE GARDON

ne doivent pas avoir à marcher plus de trois rues pour trouver ce type de livre. Les Éditions de l'Homme appartient au groupe **Sogides** qui contrôle aussi les Éditions du Jour, Les Quinze et qui possède sa propre maison de diffusion, les Messageries ADP.

Pour la promotion de ses ouvrages, la maison consacre pratiquement tout son budget d'un demi-million de dollars à l'achat de la dernière page du télé-horaire distribué chaque semaine dans les quotidiens.

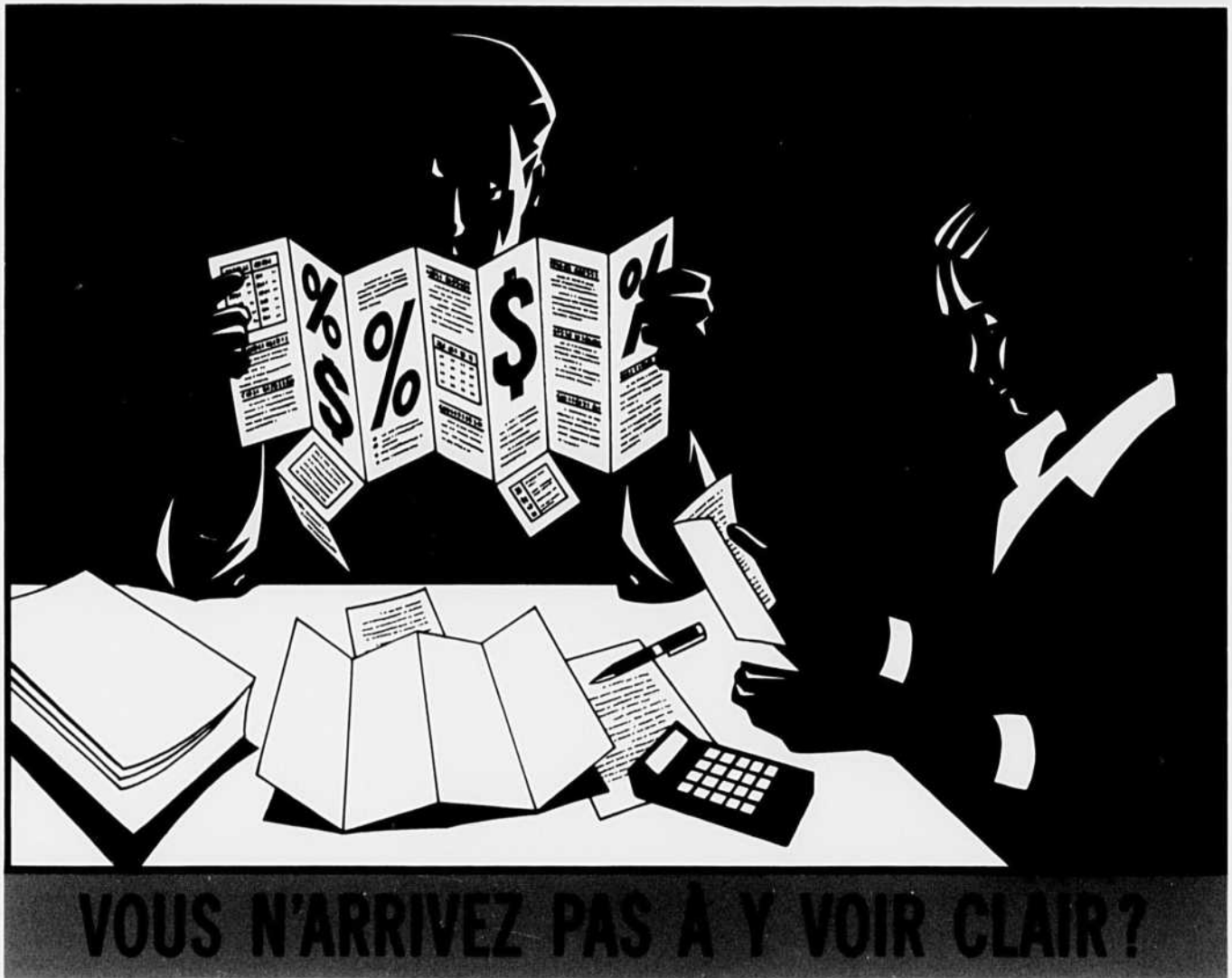
Les stratégies de diffusion et de promotion varient d'un éditeur à l'autre, selon le public visé. Chez VLB éditeur, on a dépensé 50 000 \$ l'an dernier pour les lancements, les posters, la publicité dans les journaux et les magazines littéraires. Chaque campagne de promotion comporte ses risques: «Pour Jean Doré par exemple, on a investi 7 000 \$ dans la promotion, dont un lancement très chic à la Place des Arts, mais on n'a pas vendu 1 000 livres! Même les membres

**Hervé Foulon. La seule province où les montants alloués sont secrets.**

térature», commente l'auteur à succès Yves Beauchemin, ancien président de l'Union des écrivains devenu membre du conseil d'administration de Québec Amérique.

Yves Beauchemin a raison: quel que soit leur intérêt respectif pour la chose littéraire, les Fortin, Assathiany, Stanké, Lespérance (Sogides), Bastien (Libre Expression), sont d'abord des hommes d'affaires, chacun ayant choisi son secteur d'intervention dans cette industrie très concurrentielle.

Même certains éditeurs de taille plus modeste, installés en région, ont dû adapter leur politique éditoriale aux difficiles contraintes imposées par le marché. Les **Éditions JCL** de Chicoutimi par exemple, éditeur des socurs *Lévesque* (7 500 exemplaires vendus), du roman *Rock* (6 000) et du pathétique témoi-



**E**st-ce que l'univers des REÉR, des assurances et autres produits financiers vous laisse dans le noir le plus complet?

Alors, faites appel à votre agent d'assurance-vie.

Il peut vous guider dans le choix de vos objectifs financiers et vous proposer les moyens qui vous permettront d'atteindre votre sécurité financière.

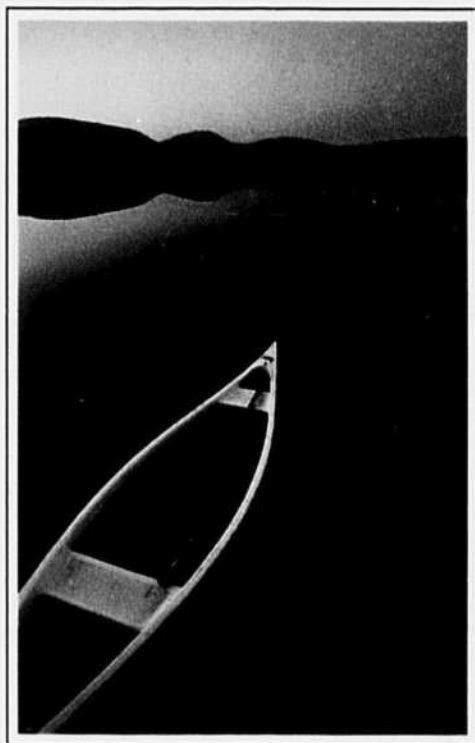
Et vous pouvez lui faire confiance parce qu'il prend le temps de vous écouter, afin de connaître exactement vos besoins.

Les conseils de votre agent d'assurance-vie peuvent aller bien au-delà de l'assurance. Consultez-le.

Il saura... vous éclairer!



Association canadienne  
des compagnies d'assurances  
de personnes inc.



Si vous avez mieux à faire pour occuper vos temps libres que de gérer l'argent que vous prenez déjà assez de temps à gagner, alors songez au Service V.I.P. Royal<sup>MC</sup>, exclusif à la Banque Royale.

C'est un ensemble de services conçu tout spécialement à l'intention de nos clients financière-

ment actifs. Il offre les outils ainsi que la souplesse nécessaires pour gérer plus efficacement vos revenus.

Le Service V.I.P. Royal comprend, entre autres avantages, une carte Visa première dont la limite de crédit est établie à \$5,000 ou plus; une marge de crédit V.I.P.<sup>®</sup> qui vous donne automatiquement

Le Service V.I.P. Royal.

Si vos priorités  
sont ailleurs...

accès à un crédit minimum de \$5,000 et un compte-  
chèques à intérêt quotidien V.I.P. avec protection  
contre les découverts.

Et, il va de soi, que votre cotisation mensuelle  
couvre tous les frais bancaires habituellement  
reliés à ces services.

Parlez à un directeur de comptes de la

Banque Royale du Service V.I.P. Royal. Il vous  
permettra de consacrer encore plus de temps  
à vos priorités.



**BANQUE ROYALE**

gnage d'*Eliza T* (37 000), a vu son chiffre d'affaires grimper au rythme annuel de 25 p. cent depuis trois ans, après avoir décidé de publier des oeuvres plus populaires. «Chaque éditeur a dans l'âme le désir de survivre!» comme l'exprime son directeur.

Certains éditeurs pourtant, comme les éditions **Des Forges, L'Hexagone** ou **VLB**, pour n'en nommer que quelques-uns, ne tiennent pas à s'identifier à «une industrie», selon le mot de Jacques Lanctôt, tout en souhaitant une croissance de popularité de leurs titres. «Publier de la poésie et du théâtre, lance-t-il, ça n'est pas et ne sera jamais rentable. La littérature est d'abord question de culture!» Avec des ventes de 200 000 \$ à peine, l'an dernier, malgré la publication de plus de 40 titres littéraires, on comprend aisément la position de Lanctôt et l'importance pour **VLB** éditeur des

125 000 \$ de subventions obtenus de différentes sources en 1987.

Selon Statistique Canada, le chiffre d'affaires de tous les éditeurs québécois réunis était de 144,3 millions \$ en 1985-86.

Est-ce peu ou beaucoup? Tout dépend évidemment à quoi on compare ces chiffres: à celui de **Provigo**, qui atteignait 4,7 milliards \$ cette année-là, à celui des 25 agences de publicité dont les contrats totalisaient 700 millions \$ au Québec seulement cette même année, ou encore à celui de l'industrie du cinéma québécois dont le produit de la vente et de la location de films et de vidéos était de 56 millions \$.

En somme, si l'industrie du livre est, dans son ensemble, resplendissante de santé et affiche l'image brillante d'une jeune star au panthéon de la culture, elle n'en reste pas moins économiquement

fort modeste et toujours bien fragile.

Le défi des années à venir, si l'on en croit **Micheline Tremblay**, directrice générale des **Éditions Fides**, dont on a fêté cette année les cinquante ans d'existence, ce sera justement «d'assurer l'autonomie financière de nos maisons québécoises».

En effet, si certaines boîtes comme **Québec Amérique**, **Sogides** ou la plupart des éditeurs de manuels scolaires, ont désormais les reins assez solides pour s'adapter au changement, plusieurs autres maisons éprouvent des difficultés à seulement se maintenir à flot. On pense à des maisons aussi respectable que **Pierre Tisseyre**, dont la survie et la relance éventuelle dépendent maintenant du dynamisme de son nouveau directeur, l'écrivain **Robert Soulières**, qui a promis des changements majeurs; on pense aussi à **Leméac** dont la mort a

## Jacques Fortin: La guerre qui vient sera celle des droits de traduction

Jacques Fortin, c'est le pdg aux doigts d'or de **Québec Amérique**. Ses succès ne se comptent déjà plus. *Le Matou*, *Les Filles de Caleb*, *Attendez que je me rappelle*, le *Dictionnaire thématique visuel*, le *Dictionnaire des médicaments*, *La guerre des tuques*, *Bach et bottine...*

Quarante-cinq titres publiés chaque année, plus de 200 000 exemplaires des différents livres au catalogue réimprimés l'année dernière... et j'en passe!

mes de logistiques inhérents au développement d'une PME en période de croissance accélérée, ce qui occupe surtout M. Fortin ce sont les nombreux projets de co-éditions et de vente de droits de son chouchou, le fameux *Dictionnaire thématique visuel*.

«À Québec, on nous avait encouragés d'entreprendre cette aventure et suggéré de laisser le domaine des dictionnaires aux Français; à Ottawa, aucune aide non plus, aucun programme n'étant prévu pour un tel projet. Tant pis!» **Québec Amérique** a investi 900 000 \$ dans la production de son dictionnaire. «Ayant été formé chez Larousse, je savais qu'il y avait place pour un produit de ce genre, et la rencontre du linguiste **Jean-Claude Corbeil**, devenu auteur du dictionnaire, m'a convaincu de l'intérêt du projet.»

Un an après sa publication, le dictionnaire a déjà fait ses frais. Distribué dans une centaine de pays, dont bientôt la Chine populaire, il est traduit (ou le sera sous peu) en une vingtaine de langues. «Nous privilégions la vente de droits plutôt que la production maison, puisqu'il nous serait difficile d'assurer nous-mêmes une très large diffusion mondiale.» En 1986-87, Q.A. a perçu quelque 426 000 \$ de ses ventes de droits à l'étranger, «du profit net!» comme le dit lui-même Jacques Fortin.

Le dictionnaire a séduit des maisons aussi prestigieuses que **Harrap's** en Angleterre et **Facts on File** aux États-Unis. Seuls les éditeurs français

ont fait la fine gueule au plan commercial, exigeant de Q.A. qu'elle cède tous ses droits pour l'Europe entière, ou encore, dans le cas de **Hachette**, en signant un contrat pour ensuite décider de ne pas publier le dictionnaire, ce qui a forcé Fortin à traîner **Hachette** devant les tribunaux.

«Les éditeurs français nous méprisent et nous font une très mauvaise réputation auprès des autres éditeurs étrangers. La guerre qui s'en vient dans l'édition sera celle de l'acquisition des droits de traduction d'ouvrages américains pour le Canada, ce que les agents littéraires français, qui considèrent le Canada comme faisant partie intégrante de leur propre territoire de ventes, refusent toujours d'accepter.»

Il cite l'exemple du *best-seller* mondial *Anne... La maison aux pignons verts* de la canadienne **Lucy Maud Montgomery**, décédée en 1942. **Québec Amérique** a obtenu les droits pour la version française après que la succession familiale de l'auteur eut refusé la version de **Hachette**. «Nous avons même été finalistes pour un prix de traduction en France!»

Pour les prochaines années, Jacques Fortin se propose de mettre en marché de nouvelles versions de son dictionnaire, grâce à une entente avec **Apple** qui devrait conduire à améliorer la présentation graphique des illustrations. Il est aussi question de publier d'autres dictionnaires, dont un dictionnaire des difficultés de la langue française «très particulier» qu'on doit trouver en librairie dès cet automne. Au total, des investissements de plus de 3 millions \$ sont prévus d'ici cinq ans.

Sans oublier, bien sûr, le nouveau **Beauchemin** que tout le monde attend... ■



ANNIE GARDON

Son chiffre d'affaires a triplé entre 1985-86 et 1986-87 pour atteindre 6,6 millions \$; le nombre d'employés est passé de quatre à seize personnes depuis trois ans, «ce qui ne s'est pas fait sans difficultés», avoue tout de même le président Fortin. «Il nous reste beaucoup de chemin à parcourir, notamment cesser de prévoir seulement trois mois à l'avance!»

Mais malgré quelques petits problè-

«Entendu, un ordinateur va améliorer  
notre rendement.  
Mais lequel sera le plus efficace?»



Il ne fallait pas être un génie pour se rendre compte qu'un ordinateur personnel augmenterait notre productivité et nous rendrait plus efficaces.

Lorsque nous n'étions qu'un «service», ça pouvait aller. Mais maintenant que nous sommes également un «centre de profits», c'est une autre histoire!

Alors, choisir le *bon* PC est devenu plus important que jamais. Pas question de prendre une décision irréfléchie.

Robert, notre comptable, nous a suggéré le PS/2 IBM. Il ne tarissait pas d'éloges à son sujet: «C'est la voie de l'avenir. Son nouveau système d'exploitation et sa nouvelle architecture lui permettent de faire le travail de façon différente, plus efficace. Et pourtant, il *peut* fonctionner avec toutes les applications actuelles.»

Il a poursuivi en précisant qu'IBM avait conçu le PS/2 pour qu'il soit fiable et s'acquitte de ses tâches avec un minimum de temps d'arrêt.

Ça, ça m'a intéressé parce qu'à mon avis, un ordinateur

est un outil et s'il y a quelque chose que je ne peux tolérer, c'est bien un outil qui ne fonctionne pas comme il le devrait.

Robert nous a donné ensuite toutes sortes de renseignements techniques sur le PS/2 IBM. Mais, en fin de compte, ce qui m'a décidé à choisir le PS/2 IBM, c'est le clavier! Il est tellement agréable à utiliser... *rien à voir* avec les autres.

Je ne m'y connais peut-être pas tellement en ordinateurs, ou du moins pas encore, mais un outil de qualité, je sais reconnaître ça assez vite quand je l'ai en main.

Pour obtenir plus de renseignements sur le PS/2 IBM, composez 1800 465-6600 ou rendez-vous chez votre distributeur agréé IBM.

IBM et PS/2 sont des marques déposées et OS/2 est une marque d'International Business Machines Corporation.  
IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

**IBM**

**Voilà la différence!**



ANNE GARDON

**Antoine Del Busso et Pascal Assatbiany. D'autres efforts de collaboration en vue?**

plus d'une fois été annoncée au cours des derniers mois!

Si chez Fides on dit pouvoir vivre sans l'aide des gouvernements, Micheline Tremblay n'en admet pas moins, elle aussi, l'importance de cette aide. Mais elle ajoute: «L'aide gouvernementale n'est pas toujours saine administrativement et risque de connaître des fluctuations qui pourraient mettre en péril ceux qui s'y fient trop.»

**AH! LES SUBVENTIONS!**

La plupart des maisons d'éditions québécoises, que ce soit dans le domaine scolaire ou de la littérature générale, reçoivent une aide gouvernementale quelconque.

Ottawa a consacré l'an dernier plus de 13 millions \$ pour le développement de l'industrie de l'édition au pays via le ministère des Communications, alors que le Conseil des Arts du Canada distribuait quelque 3 millions \$ aux éditeurs d'œuvres dites *culturelles*. Bon an, mal an, l'édition en langue française recueille environ 40 p. cent de ces sommes, soit près de 6,5 millions \$.

À titre d'exemple, et selon une approximation parfois personnelle rendue nécessaire par la grande pudeur des éditeurs à ouvrir leurs livres, Fides a reçu l'an dernier 180 000 \$, Boreál près de 175 000 \$, Québec Amérique 160 000 \$ et VLB 125 000 \$.

C'est bizarrement du côté de Québec que le bât blesse le plus: le ministre des Affaires culturelles a prévu aussi peu que 500 000 \$ pour l'aide à l'édition de livres, somme que les fonctionnaires s'efforcent d'utiliser au mieux pour «faire ce qu'Ottawa ne fait pas!» nous a-t-on répondu au ministère. Ce montant ne comprend évidemment pas les budgets des commissions scolaires et des bibliothèques pour l'achat de livres, mais dans

ces secteurs, «l'état de crise» semble persister malgré six années de croissance économique record au Québec.

«On a investi dans le béton et on a coupé les budgets pour l'achat de livres dans les écoles et les bibliothèques», critique avec aplomb l'éditeur Jacques Lanctôt.

**DES ENJEUX DE GRANDS ENFANTS**

Pour les éditeurs de manuels scolaires, le travail et les enjeux sont bien particuliers. «Il faut parfois 200 000 \$ pour concevoir une méthode d'enseignement des langues», explique le président de **Hurtubise—HMH**, Hervé Foulon, aussi président de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec (SEMSQ).

Le chiffre d'affaires des éditeurs de manuels scolaires est généralement plus important que celui des éditeurs de littérature générale. Les **Éditions Guérin** et **Lidéc inc.** ensemble, par exemple, dont le président est Marc-Aimé Guérin, affichent des ventes totales de 16 millions \$, soit près de trois fois celles d'un des leaders dans le domaine général, Québec Amérique.

Les 33 éditeurs de manuels scolaires recensés par Statistique Canada en 1985-86 ont complété des ventes de 51,9 millions \$, contre 47,7 millions \$ pour les 52 éditeurs de littérature générale qui ont répondu à l'enquête.

Les éditeurs de manuels scolaires se livrent entre eux une concurrence féroce pour imposer aux commissions scolaires un produit souvent similaire. S'ils ont l'avantage de connaître à l'avance le nombre d'élèves inscrits, ils doivent tout de même risquer gros avant de voir un manuel accepté par Québec et acheté par les commissions scolaires.

Si le livre ne plaît pas, c'est l'échec financier, cuisant parfois. Par contre, si tout va bien, les profits peuvent alors être fort intéressants puisque les manuels scolaires sont vendus directement aux écoles, sans intermédiaires. Cela signifie une marge bénéficiaire de 30 à 40 p. cent, selon Marc-Aimé Guérin, au lieu de

5 à 10 p. cent pour les autres livres.

Les éditeurs de manuels scolaires voudraient davantage: le président de leur association, Hervé Foulon, revendique au nom de ses membres que le gouvernement provincial mette fin à ses compressions budgétaires et oblige les commissions scolaires à respecter la loi qui leur impose de mettre un manuel à la disposition de chaque étudiant. «Certaines commissions scolaires n'achètent qu'un manuel pour trois étudiants et choisissent d'allouer l'argent à d'autres postes budgétaires», critique Hervé Foulon qui se plaint aussi du fait que le Québec soit la seule province au pays où les commissions scolaires ne sont pas tenues de divulguer les montants alloués à l'achat des manuels.

**LES VENTES ÉTRANGÈRES**

Les marchés canadiens et québécois du livre sont encore aujourd'hui fortement marqués de l'empreinte étrangère, malgré certains efforts des gouvernements pour modifier cette dure réalité culturelle. Seulement 25 p. cent des livres achetés par les Canadiens sont édités ici, soit 346 millions \$ sur un marché total estimé par Statistique Canada à 1,4 milliard \$ en 1985-86.

Si l'on s'attarde à la propriété des éditeurs, on constate qu'au Canada anglais 40 p. cent seulement des ventes de livres sont le fait de maisons dont la propriété est majoritairement canadienne. La situation est moins dramatique au Canada français où cette proportion est de 60 p. cent.

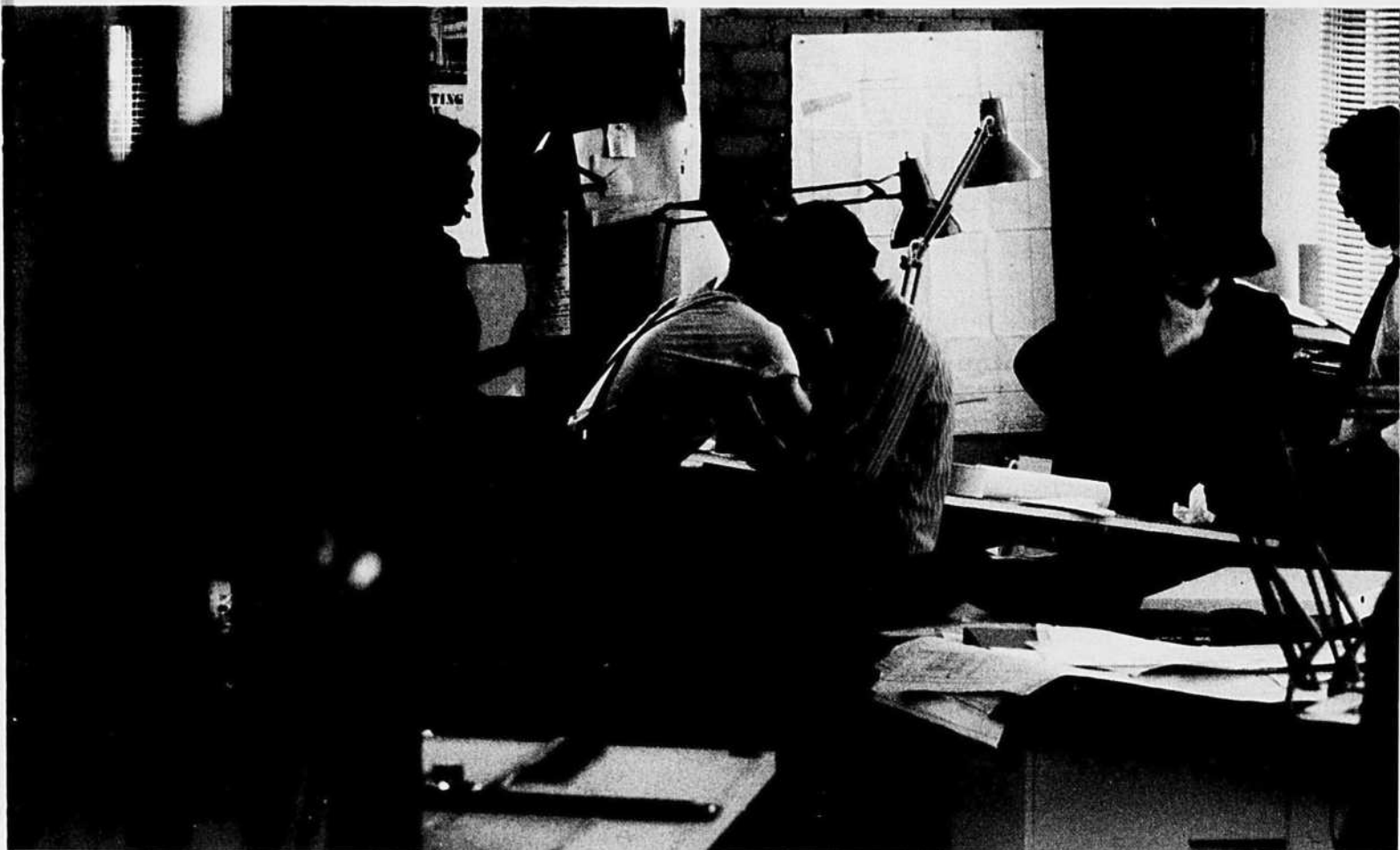
Malgré cela, les titres importés, toutes catégories confondues, occupent toujours près de 70 p. cent du marché francophone...

Du côté exclusivement scolaire, grâce aux exigences du ministère de l'Éducation, les manuels utilisés dans nos écoles sont produits ici dans une proportion de plus de 80 p. cent, mais c'est la *propriété* des éditeurs de manuels scolaires cette fois qui tend à devenir étrangère. Le phénomène est simple à comprendre: ce secteur est le plus rentable de notre marché de l'édition et, par conséquent, celui qui attire davantage les investisseurs étrangers.

**McGraw-Hill, HRW, Centre éducatif et culturel**, dépassent à peine le 51 p. cent de propriété canadienne exigé par Ottawa pour être admissibles à ses programmes de subventions et de toute façon, selon Hervé Foulon de la SEMSQ, «ce fut une erreur de ramener de 75 à 51 p. cent la proportion qui doit être détenue par des Canadiens».

Son confrère, Marc-Aimé Guérin des Éditions Guérin et Lidéc inc., va encore plus loin et invite les fonctionnaires du ministère de l'Éducation à «être rusés» et à «faire la différence, dans le choix d'un manuel, entre une maison d'ici et une autre contrôlée de l'étranger».

«J'ai acheté un ordinateur quand j'en ai enfin trouvé un qui réglait plus de problèmes qu'il n'en causait.»



Dans mon domaine, le succès dépend très souvent de la vitesse et de la précision. Lorsqu'on nous demande un devis, si nous ne donnons pas rapidement une réponse fiable, adieu le contrat!

Comme nous avons des bureaux dans quatre villes, il ne fallait *surtout pas* se tromper dans notre choix d'ordinateur personnel. Nous avons donc opté pour le PS/2 IBM.

Je savais que le système d'exploitation OS/2 est en train de redéfinir les normes des ordinateurs personnels. Mais ce qui m'a *vraiment* convaincu d'acheter le PS/2 IBM, c'est son architecture Microcanal. Une architecture d'ordinateur de grande puissance et une souplesse incroyable réunies dans un ordinateur personnel. Ça, pour moi, c'était du *jamais vu!*

Le Microcanal IBM règle tellement de problèmes, c'est formidable. Tout se fait plus rapidement. Tout est plus fiable. L'entretien est simple. IBM a conçu le PS/2, OS/2 et le Microcanal au même moment. La puissance de l'ensemble est donc supérieure à la «somme des parties.»

De plus, qu'on parle de «traitement multitâche» ou de «fonctionnement concurrent», tout ce que cela signifie pour *moi*, c'est de l'économie de temps et par conséquent, une plus grande *efficacité*.

Mais l'un des plus grands atouts de ce système, c'est qu'un problème ou une erreur dans l'un des PS/2 du réseau ne fait pas tomber les autres en panne. Imaginez, perdre un contrat à Montréal parce que quelqu'un a fait une erreur à Vancouver!

Maintenant, l'avenir est devant moi... juste devant moi, sur mon bureau.

Pour obtenir plus de renseignements sur le PS/2 IBM, composez 1 800 465-6600 ou rendez-vous chez votre distributeur agréé IBM.

IBM et PS/2 sont des marques déposées et OS/2 et Microcanal sont des marques d'International Business Machines Corporation. IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

IBM

Voilà la différence!

En littérature générale maintenant, la situation est plus difficile. Plusieurs dénoncent le fait que les éditeurs ou distributeurs français considèrent bêtement et simplement le marché québécois comme étant le leur, allant même jusqu'à nous inonder de livres à rabais. Ce qui fait dire à Yves Beauchemin que «le Québec est un territoire de *dumping* d'oeuvres françaises et américaines traduites en France; je crois qu'il est indispensable d'être ouvert aux oeuvres étrangères, mais quand on importe par pleins *containers* des livres de poche pour les vendre à 25¢, c'est dur pour le livre d'ici!»

Faudrait-il que l'État impose une politique de prix du livre, comme cela existe ailleurs, notamment en France?

#### CANADIANISER, C'EST S'IMPOSER

Si, à cause de l'étroitesse de notre marché, les gouvernements ont un rôle important à jouer dans la poursuite d'un objectif de canadianisation de l'industrie du livre, la majeure partie du travail reste la responsabilité des éditeurs eux-mêmes. Diversifier la production, établir des plans de commercialisation, travailler à la consolidation de leurs fonds littéraires, voilà quelques-uns des moyens mis en oeuvre récemment par les éditeurs les plus dynamiques.

«Il faut que d'ici quelques années au moins 50 p. cent des livres achetés au pays soient édités et vendus par des éditeurs canadiens!» soutient André Bastien de **Libre Expression**. L'objectif est



PHOTOS ANNE GARDON

louable, mais le chemin à parcourir, long et difficile.

Et il y a aussi la recherche de débouchés extérieurs qui fait depuis peu l'objet d'une attention particulière des éditeurs les plus dynamiques du milieu. «Nous publions moins de titres maintenant, mais nous avons porté à près de 30 p. cent nos revenus provenant de la vente de livres ou de droits à l'étranger», explique M. Bastien.

Libre Expression est cette maison qui, il y a quelque temps et à la surprise générale, s'était portée acquéreur de 50 p. cent des actions des Presses de la Cité (Canada) dont le chiffre d'affaires atteignait 3 millions \$. Après en avoir rétabli la rentabilité, on avait revendu le tout avec profits à **Québecor**. Par son agence de distribution Québec-Livre, qui englobe désormais les Presses de la Cité, Québecor est ainsi devenue l'un des plus importants diffuseurs de livres au Québec.

Mais revenons à l'exportation de livres. Aux Éditions de l'Homme, l'exportation directe de livres occupe aussi désormais quelque 30 p. cent des ventes totales de la maison. Il s'agit essentiellement de guides et de livres pratiques qui demandent une attention particulière pour répondre aux exigences tant du marché européen que canadien. Les Éditions de l'Homme ont même deux employés sur place, à Paris, qui voient à la mise en marché des livres de la maison.

Il y a aussi l'excellente petite maison de livres pour la jeunesse, **La courte échelle**, qui s'est lancée avec beaucoup de succès sur le marché de l'exportation, en profitant des foires internationales de Bologne et de Francfort pour conclure des ententes avec des maisons étrangères. C'est ainsi que Hachette-Jeunesse de France a commandé 10 000 exemplaires de deux livres-jeux et 20 000 d'un troi-

#### L'édition de manuels scolaires: la plus rentable de tout le marché.

sième, produits ici et vendus là-bas sous l'étiquette Hachette-La courte échelle. L'importante maison américaine Meadowbrook Press a aussi accepté une entente semblable.

Selon la responsable du dossier, Barbara Creary, de 160 000 \$ qu'elles étaient il y a deux ans, les ventes totales de La courte échelle passeront à plus d'un million l'année prochaine, dont 50 à 60 p. cent proviendront de l'exportation.

Mais c'est sans doute vers Québec Amérique une fois encore qu'il faut tourner la tête pour trouver les coups les plus fumants, sur lesquels nous avons cru bon de nous arrêter au cours d'une entrevue avec son président Jacques Fortin (voir encadré). Québec Amérique ne vent pas, ou peu, de livres à l'extérieur des frontières: il vend ses droits dérivés. «Cela assure une vaste distribution de nos produits, et des revenus nets!» souligne celui que le Salon du livre de Montréal a choisi comme *Éditeur de l'année* au Québec en 1987. Québec Amérique ne réalise encore que de 10 à 12 p. cent de son chiffre d'affaires par la vente des droits de certains ouvrages, notamment son *Dictionnaire thématique visuel*, «mais ces sommes représentent près de 50 p. cent de nos profits!»

Par contre, à quelques très rares exceptions près, notre littérature s'exporte mal, la France étant toujours aussi fermée à nos oeuvres. Même des auteurs qui ont été publiés là-bas, les Godbout, Jacob, Lalonde, n'y ont vendu que quelques milliers d'exemplaires, leur plus important bassin de lecteurs étant toujours le Québec. Ce qui fait dire à Jacques Fortin que «les éditeurs français ne publient des auteurs québécois que pour leur marché québécois!»

Une expérience est tentée cette année par Boréal et le Seuil, dont le président Michel Chodkiewicz siège maintenant au



**Jacques Lanctôt. On a investi dans le béton plutôt que dans l'achat de livres.**

La question était simple:  
était-il vraiment important  
d'investir dans notre avenir?



Dans notre service, s'il y a quelqu'un qui n'est pas expert dans le domaine des ordinateurs personnels, c'est bien moi. Mais après avoir écouté tout le monde discuter pendant des heures des avantages du PS/2 IBM par rapport aux autres, la solution m'est apparue évidente.

Beaucoup d'autres ordinateurs font appel à une ancienne technologie. Mais le PS/2 IBM est doté d'un nouveau système d'exploitation, OS/2 qui, tout le monde en convient, est la voie de l'avenir.

Et quand il est question de coût et de rendement, «investir» dans une technologie *dépassée* est sûrement ce qu'il y a de plus cher et de moins efficace! Il ne s'agit pas seulement d'ordinateurs, il s'agit de l'avenir de notre service. Nous jouons un rôle-clé dans le succès de notre entreprise. Nous n'avons jamais fait les choses à moitié et nous n'avons pas *l'intention* de commencer à le faire.

Le PS/2 IBM avec Microcanal, c'est véritablement un ordinateur de grande puissance dans un ordinateur personnel qui nous permet de faire beaucoup de choses à la fois. *Cela* a été l'élément déterminant de notre décision.

La journée a été longue, mais elle a été bonne. Nous avons maintenant un PS/2.

L'avenir, c'est demain.

Pour obtenir plus de renseignements sur le PS/2 IBM, composez 1800 465-6600 ou rendez-vous chez votre distributeur agréé IBM.

IBM et PS/2 sont des marques déposées et OS/2 et Microcanal sont des marques d'International Business Machines Corporation. IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

IBM

Voilà la différence!

conseil d'administration de Boréal. Par cette entente, Le Seuil s'est engagé à diffuser en France quatre ou cinq ouvrages de Boréal triés sur le volet. Les auteurs chanceux peuvent ainsi bénéficier de la promotion et du réseau de diffusion de la maison de la rue Jacob. Attendons voir les résultats!

Il n'existe pas de chiffres détaillés concernant les exportations de livres du Québec. Pour l'ensemble du pays, les exportations de livres, les ventes de droits à l'étranger et les co-éditions, ont totalisé moins de 122 millions \$ en 1986. Seule conclusion possible: les importations restent écrasantes!

#### UNE MÉNAGERIE DE VERRE

En excluant l'important secteur du manuel scolaire, on peut affirmer sans se tromper que la taille de nos éditeurs est encore très modeste, ce qui ne va pas sans nuire à leur stabilité financière et à leurs possibilités de développement. Les éditeurs de littérature générale dont les ventes dépassent le million de dollars

annuellement se comptent sur les doigts d'une seule main...

Et encore! Avec un million de dollars de ventes, une maison peut difficilement se permettre d'avoir plus de cinq ou six employés au total, ce qui est très peu pour envisager de consacrer des énergies à la création de projets d'envergure, à la promotion de ses exportations ou à la vente de droits dérivés, par exemple.

«J'aurais souhaité qu'un investisseur privé s'intéresse à une prise de participation dans VLB, avoue Jacques Lanctôt, mais cela ne s'est pas produit.» Le printemps dernier, VLB éditeur a cependant décidé de changer de diffuseur et de joindre les rangs de Diffusion Dimédia, dont les liens financiers avec Boréal sont bien connus. Ce rapprochement entre Assathiany et Lanctôt annonce peut-être d'autres efforts de collaboration entre les deux boîtes dont le produit est déjà fort semblable.

Fusions, acquisitions? Rien de tel n'est en vue dans l'édition générale présente-ment, la rentabilité de la plupart des mai-

sons ne suscitant guère l'envie d'investisseurs à la recherche de profits faciles...

Il n'est pas impossible pourtant, comme l'ont souligné André Bastien de Libre Expression et bien d'autres, que l'on assiste à des regroupements volontaires d'éditeurs pour la mise en commun de services d'achat de papier, de promotion, de diffusion ou en vue de participer à des foires internationales.

Récemment encore, voyait le jour une nouvelle agence de distribution franco-québécoise, CQFDL, dont l'ambition est de diffuser sur le marché français certains ouvrages de type «pratique» publiés par les maisons québécoises Libre Expression, Broquet, Trecarré, Mortagne, Pierre Tisseyre, Guy St-Jean et Presses Universitaires. «Nous avons appris à être réalistes dans notre approche du marché étranger», conclut André Bastien.

L'exportation de notre génie culturel passerait-elle par nos livres de recettes maintenant? ■

## Marc-Aimé Guérin: «Être assez moderne et pas trop!»

Anciennement, un manuel scolaire comme *La physique*, de l'abbé Perras, pouvait être inscrit au programme pendant trente ans! Inutile de dire que, de nos jours, les choses évoluent plus rapidement.

«Il n'y a pratiquement pas de fonds littéraire chez un éditeur de manuels scolaires, il faut refaire les titres de plus en plus souvent, tous les quatre ou cinq ans par exemple», explique Marc-Aimé Guérin, président du plus important groupe d'éditeurs de manuels scolaires au Canada, Les Éditions Guérin et Lidec inc. «Et dans le manuel scolaire, il faut être assez moderne et pas trop!»

Les deux maisons publient ensemble quelque 225 manuels (livres du maître et cahiers d'exercices) par année. Au total: 16 millions \$ de vente. Cent vingt-cinq personnes travaillent à temps plein chez Guérin et 75 chez Lidec, en plus évidemment des centaines de pigistes et d'auteurs.

Marc-Aimé Guérin se fait une gloire de dire qu'il ne publie que des ouvrages conçus et produits au Québec. Loin de cacher sa ferveur d'ultra-nationaliste, il regrette l'intrusion progressive de maisons étrangères sur le marché du manuel scolaire québécois. «Les certificats d'édition émis par le gouvernement, ça ne veut rien dire, lance-t-il. Il y a des fonctionnaires ici qui ne font pas leur travail. On exige plus des maisons québécoises que des autres quand vient le temps

d'approuver un manuel. Allez vérifier s'il est possible à un éditeur de manuels scolaires étranger de s'installer en France!»

Marc-Aimé Guérin est un vieux routier de l'édition au Québec. En 1956, il s'était porté acquéreur d'une librairie de livres d'occasion et de livres anciens, La Cité des livres, située à la même adresse que l'actuelle Librairie Guérin, rue Saint-Denis. «Quatre fois par année, nous recevions des arrivages de livres usagés d'Europe.»

En 1960, il devenait conseiller chez Beauchemin. Plus tard il passa au Centre de psychologie et de pédagogie, puis au Renouveau pédagogique qu'il contribua à fonder avant de mettre sur pied sa propre maison d'édition vers le milieu des années soixante. «Les éditeurs laïques ont progressivement pris leur place au Québec après que le cardinal Léger eut demandé aux communautés religieuses de se retirer du domaine des livres scolaires.»

Pour M. Guérin, dont les maisons d'édition perçoivent quelque 300 000 \$ en subventions par année, surtout du gouvernement fédéral, «il est malheureux que l'aide vienne d'Ottawa alors que l'éducation est de juridiction provinciale». Tout en trouvant cependant normal que les gouvernements redistribuent l'argent qu'il tire des entreprises («l'année où j'ai obtenu des subventions, je les ai



retournées en impôts!»), il considère qu'il s'agit là de «cataplasmes, d'un signe de malaise, de faiblesses».

Tout récemment, Les Éditions Guérin lançaient une nouvelle collection de littérature générale, Guérin littérature, dont la direction a été confiée à Yves Dubé, un transfuge de chez Leméac. «Je consacre un demi-million cette année et le double l'an prochain pour la publication de 50 à 100 titres différents.» Il sait que ce ne sera pas rentable et il répond que «de toute façon, si c'était rentable, nous serions obligés de payer des impôts!»

Lorsqu'on lui fait savoir que tout le monde chez les éditeurs n'est pas très heureux de voir la plus grosse boîte de manuels scolaires se mêler de littérature, Marc-Aimé Guérin se dit surpris, souligne qu'il s'agit pour lui d'un vieux rêve et qu'à son avis il n'y aura jamais trop d'éditeurs pour le développement culturel du Québec. Et «si des auteurs changent de maison et viennent chez nous, c'est probablement parce que leurs droits ne sont pas payés!» ■

# Le défi de la concurrence



**L**a concurrence! Cheville de l'industrie partout au monde, la concurrence oblige les gens et les entreprises à devenir plus efficaces, à explorer de nouvelles avenues, et à mettre au point des produits meilleurs et innovateurs.

La concurrence est une vieille connaissance de l'industrie papetière, la plus grande industrie manufacturière au Canada, dont la production totale de pâtes, papiers et cartons excède maintenant 23 millions de tonnes. En certaines parties du monde, les arbres croissent plus rapidement qu'au Canada; d'autres régions à vocation papetière augmentent leur capacité de production; et apparaissent alors d'autres concurrents très efficaces. Voilà donc les défis auxquels font face chaque jour les producteurs canadiens.

Au cours des dernières années, ils n'ont pas été inactifs tandis que les équipes adverses du monde des pâtes et papiers s'acharnaient à améliorer leur position de concurrence. Depuis 1983, l'industrie canadienne a investi plus de 10 milliards de dollars afin de moderniser ou d'agrandir ses installations. Elle a conçu et mis en application des technologies de pointe, mis au point d'autres produits avec valeur ajoutée

et rationalisé ses opérations pour une plus grande efficacité.

Cet engagement envers le maintien et l'amélioration de notre position de concurrence sur les marchés mondiaux est ferme. À mesure que le revenu s'accroît, de plus grands efforts seront consacrés afin d'assurer encore plus à l'industrie canadienne sa position de plus grand exportateur mondial de produits papetiers de grande qualité.

La concurrence de la Suède, des États-Unis, du Brésil, du Japon et des autres pays force à l'excellence l'industrie canadienne des pâtes et papiers.

*Ce message est présenté par les producteurs canadiens de pâtes et papiers dans le but de sensibiliser les Canadiens à leur plus importante industrie manufacturière. Pour renseignements:*

Louis Fortier  
Bureau de l'information publique  
l'Association canadienne des producteurs de  
pâtes et papiers  
1155, rue Metcalfe  
Montréal (Québec) H3B 4T6

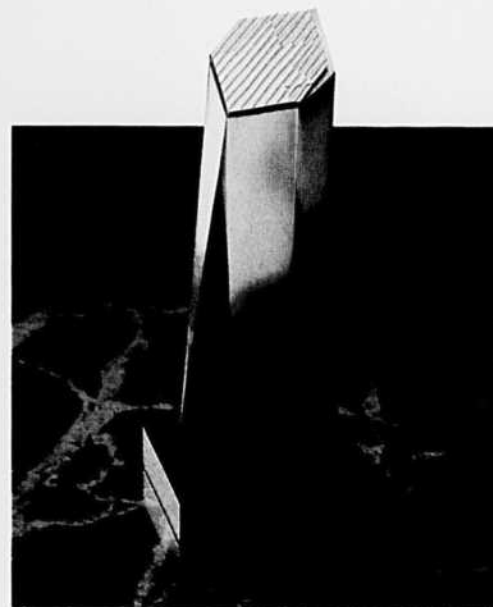
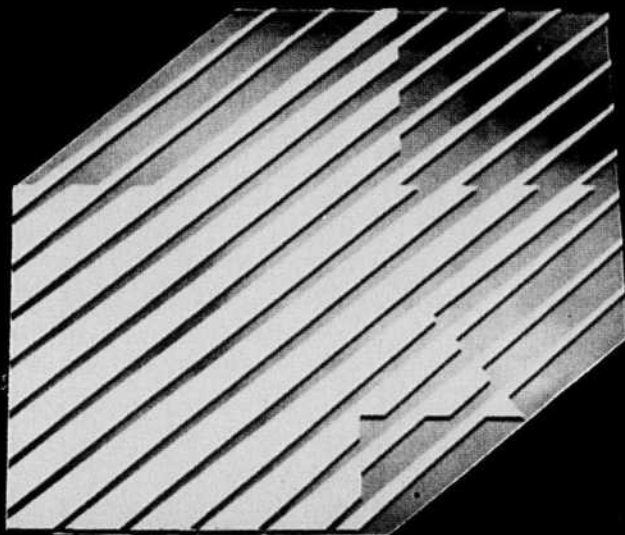


L'industrie des pâtes et papiers du Canada

# L'EXCELLENCE EN AFFAIRES

Les Prix Canada pour l'excellence en affaires sont des symboles reconnus de réussite en affaires.

Des équipes indépendantes de spécialistes ont choisi les entreprises et les personnes suivantes comme lauréats 1988 des Prix Canada pour l'excellence en affaires. Nous rendons hommage à leur performance remarquable.



Pour en savoir davantage sur les façons d'obtenir la reconnaissance en affaires, veuillez vous adresser au bureau du MEIR le plus près ou à :

Prix Canada pour l'excellence en affaires

Direction générale du développement des marchés  
Ministère de l'Expansion industrielle régionale

235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Téléphone (613) 954-4079



RIX CANADA  
POUR  
L'EXCELLENCE  
EN AFFAIRES



CANADA  
AWARDS FOR  
BUSINESS  
EXCELLENCE

## LAURÉATS 1988 DE LA PALME D'OR

### INVENTION

Alcan International limitée  
Montréal (Québec)

### INNOVATION

Virtual Prototypes Inc.  
Montréal (Québec)

### DESIGN INDUSTRIEL

Irwin Toy Limited  
Toronto, Ontario

### COLLABORATION OUVRIÈRE-PATRONALE

Triple E Canada Ltd. et  
l'Association des employés de Triple E  
Canada Ltd.  
Winkler (Manitoba)

### ESPRIT D'ENTREPRISE

Pierre Péladeau  
Président et chef de la direction  
**QUEBECOR INC.**  
Montréal (Québec)

### COMMERCIALISATION

Fishery Products International Limited  
St. John's (Terre-Neuve)

### PRODUCTIVITÉ

Du Pont Canada inc.  
Mississauga (Ontario)

### PETITE ENTREPRISE

Intercorp Foods Ltd.  
Downsview (Ontario)

## LAURÉATS 1988 DE LA PALME D'ARGENT

### INVENTION

Tecrad inc.  
Québec (Québec)

### INNOVATION

Diffracto Ltd.  
Windsor (Ontario)

### DESIGN INDUSTRIEL

**INSTRUMAR Limited**  
St. John's (Terre-Neuve)

### COLLABORATION OUVRIÈRE-PATRONALE

Waltec Sinkware et  
l'Association internationale des  
travailleurs du métal en feuilles,  
local 540  
Midland (Ontario)

### ESPRIT D'ENTREPRISE

Renée Unger  
Présidente  
Intercorp Foods Ltd.  
Downsview (Ontario)

### COMMERCIALISATION

Sunquest Vacations Limited  
Toronto (Ontario)

### PRODUCTIVITÉ

GE Canada  
Bromont (Québec)

### PETITE ENTREPRISE

Handling Specialty Manufacturing Ltd.  
Grimsby (Ontario)

## LAURÉATS 1988 DE LA PALME DE BRONZE

### INVENTION

La Fondation pour les innovations de  
l'Université de Toronto  
Toronto (Ontario)

Hymac Itée  
Laval (Québec)

**NOVA HUSKY RESEARCH  
CORPORATION**  
Calgary (Alberta)

### INNOVATION

International Road Dynamics Inc.  
Saskatoon (Saskatchewan)

Northern Telecom Canada limitée  
Division commutation numérique  
Brampton (Ontario)

Sub Aquatics Development Corp.  
Vancouver (Colombie-Britannique)

### DESIGN INDUSTRIEL

Dallaire Combey inc.  
Montréal (Québec)

### COLLABORATION OUVRIÈRE-PATRONALE

Shermag Inc. et  
le Syndicat affilié aux  
Métallurgistes unis d'Amérique,  
local 8974  
Usine de Shermag, Lennoxville  
Lennoxville (Québec)

### ESPRIT D'ENTREPRISE

Sol Zuckerman  
Président du conseil et chef de la  
direction  
Chaussures Taurus inc.  
Montréal (Québec)

John C. Risley  
Président  
Clearwater Fine Foods Inc.  
Bedford (Nouvelle-Écosse)

Don R. Fell  
Président  
Fell-Fab Products  
Hamilton (Ontario)

### COMMERCIALISATION

Fletcher's Fine Foods Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)

Noranda Forest Sales Inc.  
Toronto (Ontario)

SICO inc.  
Longueuil (Québec)

### PRODUCTIVITÉ

Dow Chemical Canada inc.  
Division de l'ouest du Canada  
Fort Saskatchewan (Alberta)

La Nationale-Vie du Canada  
Toronto (Ontario)

### PETITE ENTREPRISE

Atlantic Airways Limited  
St. John's (Terre-Neuve)

Pelorus Navigation Systems Inc.  
Calgary (Alberta)

Seagull Pewterers & Silversmiths Limited  
Pugwash (Nouvelle-Écosse)



# Les droits d'auteur ne paient même pas l'épicerie!

**J**e ne suis pas millionnaire», se tue à répéter Yves Beauchemin. «Évidemment, le succès du *Matou*, et surtout la vente des droits pour le cinéma et la télévision, m'ont permis de prendre un congé de quatre ans à Radio-Québec, de payer ma maison et d'avoir quelques économies» 300 000 \$ pour la vente des droits cinématographiques aux productions Denis Héroux, à peu près autant pour les droits d'auteur... c'est déjà pas si mal!

Mais, tout le monde le sait, les *best-sellers* sont rares et imprévisibles. «On peut prévoir qu'un livre ne va pas se vendre à cause des difficultés qu'il comporte, mais rarement qu'il aura du succès!» soutient Pascal Assathiany de Boréal. Un *best-seller* au Québec, c'est 8 000 exemplaires vendus en librairie — à l'exclusion des ventes en club du livre. «Le plus difficile, c'est d'atteindre 3 000 exemplaires, croit Jacques Lanctôt. Mais passé 10 000 exemplaires, les 10 000 suivants se vendent tout seuls!» Avis!

Daniel Gagnon a publié six romans et un recueil de nouvelles dans trois maisons différentes. Ses livres ont gagné des prix, dont le prix Molson de l'Académie canadienne-française en 1986. Pourtant, les ventes en librairie de *La Fille à marier* (Leméac), son plus gros succès de librairie, n'ont pas dépassé les 1 500 exemplaires.

Gagnon fait partie des 25 p. cent d'auteurs québécois qui disent exercer leur métier à temps plein. Dans son cas, il lui a fallu avoir recours à l'aide sociale pendant quelques années avant de connaître un certain succès, gagner des prix — quelques milliers de dollars — et surtout, obtenir des bourses. «Mes revenus annuels atteignent près de 15 000 \$.» Avec des enfants à sa charge, c'est mince!

Le problème, c'est qu'on ne peut pas recevoir une bourse pendant plusieurs années consécutives et qu'il faut constamment frapper à de nouvelles portes.

Gagnon n'est pas satisfait de la façon dont les éditeurs traitent leurs auteurs.

D'ailleurs, il a recours à un agent littéraire pour négocier ses contrats et surtout pour qu'on lui verse ses maigres droits d'auteur «au moins un an après la sortie du livre!»

«C'est pas normal d'être obligé d'avoir recours à un agent. Le problème vient du fait que les éditeurs accordent moins d'attention aux auteurs littéraires qu'à leurs auteurs à succès. Sur le plan économique je comprends ça, mais je ne l'accepte pas sur le plan culturel!»

François Gravel a publié deux romans chez Boréal, *La Note de passage* en 1985 et *Benito* l'an dernier. Éditeur compétent, bonne couverture de presse, critiques favorables dans l'ensemble, publicité adéquate... Bilan: chacun des deux ouvrages s'est vendu approximativement à 4 000 exemplaires. Un succès. «Le premier s'est vendu lentement mais pendant plus d'un an, alors que le se-

**Yves Beauchemin. «Je ne suis pas millionnaire!»**



cond s'est vendu très vite puis, à peu près plus rien. Curieux!» On dit que 70 p. cent des ventes d'un roman s'effectuent au cours des quatre premiers mois en librairie. Après, tout dépend...

Gravel n'attend pas son chèque de droits d'auteur pour faire son épicerie. Il enseigne, comme bien d'autres, et ses droits lui ont rapporté en moyenne 2 000 \$ par année jusqu'à maintenant. «J'écris environ 600 heures dans une année, cul sur chaise, sans compter toutes les heures passées à réfléchir en conduisant, en mangeant...» Un *revenu d'appoint* en somme, en plus de la satisfaction rare d'écrire, et rarissime d'être publié.

Bernard Dionne est aussi enseignant et il a publié deux ouvrages à ce jour: le premier aux Presses de l'unité, il y a quelques années de cela, pour lequel il n'a touché aucun droit; le second a été

accepté par les Éditions Nouvelle Optique en 1984, l'éditeur ayant même obtenu une subvention de 2 000 \$ de l'UQAM pour sa publication. Mais l'ouvrage ne fut finalement jamais publié. Il est maintenant chez VLB qui en a promis la sortie en librairie pour cet automne.

Par contre, Dionne a aussi publié dernièrement un guide méthodologique intitulé *Réussir au Cégep* tiré à 5 000 exemplaires et pour lequel il reçoit 15 p. cent des droits d'auteur de son éditeur HRW. C'est un pourcentage exceptionnel dans l'édition pour un tirage de moins de 15 000 copies. Normalement, un auteur reçoit 10 p. cent pour les 10 000 premiers exemplaires vendus, 12 p. cent et 15 p. cent ensuite.

Le contrat de Dionne, par contre, comporte une clause très répandue, même si elle est dénoncée par les

auteurs, qui l'obligera à présenter ses cinq prochains manuscrits au même éditeur. Ce dernier n'est quant à lui aucunement forcé de les accepter. Cinq manuscrits... et nous voilà à l'âge de la retraite!

Il existe une autre catégorie d'auteurs moins connus, forcément, puisqu'ils écrivent dans l'ombre, à la place des autres. On les surnomme les *négres*, ou encore *écrivains fantômes*, ou de façon plus sympathique *écrivains publics*. Ils sont payés par les maisons d'édition pour raconter l'histoire de quelqu'un d'intéressant qui ne sait pas écrire. La pratique est encore peu répandue chez nous et les auteurs qui font ce travail n'aiment pas en parler, préférant garder l'anonymat.

À sa première expérience en 1986, Rachel Fontaine fut fort embarrassée de fixer ses conditions. On lui demandait

## Un livre, ça coûte combien?

Les livres sont-ils trop chers? Si l'on calcule les coûts de production et le nombre d'exemplaires vendus, ils ne sont pas si chers qu'on le pense. «On ne doit pas dépasser le seuil psychologique de 20 \$, actuellement, si on veut offrir un livre en tabagie», croit André Bastien, le président des éditions Libre Expression.

Selon Jacques Lanctôt de VLB, cela pourrait aussi s'appliquer aux ventes en librairie. Par exemple, Lanctôt a fixé à 19,95 \$ le prix du plus récent roman de Francine Noël, *Myriam première*, au lieu des 24,95 \$ que son nombre de pages aurait justifiés.

Avec Pascal Assathiany de Boréal, nous avons fait l'exercice de calculer les coûts de production d'un exem-

plaire d'un livre d'Histoire de 500 pages tiré à 3 000 exemplaires. On en trouve le résultat dans le tableau ci-dessous.

La conclusion à en tirer: sans les subventions, qui nous ont permis ici de calculer les pourcentages des droits d'auteur et des frais de distribution sur un prix de vente moindre que le prix coûtant réel, il serait impossible d'étiqueter cet ouvrage à moins de 35 \$! Trois mille exemplaires pour un titre important, c'est insuffisant, mais c'est ça le Québec.

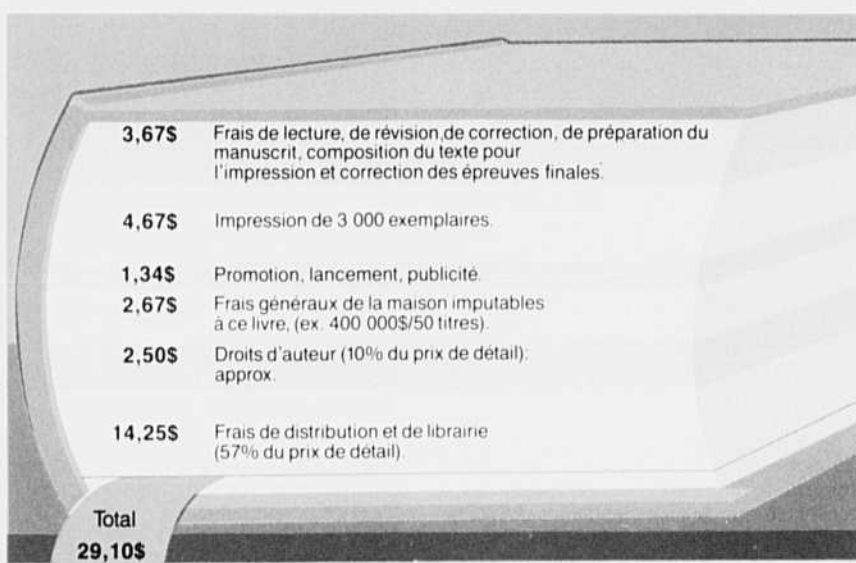
D'où l'importance des subventions pour amortir les coûts de production, et l'importance aussi du fonds littéraire de la maison qui permet à l'éditeur bien établi d'assurer chaque

année 40 à 50 p. cent de ses revenus et de publier des nouveautés plus risquées.

Pour un roman de 150 ou 200 pages, ne nécessitant pas trop de travail de préparation, il en coûtera moins cher mais il faudra limiter le tirage à 1 000 ou 2 000 exemplaires. L'éditeur couvrira ses frais directs de production s'il parvient à écouler entièrement ce premier tirage à un prix de vente variant autour de 15 \$, selon le nombre de pages. Mais pour les frais généraux de la boîte, il faudra attendre la sortie du prochain *best-seller*... Quant aux profits...

Dans l'édition de manuels scolaires, tout est différent. Pour la conception d'un manuel scolaire, il faudra souvent payer des spécialistes à temps plein pendant plusieurs mois, puis engager des frais importants pour la mise en page, le graphisme, la couleur, la couverture cartonnée. L'investissement pourra osciller entre 100 000 \$ et 200 000 \$ pour un tirage initial de 5 000 à 10 000 exemplaires, mais qui pourra atteindre dans certains cas 100 000 exemplaires en bout de course.

«Pour un même programme, il y a six ou sept éditeurs qui se feront une chaude lutte», souligne Hervé Foulon de Hurtubise-HMH. Un manuel peut rester au programme de quatre à huit ans. «Il y a malheureusement des commissions scolaires qui investissent davantage dans l'achat de ruban gommé après dix ans d'utilisation d'un même volume, que dans le renouvellement des manuels pour leurs élèves!» ironise Foulon. ■



de rédiger le livre de Diane Hébert, cette Québécoise qui a subi une greffe cœur-poumons en Californie après plusieurs mois d'une attente angoissante. «On m'a d'abord offert 3 000 \$ pour ce travail, raconte Rachel Fontaine, mais j'ai finalement obtenu 5 000 \$ pour ces quatre mois d'entrevues avec Diane Hébert et d'écriture. C'est à peine le salaire minimum, mais j'en étais à ma première expérience.»

Le livre de Diane Hébert ayant connu un fort succès de librairie — plus de 44 000 exemplaires vendus au Québec en moins de trois mois et une traduction pour le Canada anglais —, on constate la disproportion considérable entre les dizaines de milliers de dollars perçus par Mme Hébert et les 5 000 \$ de l'auteur véritable.

Rachel Fontaine n'en était pas à ses premières armes comme auteur puisqu'elle avait publié déjà *Black Magic*, un premier roman qui lui a valu le prix Robert-Cliche en 1985. Elle est aussi lectrice de manuscrits pour une maison d'édition, activité qui lui rapporte 60 \$ par livre pour lequel elle doit faire un compte rendu critique. «J'ai heureusement un compagnon compréhensif qui m'encourage énormément à continuer à écrire!»

À l'Union des écrivains du Québec



**Rachel Fontaine, lectrice de manuscrits pour joindre les deux bouts.**

(UNEQ), qui regroupe tout près de 600 auteurs, le président Bruno Roy constate tout de même une amélioration des rapports entre auteurs et éditeurs au cours des dernières années. «Les éditeurs sont de plus en plus professionnels et les négociations qui ont eu lieu entre auteurs et éditeurs, pour le partage des sommes versées par le gouvernement à titre de compensation pour les droits de reprographiques effectuées dans les institutions d'enseignement, nous ont rapprochés.»

Le gouvernement provincial a reconnu, il y a quelques années, qu'il se faisait des millions de photocopies dans les institutions d'enseignement et qu'il avait une responsabilité financière à l'égard des auteurs. Aussi a-t-il accepté de verser annuellement un million de dollars qui sont partagés entre 7 000 écrivains et leurs éditeurs.

«Avec les intérêts que nous touchons grâce à une bonne gestion de ce budget, et une campagne privée de levée de fonds, nous serons peut-être bientôt en mesure d'acheter un immeuble et de créer une maison des écrivains. Un vieux rêve!»

Présentement, le dossier en négociation avec le gouvernement provincial porte sur la reconnaissance des droits de reprographie applicables cette fois aux bibliothèques et aux banques d'informations publiques.

Quant aux contrats d'édition passés entre les auteurs et les éditeurs, l'Union a déjà produit, il y a quelques années, un contrat type qu'elle demande aux auteurs de négocier et aux éditeurs d'accepter, ce que la majorité de ces derniers se disent encore incapables de respecter à la lettre.

Dans une étude de l'Unesco portant sur la condition de l'artiste, on en arrivait à la conclusion que les artistes, comme les auteurs, supportent le poids de l'industrie tout en étant ceux qui en tirent le moins de profits! Les auteurs du Québec ne font pas exception. ■

Spécialités  
setzchouannaises et pékinoises



福海樓

## Le Chrysanthème

Cuisine chinoise  
exquise  
dans un environnement  
de choix

Réservations  
397-1408  
1208 rue Crescent

Les cahiers spéciaux du

**DEVOIR**

22 OCTOBRE

**L'Outaouais**

*Un profil socio-économique*

tombée: 5 octobre

29 OCTOBRE

**En vacances**

*En ski ou au soleil*

tombée: 14 octobre

26 NOVEMBRE

**Les cadeaux:**

*Livres et beaux objets*

tombée: 11 novembre

Service de la publicité:  
(514) 842-9645

D'est  
en ouest,  
on choisit

# MATHÉMATIQUE SOLEIL

sous la direction de  
Madeleine Drolet / Hélène Rochette  
GUÉRIN



## L'ÉQUIPE DE MATHÉMATIQUE SOLEIL

PREMIÈRE RANGÉE (de gauche à droite)

Hélène Rochette, enseignante à la Commission scolaire des Chutes-de-la-Chaudière — Normand L'Écuyer, enseignant à la Commission scolaire des Découvreurs — Madeleine Drolet, enseignante à la Commission scolaire des Chutes-de-la-Chaudière.

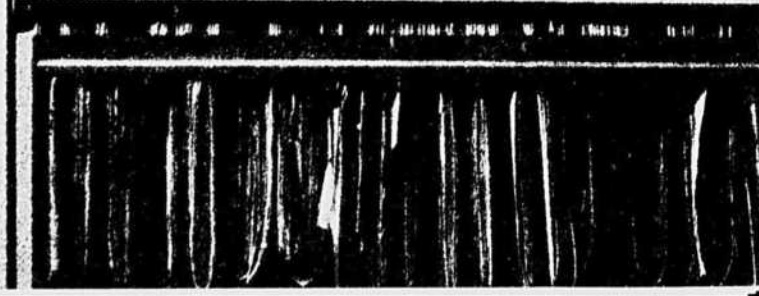
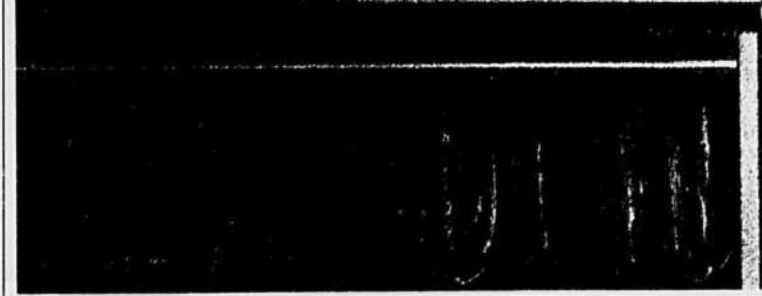
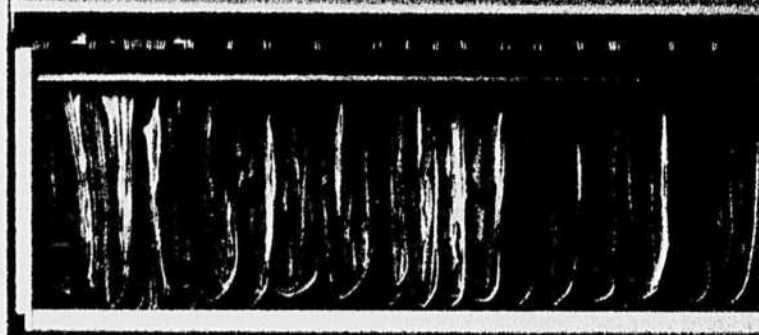
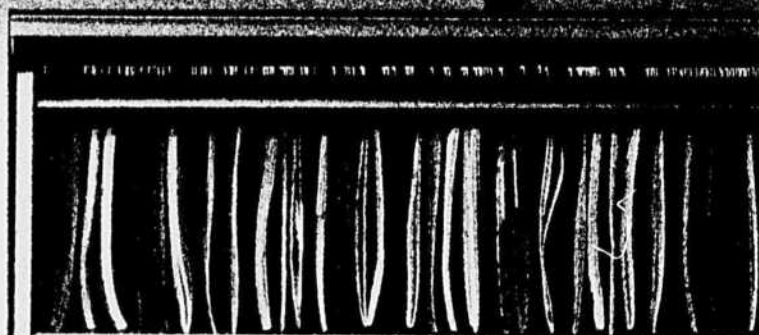
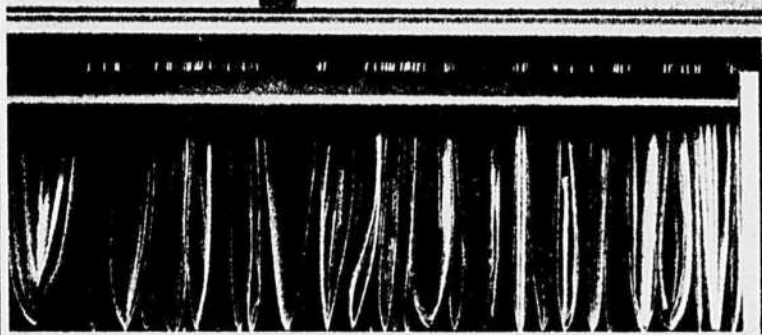
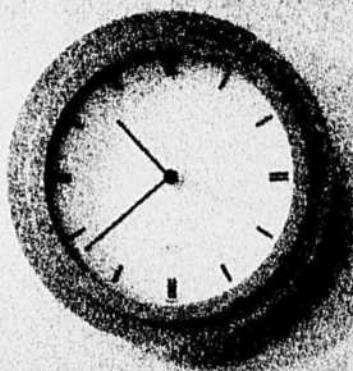
DEUXIÈME RANGÉE (de gauche à droite)

Roger Dallaire, enseignant à la Commission scolaire des Découvreurs — Jacques Doré, enseignant à la Commission scolaire des Découvreurs — Gilles Rochette, enseignant à la Commission scolaire des Découvreurs — Catherine Jobin, étudiante en sciences pures — Jacques Lambert, chargé de cours à l'Université Laval.

Les droits sur les ouvrages de cette collection de mathématique ont été vendus à une firme italienne.  
Pour une fois, on est prophète dans son pays et ailleurs!



**guérin** Montréal  
Toronto  
4501, rue Drolet  
Montréal (Québec) H2T 2G2 Canada  
(514) 842-3481



# Un important document se dissimule dans cette photo. Vous avez trois heures pour le trouver.

**Les systèmes intégrés de traitement de l'image de Wang (WIS). Subitement, l'avenir de l'information élargit vos horizons.**

Si votre entreprise ressemble à la plupart des entreprises, l'information nécessaire à son bon fonctionnement devient de plus en plus difficile à gérer.

Voyons les choses en face, la capacité de recueillir l'information a surpassé la capacité de la compiler de façon efficace et de la rendre accessible. Vous savez que l'information dont vous avez besoin se trouve là, quelque part... L'employé de bureau type passera jusqu'à cinq heures cette semaine à la chercher.

Wang a trouvé la solution. Et l'avenir prend un nouveau visage.

**WIS. Un outil tout aussi primordial que l'information elle-même.**

Les systèmes intégrés de traitement de l'image de Wang accomplissent un tour de force si impressionnant, pourtant si simple et si approprié, qu'on se demande pourquoi rien de semblable n'a été inventé jusqu'à présent.

WIS est un système en ligne vous permettant de convertir un grand nombre de données en images claires et précises et vous y donnant ensuite accès électroniquement à partir du micro-film et du disque optique. Instantanément.

**Explorez, emmagasinez et récupérez.**

À présent, au lieu d'entrer les données dans votre ordinateur en les tapant, vous pouvez simplement les balayer au lecteur optique, les emmagasiner et en récupérer l'image réelle. Vous travaillez toujours avec une reproduction parfaite de l'original, plutôt qu'avec une copie qui peut être mal dactylographiée ou interprétée. En d'autres termes, vous pouvez en un clin d'oeil récupérer une lettre

d'un client. Et la lettre apparaîtra à l'écran telle qu'elle a été rédigée.

**Au bout du corridor ou au bout du pays.**

Enfin, on peut entrer l'information dans un système en ligne accessible et fiable qui capte les données, les indexe pour les repérer facilement, les traite de façon rapide et efficace, les emmagasine en toute sûreté, les récupère en quelques secondes et les retransmet aux utilisateurs à l'autre bout du corridor ou à l'autre bout du pays.

De nombreux domaines peuvent incontestablement bénéficier des applications de ce système : secteur juridique, assurances, industries manufacturières, centres de distribution, institutions gouvernementales, par exemple. Par sa rapidité et sa précision, il permet d'offrir un meilleur service à la clientèle.

**Intégration totale.**

WIS se conjugue aux applications de traitement de données des principaux vendeurs. Il vous est donc possible de l'intégrer entièrement à votre système actuel. Vous pouvez ainsi faire apparaître à l'écran une image, entrer dans un autre système, exécuter des applications, créer un bloc de données et l'envoyer par télécopieur.

Renversant, n'est-ce pas? Wang a eu une vision de l'avenir et l'a transformée en une image à la portée de tous. En fait, des entreprises semblables à la vôtre tirent déjà parti du WIS pour améliorer leur efficacité et leur productivité.

Pour savoir comment les systèmes intégrés de traitement de l'image de Wang peuvent vous aider à répondre aux demandes d'information de demain, contactez votre représentant Wang dès aujourd'hui.



**WANG**

**Wang fait des merveilles!**

1-514-861-9571



ALAIN CORNU/PUBLIPHOTO

# L'INDUSTRIE DU VÊTEMENT EN DEUIL DES BEAUX JOURS

*Pour une fois, tous les analystes s'accordent et les faits leur donnent raison: la vente au détail entre dans une période de vaches maigres. Particulièrement touchée: l'industrie du vêtement, si sensible au Québec. Spéculations, affairisme, multiplication des commerces découragent investisseurs et consommateurs. Voici toute une industrie en difficulté: jusqu'à 70 p. cent des vêtements sont vendus en solde!*

*UN REPORTAGE DE JEAN-PIERRE NICAISE*

**P**apa pique et maman coud, papa pique et maman coud, et le consommateur s'en fout! L'industrie du vêtement déchantée; adieu les beaux jours, la guenille est en deuil, du bas au haut de gamme et le noir, plus que jamais, revient à la mode, pour une fois de circonstance. Vous avez vu les soldes? Dément: c'est partout, tout le temps. Suicidaire en fait et, à quelques exceptions près, rien ne va plus. Jamais, sans doute, l'industrie n'aura connu saison aussi difficile, que ce soit au Québec, au Canada, aux États-Unis et, m'assurent des importateurs, en Europe. Même pour la pieuvre Benetton (4 000 boutiques dans

60 pays), ce n'est plus ce que c'était! Phénomène mondial donc, à l'exception, peut-être, du Japon.

La situation est telle qu'à la Bourse de Toronto, par exemple, le sous-indice TSE 300 des sociétés de vente au détail a perdu, de mai 1987 à mai 1988, 93,3 p. cent et le ratio cours/bénéfice ne peut être calculé, le sous-indice étant négatif. D'ailleurs voyez notre encadré consacré aux principales compagnies publiques. Et n'attendez pas de grandes déclarations de leurs dirigeants qui préfèrent ne pas commenter, comme ceux des *Magasins Le Château*, en plein repositionnement depuis les pertes importantes (2,8 mil-

lions \$) de 1987, ramenées à un peu moins d'un million pour l'exercice clos le 31 janvier 1988, mais toujours dans le rouge pour les deux premiers trimestres de l'année.

Certes, par nature l'industrie du vêtement est cyclique et, de plus, tout se joue bien souvent sur un coup de dé, lequel jamais n'abolira le hasard. Caprices du temps, de la mode, des taux de change et donc de la pression plus ou moins forte des importations; industrie à la fois ultramoderne et archaïque, où le laser cotoie l'épingle, la haute finance le crayon du designer, la petite entreprise familiale les géants, l'honnête commer-



Une synergie  
professionnelle  
en progression  
constante !

Avec Provinces Unies et son réseau de courtiers toujours très attentifs à vos besoins, vous pouvez profiter de la synergie de professionnels hautement qualifiés pour vous guider, vous conseiller et vous servir dans les domaines :

- des assurances incendie, accident et risques divers (I.A.R.D.)
- des assurances de personnes
- des services financiers.

Vous recherchez la synergie des compétences ? Nous vous offrons, par l'entremise de nos courtiers, la qualité du produit et l'efficacité du service.



**PROVINCES  
UNIES**

Compagnie d'assurances  
Société membre du Groupe 



CARRIÈRE/PI BIPHOTO

## Les enjeux de l'industrie

Au Québec, selon les seules données récentes du ministère de l'Industrie et du Commerce, les industries reliées à la mode (vêtement, textile, fourrure, cuir, chaussure, bijou, accessoires, produits de beauté) offrent du travail à 125 000 personnes dans près de 3 000 entreprises.

En ce qui a trait au seul vêtement, en 1985 (dernières données disponibles), l'industrie canadienne représentait 103 000 emplois dans environ 2 300 établissements. À lui seul, le Québec regroupait 66 p. cent de tous les établissements pour 58 p. cent des emplois et 61 p. cent des expéditions de marchandises. Il faut malheureusement noter que la plupart des entreprises québécoises sont de type familial et emploient moins de 50 personnes.

Or, l'industrie est actuellement en pleine restructuration et la tendance est aux regroupements, jugés indispensables par les experts, alors que tous les titres des compagnies publiques du secteur sont cotés au plus bas depuis deux ans. Aubaines pour les acheteurs? Les analystes boursiers recommandent la prudence, même si les titres de *Reitmans*, *Dylex*, *Pennington's* peuvent séduire des investisseurs qui devront toutefois être patients. Quant à Ross Cowan, de Lévesque Beaubien, il suggère de se tenir à l'écart des titres de vente au détail de vêtements même si leur cours peut sembler attrayant.

Craintes justifiées, pour ne prendre que quelques exemples, si l'on considère les performances des compagnies. Ainsi, le géant torontois *Dylex*, 2 milliards \$ de chiffres d'affaires l'an dernier, souffre de la mauvaise performance de ses chaînes américaines *Brooks* et *Foxmoor* et a perdu 5,6 millions \$ dans le seul premier trimestre de l'année. *Brooks Fashion Stores* qui a perdu à lui seul 118 millions \$ US l'an dernier est en faillite et *Dylex* a dû injecter 45 millions \$ US pour maintenir sa chaîne de quelque 600 magasins *Foxmoor* aux États-Unis. Cela dit, en s'associant au Groupe Monaco dans lequel le designer Alfred Sung est actionnaire, *Dylex* tente d'apporter une nouvelle touche plus haut de gamme qui sera testée dans certains magasins *Foxmoor*.

Si le chiffre d'affaires de *Reitmans*, actuellement en campagne promotionnelle, est passé d'un exercice à l'autre de 349 millions \$ à 351 millions \$, le bénéfice net a pour sa part chuté de 1,49 millions \$ à 9,4 millions \$, et l'action ordinaire de 36 \$ à son plus haut en 1987 à 17 \$ en août dernier. Situation également médiocre pour *Mr Jax* qui double pratiquement le volume de ses ventes de l'année dernier et voit fondre ses profits, tout comme *Pantorama* ou *Pennington's* alors que *Grafton Group* (*Woolco*, *Woolworth*) enregistre une perte nette pour son exercice clos le

30 avril dernier de 2,8 millions \$.

Quant à *San Francisco*, l'ouverture de 54 nouvelles boutiques l'an dernier a fait croire son chiffre d'affaires, ce qui n'a pas empêché une nette baisse des bénéfices au premier trimestre clos le 30 avril: 267 000 \$ en regard de 590 000 \$ pour le trimestre équivalent de l'exercice précédent. En fait, seul *Shirmax Modes* voit une remontée spectaculaire de son bénéfice: 907 000 \$ pour des revenus de 17,5 millions \$, à comparer à l'exercice précédent qui enregistrait des pertes de 22 000 \$ pour des revenus de 14,9 millions \$. Un redressement réussi grâce à l'ouverture de nouvelles boutiques *Shirley K* (maternité) et *Addition-Elle* (tailles fortes).

Malheureusement il est bien difficile, en l'absence de données officielles, d'évaluer l'impact sur l'emploi des présentes difficultés de l'industrie. Ainsi et par exemple, la compagnie montréalaise *Miss Style* qui aurait compté jusqu'à 300 employés, a remercié tous ses coupeurs et façonniers pour confier sa fabrication en sous-traitance.

Face à cette situation que l'on peut qualifier de cruciale, non seulement dans l'industrie du vêtement mais aussi dans celui de la chaussure où les emplois au Québec ont régressé de 12 374 en 1961 à 6 555 en 1984 (dernière statistique), le ministère de l'Industrie et du Commerce réagit, notamment par la promotion du design et tente de susciter l'intérêt des consommateurs.

Le Centre de développement des industries de la mode (CDIM) a pour sa part tenu à Montréal, en mars dernier, une Semaine de la mode malheureusement peu suivie et qui a tourné au fiasco. Actuellement, les organisateurs cherchent une nouvelle formule, tentent surtout de regrouper tous les intervenants de l'industrie et d'intéresser le public par une action mieux ciblée et en tous cas plus originale. Bien entendu, tout cela demande quelques moyens qui, pour l'instant, semblent faire défaut. ■

cant la crapule. Tout cela nous le savons mais n'explique pas l'indéniable malaise actuel. Que se passe-t-il?

En raison des liens étroits unissant nombre d'entreprises canadiennes et américaines du secteur, la situation aux États-Unis éclaire quelque peu le phénomène. Michael Belluomo, chroniqueur à *Sportswear international*, ne mâche pas ses mots: «L'approche actuelle des manufacturiers est en train de tuer l'industrie de la mode et il faut que cesse la guerre entre détaillants et manufacturiers. À quelques exceptions près, les affaires, partout dans le secteur, puent (stinks). Selon les analystes, il ne s'agi-

rait pas d'une simple baisse dans le cycle de la mode et il serait désormais dangereux d'être manufacturier ou détaillant. Pis: il semblerait qu'on n'y puisse rien et tout le monde est désorienté.»

### PLUSIEURS Y LAISSENT LEUR CHEMISE

Michael Belluomo croit que l'avidité a pris le dessus. «Avant, les détaillants étaient des marchands et se contentaient d'acheter des produits qu'ils pouvaient revendre avec un bénéfice raisonnable. Maintenant ils sont de véritables barons de l'immobilier. En douze ans, l'espace dans les centres commerciaux

a crû aux États-Unis de 95 p. cent en regard de 12 p. cent seulement pour la population.»

Pêle-mêle, le chroniqueur fait également remarquer que la folie d'acquisitions à des prix renversants entraîne d'énormes dettes qu'il faut financer à court terme, la compétitivité à long terme étant ainsi négligée, tout comme les enjeux de la mode. Du coup, 70 p. cent des vêtements sont vendus en solde! Le chroniqueur n'est pas tendre non plus pour Robert Campeau et pense que «l'acquisition de Federated, comme toutes les acquisitions du même genre, se traduit en un massacre des acheteurs

professionnels comme des spécialistes en commercialisation, les *merchandisers*. Il note également que la multiplication des commerces de mode est telle qu'ils se détruisent mutuellement, se *cannibalisent*.

Parfait exemple: Montréal. Ce sont 800 nouveaux commerces de vêtements qui ont ouvert leurs portes ces derniers seize mois, le plus souvent abrités dans de somptueux locaux. Voyez les Cours Mont-Royal! Les galeries marchandes du Montréal Trust. La multiplication des centres commerciaux, 62 dans la seule ville de Laval par exemple! Une situation complètement folle, aberrante et où de nombreux commerçants laisseront, laissent déjà leur chemise et leurs biens.

C'est qu'il faut comprendre que nombre de ces aventuriers de la frippe vendaient avant que des grille-pain, des tapis, de l'électro-ménager, des fleurs, du café... De tout sauf de la mode. Se sont aussi formés de petits clubs d'investisseurs qui ont acheté en franchisage une, deux, dix boutiques, misant sur la notoriété d'une griffe, les promesses d'un dossier. La mode? Ils n'y connaissent rien. Le service? Une abstraction. Dur réveil!

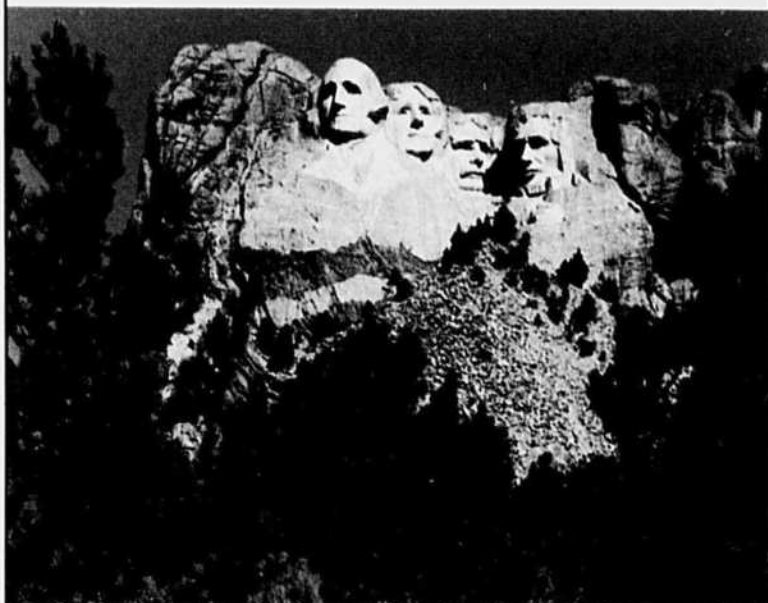
Et puis, *frou-frou, frou-frou, de son jupon la femme*, a envoyé paître les marchands. Et le poids lourd de l'industrie, il faut s'en souvenir, c'est le vêtement pour dames. Mini-jupes, vêtements près du corps, extravagances diverses, elle n'en veut plus et seules les 18-25 ans ont suivi, un temps, pour abandonner à leur tour. Des pans entiers du marché ont été oubliés. Les 40, 45 ans et plus, par exemple. Une mauvaise qualité, une finition médiocre et des prix trop élevés ont fini par clouer le cercueil, principalement dans le moyen de gamme, le plus touché. En vérité, la mode, poule aux oeufs d'or de ces dernières années, a été tuée par l'affairisme, et non par le mauvais temps, la hauteur de l'ourlet ou les transferts de dépenses des consommatrices.

#### UNE ANALYSE EN PROFONDEUR

Autre fait: le consommateur, terme générique, est devenu plus sophistiqué, qu'il soit jeune ou plus âgé. Il recherche de la qualité et non de la camelote, refuse de ressembler à tout le monde. Ce que nous confirme le premier directeur de Price Waterhouse, Jean-Pierre Moisan, qui vient d'analyser en profondeur le marché pour trois importants clients de la firme. Étude confidentielle dont il nous livre tout de même les grandes lignes.

Selon l'analyste, les faibles performances actuelles s'inscrivent dans une baisse générale des ventes au détail qui devrait se poursuivre jusqu'en 1992. Ainsi, la croissance réelle des ventes au Canada, compte tenu de l'inflation donc, s'est élevée à 4,3 p. cent entre 1982 et 1987 et ne sera que de 2,7 p. cent de 1987 à 1992. En ce qui a trait au secteur particulier du vêtement, M. Moisan remarque

# CV



## À LA RECHERCHE DE NOUVELLES TÊTES AU SOMMET DE VOTRE ENTREPRISE ?

Notre méthodologie, qui privilégie une recherche exhaustive

dans l'ensemble du marché des cadres supérieurs

vous permet d'ajouter des têtes solides

à votre équipe de gestion. Nos services

de haut niveau fonctionnent en toute discrétion.

### CLAUDE VÉZINA

CONSEIL EN RECHERCHE  
DE CADRES

1801, avenue McGill College  
Bureau 620  
Montréal (Québec)  
H3A 2N4  
Tél.: 849-2333



SERGE CLEMENT/PUBLICPHOTO

**Commerces de mode et centres d'achats poussent comme des champignons et se «cannibalisent» littéralement.**

tout d'abord que si les manufacturiers ont fait de bonnes affaires avec les 18-25 ans, la population vieillit, a acheté des biens durables plutôt que des vêtements, s'est endettée et la mode actuelle n'est pas faite pour l'attirer. Selon lui, le moyen de gamme est le secteur le plus

vulnérable et, de plus, le nombre croissant de magasins similaires n'est guère attrayant pour les acheteurs.

M. Moisan note également une pression financière de plus en plus forte sur les détaillants: loyers, frais, ainsi qu'une augmentation importante de la superficie des centres commerciaux, 10 p. cent en moyenne, 3 p. cent seulement pour le commerce de détail, ce qui entraînerait une baisse des performances financières. Il juge donc que les restructura-

tions par acquisition et fusion sont inévitables dans un marché de plus en plus mature, soumis à une baisse du taux de croissance et aux pressions financières.

Price Waterhouse prévoit donc une croissance réelle nulle des ventes de vêtements pour dames vers la fin de l'année et une croissance réelle moyenne pour les cinq prochaines années de 3,7 p. cent, alors qu'elle avait été de 8,2 p. cent de 1982 à 1987. Quant aux vêtements pour hommes, on devrait observer une décroissance réelle de l'ordre de 2 p. cent vers la fin de l'année ou au début de 1989, la croissance réelle moyenne des cinq dernières années étant de 4,8 p. cent, les cinq prochaines étant créditées d'un taux moyen de 3,3 p. cent.

**L'HOMME RÉSISTE MIEUX**

*Turlututu chapeau pointu*, les analystes des autres firmes tiennent peu ou prou le même langage et sont bien d'accord: les temps s'annoncent difficiles. Cela dit, existent quelques embellies. D'abord, pour tous ceux qui allient diversité, qualité et service. Ou qui ont su se ménager une niche précise à l'intérieur du marché. C'est le cas des vêtements sport de qualité, des vêtements pour enfants âgés de 4 à 14 ans, des

**LE DEVOIR  
ÉCONOMIQUE**

**INVESTISSEMENTS/  
ABRIS FISCAUX**

tombée publicitaire: 30 septembre

P A R U T I O N

**28**

O C T O B R E

**PERSPECTIVES  
ÉCONOMIQUES 1989**

tombée publicitaire: 28 octobre

P A R U T I O N

**25**

N O V E M B R E

**L'INFORMATIQUE  
ET L'ENTREPRISE**

tombée publicitaire: 30 décembre

P A R U T I O N

**27**

J A N V I E R



## SI VOUS DEVEZ SOUVENT AFFRONTER DES GENS DE CETTE ESPÈCE.

Soyez au meilleur de votre forme grâce à la Classe Affaires Canadien. Profitez d'un environnement reposant et confortable pour répéter ce texte, faire ces derniers ajustements ou tout simplement relaxer. On s'occupe du reste... La cabine Classe Affaires Canadien est agréable,



nos fauteuils sont des plus confortables et une attention toute particulière est portée aux repas.

Offerte vers 37 destinations canadiennes et internationales, la Classe Affaires Canadien va plus loin parce que, selon nous, tout voyage d'affaires doit avoir ses bons côtés.

Canadien *va plus loin*

robes de maternité ou pour tailles fortes, du haut de gamme enfin, en autant qu'il reste sobre, adapté aux activités de la femme professionnelle. Bien cher toutefois, et sur cette question des prix, l'industrie commence à admettre avoir été trop loin. Une amie avocate, faux cils, faux ongles et look sophistiqué, me dit s'habiller à... Miami, et faire copier certains modèles haute couture par une petite main... à Sherbrooke!

Le vêtement pour hommes, en général, se démarque et a connu quelques

succès: le Québécois, qui ne s'habillait guère, a découvert la mode voici une dizaine d'années. Henri Danan, président de Raydan, Caldán (*Manoukian, Marithé et François Girbaud*), estime que si le chiffre d'affaires du vêtement pour dames a chuté brutalement, dans tous les secteurs, de 25 à 30 p. cent, l'homme résiste mieux et représente, par exemple, 75 p. cent des ventes de Marithé et François Girbaud. M. Danan a déjà réduit ses prix et prévoit réduire ses marges pour le printemps, reste confiant, croit que

l'automne verra un redressement et regrette que les soldes ne soient pas réglementés par périodes, comme en France. Depuis une loi remontant à 1906 et modifiée par un décret (complexe) de 1962, les soldes, déclarés à la mairie — et qui ne doivent pas être confondus avec les liquidations — ne peuvent être proposés, en quantité raisonnable, que fin janvier et courant février pour les collections d'hiver, et en août pour l'été.

*Tire, tire, tire l'aiguille, ma fille*, mais le consommateur reste désorienté. L'on pourrait croire que la multiplication des boutiques présente l'avantage du choix: il n'en est rien et tout se ressemble. Ce qui pourrait expliquer le succès de certaines affaires qui se démarquent par un design particulier. D'ailleurs tiens! que pensent les designers de la situation? Un porte-drapeau au Québec, Jean-Claude Poitras, lequel vient de créer Poitras Design pour mieux voler de ses propres ailes, croit que «l'avenir de la mode au Québec repose sur les créateurs et le leadership». Les créateurs ne manquent pas, juge Jean-Claude Poitras, mais survivent difficilement car «la mode est une affaire de gros sous, l'apport financier est indispensable et, au Canada, nombre d'importants manufacturiers sont de véritables dinosaures et conservent une mentalité obsolète qui ne correspond plus aux besoins de la mode aujourd'hui. L'image marketing, le *merchandising* est essentiel à la mode, nous n'en avons pas et pendant trop d'années la mode canadienne n'a fait que viser le marché local.» Jean-Claude Poitras donne pour exemple la remarquable percée en Europe de *Ralph Lauren* (Polo) «qui s'est attaché à l'image de l'Américain sain, sauvage, fier de ses traditions. Un immense succès qui fait de l'ombre à Lacoste jugé du coup traditionnel, désuet.» Pour Poitras, la situation actuelle ne peut se corriger qu'à condition, d'une part, que s'implique dans l'industrie «cette nouvelle race de Québécois entrepreneurs: promoteurs, gens d'affaires et artistes — regardez par exemple la présence d'Isabelle Adjani dans la mode française — et, d'autre part, par la révélation d'une figure de proue, d'une locomotive». Trouver pour la mode ce que Steve Bauer vient de faire pour le cyclisme. Faire entrer la mode québécoise dans le *star système*.

En d'autres mots et en définitive, l'industrie est à la recherche, à tous les niveaux, de compétences, de gens de métier, inspirés, visionnaires, capables de travailler ensemble avec les techniques d'aujourd'hui, d'explorer le monde et d'amalgamer une vision personnelle à celle des autres, condition d'une mode novatrice, et du succès. Un rêve? Fre-donnons! *Ah! si j'avais des sous je ferais des affaires, mais pour faire des affaires d'abord il faut savoir les faire et ensuite faut avoir des sous, mais des sous j'en ai pas et si je savais où y en a...* ■

## ATELIER DE PUBLICATION À L'AIDE DE L'ORDINATEUR



Ateliers de deux jours

Dates: les 15 et 16 octobre 1988  
les 22 et 23 octobre 1988  
les 29 et 30 octobre 1988

Coût: 350 \$

Hébergement sur demande

rapport annuel  
périodique à tirage limité  
dépliant de promotion  
manuel d'inscription  
rapport de recherche  
article scientifique  
bulletin mensuel

LE GROUPE/MICROCOSME  
(514) 282-3775



Université du Québec à Montréal

POUR VOS ARTICLES DE CUIR.  
*De Haute Distinction*

DEPUIS  
1890

- 632, Cathcart
- Centre Fairview
- Galeries d'Anjou
- Promenades St-Bruno
- Carrefour Laval
- Mail Champlain
- Place Ste-Foy (Québec)
- 5, Place Québec, Galeries des Boutiques
- Place du Royaume, Chicoutimi
- Carrefour de l'Estrie (Sherbrooke)
- Place Montréal Trust
- Atelier de réparations  
632 Cathcart (sous-sol)  
(514) 871-9850
- Division Commerciale  
273-0424



**FOURNIER**

# S'habiller en solde et ne pas ressembler à un cintre

LOUISE LEMIEUX

Depuis un an, les femmes boude les vêtements. Pourquoi? Quelques femmes se vident le coeur, écoutons-les.

Une amie, docteur en linguistique, beaux revenus, me dit: «Jamais je ne vais dans les grands magasins et il est extrêmement rare que je sorte exprès pour m'acheter des vêtements. Ce que j'achète, c'est au hasard des flâneries, sur

semble, on dirait que ça sort du même crayon.» Elle achètera partout sauf dans les boutiques de sa ville, et si elle magasine au pays, ce sera chez des amis designers «qui vont, qui viennent, qui ont du génie souvent, mais qui sont engloutis faute de moyens». Et qui lui font des prix.

Ma soeur, professionnelle en province

se bien vêtir. Sans compter que leurs deux jeunes enfants leur coûtent, le cas échéant, la peau des fesses: 250 \$ par semaine rien qu'en gardiennage. Et une hypothèque à rembourser.

Ces parents, et ils sont nombreux, préfèrent se relaxer quand ils ont un moment plutôt que de se mirer; et s'ils vont aux magasins, ces gens-là courent les soldes... eux aussi, et reviennent souvent bredouilles. Parce qu'ils ne sont pas dupes: même à 8 \$ on ne leur refilera jamais un t-shirt de mauvaise qualité. Et quand leurs enfants seront grands, ils parcourront le vaste monde, à la recherche du temps perdu, mais avec leurs frusques!

Une autre professionnelle, mère de deux adolescentes aux études, est encore plus brutale: «Ne vous penchez pas à la fenêtre! s'exclame-t-elle, il vaut mieux regarder en face et marcher droit. Les boutiques de la rue et encore plus les grands magasins me donnent le vertige, je n'y jette aucun oeil. C'est nauséux, il y a trop de choses, et depuis quelque temps j'ai compris que jamais je ne ressemblerai à un cintre. D'ailleurs tout est trop cher. Bienheureuse époque des magasins généraux où on ne perdait ni son temps ni son argent! même si ma mère, désolée de mon manque de look, me disait toujours: *tu gâches ta belle jeunesse*. Si elle avait raison, je n'en sais rien, mais une fois la jeunesse passée, on tente de rattraper l'essentiel et *l'essentiel c'est le ciel*, c'est du moins ce qui était gravé sur mes crayons d'écolière.» Quant à ses deux filles, elles créent leur style à grands coups de ciseaux et sautent sur les vélos chercher leur bonheur jusqu'à Saint-Léonard dans un centre de liquidation.

Bon, rétorquerez-vous à tort ou à raison, ces gens-là, ce sont des intellectuels et les intellectuels ne courent pas les rues. Que font les secrétaires? Eh bien les secrétaires font leur possible. Si on pose comme prémisses que le look soit leur suprême consolation et leur ultime espoir, on en déduit qu'elles se morfondent. Leur salaire, modeste, ne suit pas. Aussi, le samedi ou à l'heure du lunch, courent-elles les soldes, c'est du moins ce que fait une amie secrétaire. Courir, c'est meilleur pour la ligne que manger et les soldes, c'est toujours ça de gagné! Avec l'argent ainsi économisé, elles recevront des copains: l'époque est à la convivialité. Elles n'ont pas acheté pour rien un exorbitant canapé fleuri à quatre places qu'elles n'ont toujours pas fini de payer! ■



BORREON/EXPLORE/PUBIPHOTO

## Condamnées à errer de boutiques en magasins et à n'en retirer que déception.

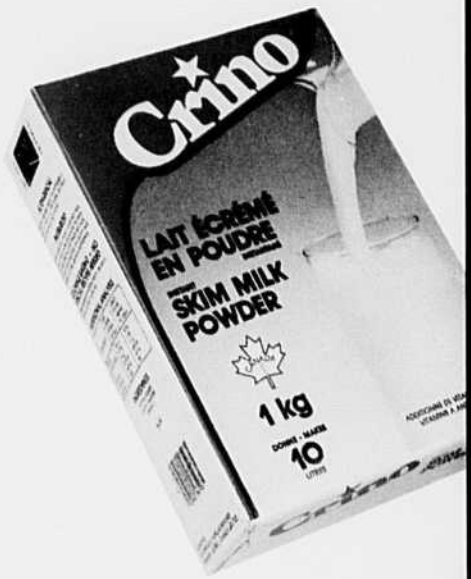
un coup de coeur et chez les marchands de mon quartier. Autrement je vais dans une boutique de dégriffés, toujours la même parce qu'elle me convient, ou je fouine dans les bazars. Ce que je recherche c'est la fantaisie, un style bien plus que le confort. La qualité j'en ai fait mon deuil, les vêtements ne sont pas faits pour durer, la mode change trop vite et au bout de quelques mois je suis déjà lassée de ce que j'ai acheté. Faut dire que la rupture des saisons y est pour quelque chose. Aussi je refuse de dépenser beaucoup en habits.» Pourtant, avoue-t-elle, «je dépense plus d'argent en vêtements qu'en sorties, voyages exceptés!»

Une femme d'affaires, lesquelles la conduisent aux quatre vents, préfère l'exotisme à une mode qu'elle estime standardisée. «Pratiquement, tout se res-

et de passage, justement à la recherche d'un tailleur chic sans lequel elle serait radiée de l'Ordre de quelque chose, court aussi les soldes et attend que ces messieurs de l'Ordre se retire dans leur domaine à la campagne pour endosser son vieux blouson de cuir acheté aux États, son fétiche, sa mascotte, souvenir de ses premières amours.

Quant à ceux qui recherchent autant le confort que le style, ils sont condamnés à errer de boutiques en magasins. C'est épuisant et décevant, prétendent-ils. À la fin ils achètent, parce qu'il faut bien se vêtir, mais qu'ils aient privilégié le style ou le confort, de toute manière ils sont déçus. Le pire, pour l'industrie du vêtement, c'est que certains n'achètent plus ou alors que le strict nécessaire. Pourquoi? Simplement parce que c'est trop cher, nous dit un couple de jeunes professionnels. Ils ont pourtant des revenus confortables, mais ils choisissent de bien manger, lire et sortir plutôt que de

# AGROPUR, C'EST BON POUR LA SANTÉ



Granby, Lawrenceville, Weedon, Coaticook, Sherbrooke; Agropur compte plusieurs usines, entrepôts et centres de distribution dans la région de l'Estrie. Ces entreprises régionales emploient au-delà de 800 personnes. 800 personnes qui, chaque jour, font la qualité des produits Agropur. 800 personnes dynamiques, heureuses d'offrir de la santé à toutes les tables canadiennes.

En retour, Agropur et les consommateurs canadiens permettent à l'Estrie d'être en bonne santé... économique!

## ...DE L'ESTRIE!





Une maquette de la navette spatiale Hermes. Une des plus belles réussites européennes de l'an 2000?

# LA FRANCE ET L'EUROPE TECHNOLOGIQUE DE 1992

NOGUES/SYGMA/PUBLIPHOTO

*La France est engagée dans une course mondiale à la technologie aérospatiale qui lui permettrait de devenir l'un des chefs de file de l'Europe technologique de 1992. Il lui est devenu impératif de collaborer avec ses voisins. Elle découvre les avantages de la coopération.*

GEORGE TOMBS

**L**es Français sont-ils pour ou contre l'Europe sans frontières de 1992? «Attention! disent les uns. La France est paresseuse, sous-équipée, sous-organisée, vouée à l'échec et au déclin.» — «Mais non, rétorquent les autres, sans l'Europe, point de salut pour la France qui, vous allez voir, a toutes les chances de devenir la première étoile dans le firmament européen!»

L'ouverture d'un marché unique, confirmant la libre circulation des personnes, et permettant celle des services, des biens et des capitaux, et réunissant les 322 millions d'habitants des douze pays de la Communauté économique européenne (CÉE) ne laisse guère indifférent.

«Nos pays d'Europe, déclarait dernièrement Jacques Delors, ex-ministre socialiste de France et actuel président de la CÉE, sont engagés dans une course mondiale où se jouent leur survie économique et, en définitive, leur capacité d'expression et d'action politiques.»

Cette course, c'est avant tout celle qui vise à atteindre un degré plus élevé d'effi-

cacité. Une récente étude de la CÉE, sur les coûts du statu quo actuel de la *non-Europe*, prévoit comme fruits imminents de 1992, dans les douze pays, un surplus de croissance de 4,5 p. cent, une baisse des prix de 6,1 p. cent en plus de la création de 1,8 million d'emplois. Rien de moins qu'une révolution économique donc pour le Vieux Continent.

Mais cette course, c'est aussi le partage, la maîtrise et la commercialisation, dans un marché international féroce, des techniques de pointe. La création de l'Europe technologique.

Il y a un véritable foisonnement d'initiatives transfrontalières dans ce domaine. Ainsi, en 1987, le Conseil de l'Europe a lancé *Sprint*, programme stratégique pour l'innovation et les transferts de technologie; *Drive*, dans le domaine de l'informatique du transport routier; *Race*, programme de R & D en technologie avancée des communications; *Esprit II*, programme stratégique européen de R & D dans les technologies de l'information... et plus encore!

La France, il est vrai, s'illustre depuis toujours dans la formulation de projets industriels futuristes: le *Concorde* (en collaboration avec la Grande-Bretagne), le *Train de Grande Vitesse* (TGV) et une puissante industrie nucléaire sont là pour témoigner de cet engagement.

Mais cela n'a pas empêché la relative stagnation de l'économie française. Son taux de chômage, de plus de 10 p. cent, est le double de celui des États-Unis. Ses entreprises sont peu rentables et investissent moins que celles d'Allemagne de l'Ouest. Elle est parfaitement capable d'innover, mais vend mal ses produits à l'étranger, ce qui explique un déficit commercial en 1987 de quelque 7 milliards \$ CAN, là où les Allemands affichaient un excédent de l'équivalent de 88 milliards \$.

## À L'ÉCHELLE DU CONTINENT

À en croire Lindsay Armstrong, chef du service de presse en France des Communautés européennes, l'Hexagone s'appête toutefois à s'en sortir, tout

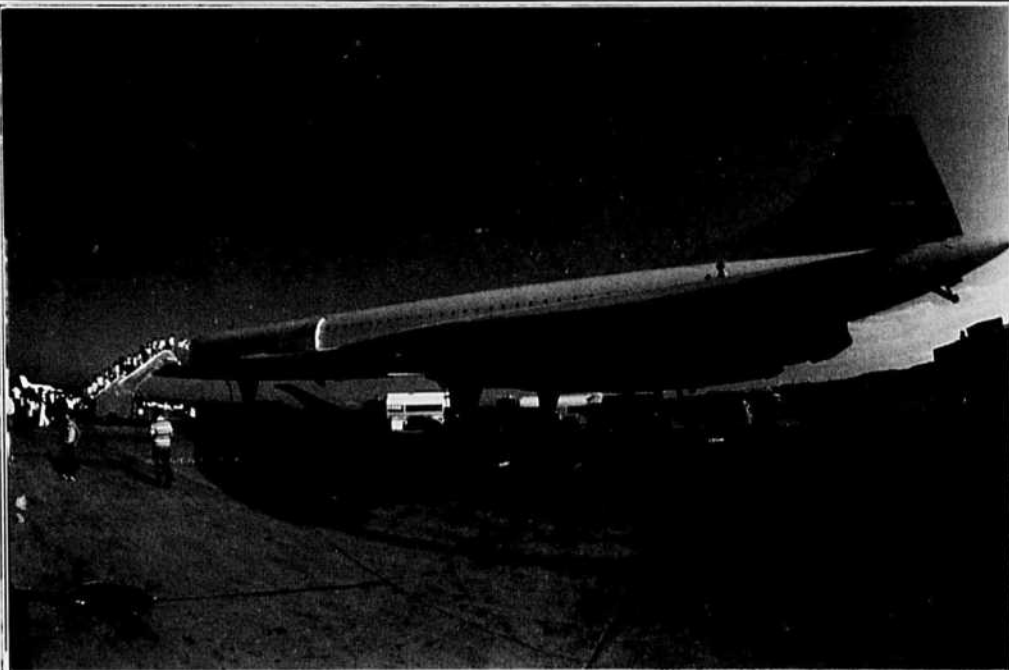
# **Xerox annonce une découverte en bureautique.**

## **Les oreilles.**

Pour écouter. Pour être à l'écoute de vos désirs, de vos besoins, de vos problèmes et des occasions qui se présentent à vous. Pour comprendre votre entreprise avant d'essayer d'y intégrer nos produits.

C'est un nouveau concept surprenant dans le monde de la bureautique. C'est aussi une promesse : nous n'ouvrons pas la bouche avant que nos oreilles aient fini d'écouter.

## **On répond à vos besoins.**



ALAIN CORNU/PUBLICPHOTO

**Avec le Concorde, la France avait déjà ouvert la porte aux projets de coopération.**

comme les autres pays européens. «Il a fallu un très long apprentissage de la crise pour que les pays européens prennent conscience qu'ils sont tous, individuellement, des puissances ou moyennes ou petites et que, dans les nouveaux enjeux des défis économiques mondiaux, il n'y a que l'union qui fait la force.»

Ainsi la France, puissance moyenne, voit son avenir se dessiner à l'échelle du continent européen. Il est devenu impératif pour elle de collaborer avec ses voisins. Le grand marché unique de 1992 l'obligera à ouvrir ses marchés nationaux protégés, comme ceux des télécommunications et de l'informatique), à faire face à la concurrence directe des Allemands, des Anglais et des Italiens, à standardiser ses normes industrielles avec celles des autres pays de la CEE, ainsi qu'à lancer des projets transfrontaliers de coopération technologique.

Paradoxe, et non des moindres, la France fait figure de pionnière dans ce dernier domaine, sans doute à cause de la prédominance des technocrates dans ses pouvoirs publics. Avec l'appui de l'État, elle a souvent été le moteur de gros projets technologiques. Ariane, le premier lanceur au monde de satellites commerciaux (qui a raflé la moitié du marché international), est souvent appelé «la fusée européenne». Mais Ariane est issu tout droit du programme spatial français.

L'avion civil Airbus est le fruit d'une coopération franco-allemande (la société d'État Aérospatiale y est pour 37,9 p. cent, de même que l'avionneur allemand MBB, les autres partenaires étant la Grande-Bretagne à 20 p. cent et l'Espagne à 4,2 p. cent).

Jacques Delors croit que l'industrie française de l'aviation, en s'associant avec des partenaires, a bien répondu aux défis du marché mondial. «Dans les an-



RANJAN SYGMA/PUBLICPHOTO



ALAIN MASSON/PUBLICPHOTO

**Jacques Delors. Survie économique, capacité d'expression et d'action politiques sont en jeu.**

nées 50, a-t-il écrit, la France pouvait s'enorgueillir de détenir à elle seule la quasi-totalité de la production aéronautique européenne, mais avec une part du marché mondial représentant 1,5 p. cent. Aujourd'hui, la France ne contrôle plus que 25 p. cent de la production européenne. Mais comme Airbus détient 30 p. cent du marché mondial, la part de ce marché qui revient à la France est passée de 1,5 p. cent à 7,5 p. cent.»

Cette part du marché aérien inclut évidemment plusieurs grandes lignes américaines, de même que les trois principales lignes du Canada. Wardair, ache-

teur en janvier 1987 de douze Airbus A-310, a été suivi en 1988 par Air Canada (trente-quatre A-320) et Canadien International (dix A-320), et ce, aux dépens des constructeurs américains Boeing et McDonnell-Douglas.

Une telle réussite industrielle s'explique en majeure partie par d'importantes innovations technologiques: écrans cathodiques dans le poste de pilotage avec systèmes de surveillance électro-

**Airbus détient 30 p. cent du marché aéronautique mondial.**

que centralisée dans l'avion; matériaux composites dans la structure primaire; système automatique de vol numérique de première et deuxième générations.

Airbus aurait même des retombées économiques au Québec, puisqu'un contrat de sous-traitance des A-330 et A-340, prévu pour les années 90, serait prochainement attribué par l'Aérospatiale aux groupes Aérospatiale et Défense Canadair, de Bombardier Inc. Le contrat, d'une valeur de 1,5 milliard \$, (dans l'hypothèse que 600 appareils soient construits sur une période de 15 ans), pourrait créer 1 000 emplois à Montréal.

**LA COOPÉRATION: ESSENTIELLE**

Adam Brown, vice-président stratégique d'Airbus Industrie à Toulouse, identifie comme facteurs déterminants au choix d'agir en coopération, les coûts et les risques industriels.

«Pour donner un chiffre approximatif (qu'il s'agisse d'Airbus, de Boeing ou de McDonnell-Douglas), dans le cas d'un grand avion commercial, il faut penser à un investissement de l'ordre de 4 milliards \$ US. Et même si on a un programme qui a beaucoup de succès dans les ventes, il faut normalement attendre au moins douze ans pour recouvrer l'investissement initial. C'est à cause de cela que maintenant tous les programmes

majeurs d'avions commerciaux ne sont pas lancés sur une base individuelle, mais sont tous lancés sur une base de coopération internationale. Même si Airbus a été le pionnier dans ce domaine, tous les autres nous suivent maintenant.»

Airbus Industrie prévoit que le volume du trafic aérien triplera d'ici l'an 2006 et que la région à la plus rapide croissance sera l'Asie-Pacifique. Le consortium compte fabriquer 3 160 des 9 200 nouveaux appareils à livrer au cours des prochaines 18 années, pour une valeur globale de 177 milliards (\$ US de 1987) sur 506 milliards \$.

Cela ouvre de nouveaux marchés pour l'avionneur français *Aérospatiale*, leader européen de l'aéronautique, qui fabrique déjà des missiles balistiques et tactiques, tel l'Exocet, et de nombreux avions et hélicoptères militaires. S'il bénéficie d'un appui gouvernemental, il fait tout de même face à une conjoncture difficile, ce qui rend extrêmement lourds le développement et l'industrialisation des prochains Airbus.

D'après le vice-président exécutif et gérant général d'Airbus, Heribert Flossdorf, tout le problème est de vendre un produit européen dans un marché dominé par le dollar. «Tous nos revenus sont en billets verts, alors qu'une partie importante de nos coûts est en livres, deutschmarks, francs français ou encore en pesetas espagnoles. Il est clair que, lorsque nous remboursons nos partenaires sur la base d'une monnaie faible comme l'est actuellement le dollar, les revenus, en termes réels, de nos partenaires baissent de façon considérable.»

Airbus est le fleuron de la coopération européenne, une des plus belles réussites de l'industrie du Vieux Continent. Pourra-t-on en dire autant, en l'an 2000, de l'avion spatial hypersonique *Hermès*, qui amènera des astronautes français, allemands et autres en orbite basse autour de la terre?

La France participe à environ 45 p. cent à la prochaine génération du lanceur Ariane-5, qui mettra en orbite *Hermès*, mini-navette de deuxième génération. Vers 1997-1998, ce dernier volera à Mach 25, soit 30 000 km/h; sans la France, qui y est pour 45 p. cent encore une fois des quelque 10 milliards \$ CAN de coûts en R & D, *Hermès* serait inconcevable.

La maîtrise d'oeuvre industrielle a été attribuée à *Aérospatiale*, la maîtrise d'oeuvre déléguée à la société *Avions Marcel Dassault*: le contenu français est si élevé que l'on pourrait aisément appeler *Hermès* «la navette franco-européenne»!

Les Britanniques refusent de s'aventurer dans un projet qu'ils qualifient de vaniteux, mais la France y voit un projet de marque qui permettra à l'Europe une grande autonomie dans un domaine très stratégique.

Pourtant, l'avion spatial européen est bien plus qu'un projet de prestige. «Peut-



NOGUES/SGMA/PUBIPHOTO

***Ariane la française, souvent appelée «la fusée européenne».***

être qu'en 1964 ou en 1966, explique Guy Valentiny, chef du bureau utilisation *Hermès* au siège de l'Agence spatiale européenne à Paris, il y a vingt ans, on pouvait faire de l'espace pour le prestige. Cela a probablement duré quelques années. Mais aujourd'hui, c'est une exigence stratégique, européenne, industrielle: l'espace et son exploitation future sont des éléments qui participeront au renouvellement du tissu industriel européen.»

*Hermès* est essentiel à l'acquisition d'une autonomie européenne dans le domaine des infrastructures orbitales. C'est un planeur hypersonique, qui est lancé par une fusée, qui se met en orbite, et qui revient en atterrissant. Les mots sont simples, mais les technologies derrière sont extrêmement complexes. Cela demande des efforts pionniers dans les domaines de matériaux nouveaux, de l'aérodynamique hypersonique et aérothermique, de sources d'énergie, d'intelligence artificielle, de logiciels, de robotique, de télémanipulation, et bien sûr — la catastrophe de la navette américaine *Challenger* oblige — de sécurité et fiabilité.

**DE LA LUNE OU DU MARS?**

Ariane, Airbus, *Hermès*: voilà les noms des gros projets technologiques franco-européens. Avec la construction du tunnel franco-britannique sous la Manche, d'une ligne de TGV jusqu'en Belgique, d'une autre en Suisse, et la fourniture par l'Alsthom de rames pour le système ferroviaire rapide d'Espagne, le TGV s'internationalise enfin: on prévoit même un réseau TGV européen pour 1992.

C'est ainsi que de grandes innovations techniques françaises prennent des dimensions continentales. La France se recentre sur l'Europe de demain. Voilà un curieux retour des choses pour elle qui, de l'avis de Lindsay Armstrong, «a été un partenaire difficile, je dirais presque autoritaire, pendant les vingt premières années de la Communauté européenne. Le revirement maintenant est spectaculaire. Toutes les forces sont très ouvertement pour l'Europe...»

La France a d'un côté quelques craintes ici et là sur des dossiers particuliers. Mais globalement, me semble-t-il, elle a parfaitement compris que sa place est d'abord en Europe, que son avenir est en Europe, et que cela peut libérer ses forces, sa créativité, et son capital humain et financier.

Quant à Guy Valentiny, regardant résolument vers l'avenir, il se demande si, dans l'après-*Hermès*, l'Agence spatiale européenne fera «de la Lune ou du Mars». L'idée de l'agence est de lancer, avec l'appui des pouvoirs publics européens, les plus gros projets technologiques, pour que les industriels les récupèrent par la suite. Et la Lune et Mars ne seraient pas hors de portée de l'Europe technologique de 1992. ■



*L'Orchidée  
De Chine*

*spécialités setzhouannaises  
& pékinoises*

**Réservation: 287-1878  
2017 rue Peel, Montréal,  
Québec H3A 1T6**

# Un garçon d'étable automatisé!

CARL MILLER

Si, au cours des prochains mois, il vous est donné de visiter une ferme laitière, ne vous surprenez pas si les vaches portent au cou une cloche sans grelot. C'est que la technologie les a rejointes. D'abord pour les rendre plus productives et, dans une certaine mesure, pour accroître la qualité de leur lait. Ensuite, pour permettre au producteur laitier de diminuer le nombre d'heures passées à l'étable et, bien sûr, pour rationaliser les coûts liés à l'alimentation de ces indispensables mammifères.

L'ordinateur que rien n'arrête est entré subrepticement dans la panse, le bonnet, le feuillet et la caillette, les quatre estomacs des vaches, grâce à un système d'alimentation automatisé et informatisé mis au point, à la demande de la Coopérative fédérée du Québec, par B. & R. Choinière Ltée de Sainte-Thérèse en collaboration avec le Centre de recherche industrielle du Québec (le CRIQ).

**Gabriel Choinière. Un programme sans surprise, simple à utiliser.**



Le «Distrionic 505» n'est pas, à proprement parler, une nouveauté, mais le résultat d'améliorations apportées à des systèmes similaires, mais n'offrant pas les mêmes caractéristiques.

Pour le producteur laitier, nourrir quotidiennement un troupeau de vaches n'a

rien d'une sinécure. C'est un véritable esclavage. D'autant plus que *Caillette* et la *Grande Rousse*, bien qu'issues de la même mère et du même père, commandent chacune une alimentation différente. L'une, ayant vêlé récemment, a besoin d'une quantité précise de grains, alors que l'autre, qui est au sommet de sa courbe de lactation, doit consommer quotidiennement quelques grammes de suppléments minéraux.

Jusqu'à l'avènement du système d'alimentation informatisé, le producteur laitier soucieux d'obtenir un rendement maximum de chacune de ses vaches devait calculer et peser les grains et les suppléments minéraux pour chacune d'elles et, bien sûr, les servir individuellement en prenant soin de ne pas les confondre.

Le système d'alimentation «Distrionic 505», commercialisé sous la marque Dion Machineries et fabriqué par B. & R. Choinière Ltée vient changer tout cela.

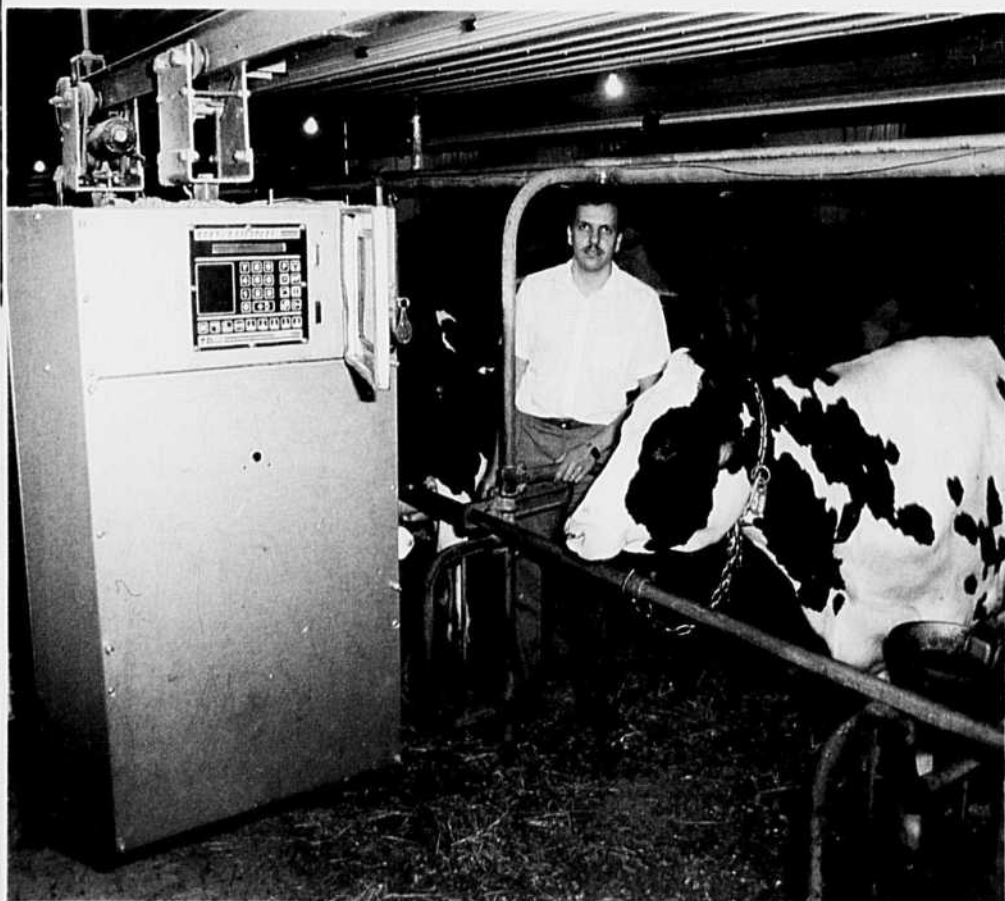
Ce soigneur de vaches (il pourrait vraisemblablement servir à d'autres types d'élevage) se présente sous la forme d'un caisson à cinq compartiments pouvant contenir plus de 2 000 litres de grains, de suppléments alimentaires et de minéraux.

Ce soigneur est en fait une boîte en métal de taille respectable, dans lequel est intégré un ordinateur conçu exclusivement pour répondre aux exigences de l'alimentation automatique des vaches laitières. Elle circule sur un rail fixé aux poutres du toit de la grange et elle est installée de manière à vider une partie de son contenu dans les mangeoires de chacune des stalles ou stations d'alimentation.

Comme l'explique Gabriel Choinière, vice-président de B. & R. Choinière, ce système a été conçu à partir d'observations et de recommandations faites par la Coopérative fédérée du Québec après consultations auprès de producteurs laitiers et d'agronomes. «Il peut servir cinq aliments différents à 500 vaches, et ce, huit fois par jour si le producteur le désire. L'ordinateur intégré à ce système peut aussi, pour une période de temps désirée, prévoir les quantités de chacun des aliments nécessaires aux besoins futurs du troupeau. En branchant une imprimante directement sur le soigneur, le producteur laitier peut obtenir un rapport détaillé de sa programmation alimentaire. De plus, la programmation alimentaire est aussi réalisable à partir d'un ordinateur personnel situé dans son bureau et relié au système du Distrionic.»

## LES VACHES SE SUIVENT...

Le programme informatique de ce soigneur est simple à utiliser. Comme le



JACQUES NADEAU

souligne M. Choinière: «Il est sans surprise. Pas nécessaire de lire deux fois le manuel de l'utilisateur pour s'y retrouver.» L'ordinateur demande au producteur de lui donner le numéro de la vache, celui qui apparaît sur l'identification électronique qu'elle porte au cou ou, advenant qu'elle ne porte pas ce dispositif, le numéro de la station d'alimentation qu'elle occupe habituellement dans l'étable.

Cela fait, le producteur passe à l'ordinateur une deuxième commande se rapportant au nombre de repas et aux heures où ils seront servis. Ensuite, toujours pour chacune des vaches, il précise la quantité de grains et, s'il y a lieu, de suppléments et de minéraux qu'elle recevra à chacun de ses repas. Un service personnalisé quoi! De plus, lors de l'entrée des données, un système de protection empêche le producteur laitier de commettre des erreurs de quantité.

Le soigneur comporte deux gros compartiments pour le grain et trois plus petits pour les suppléments alimentaires et les minéraux. Les deux compartiments à grains, grâce à un mécanisme de déviation, peuvent être chargés automatiquement et directement des silos à grains, même si ceux-ci sont situés en dehors du circuit principal. Mieux, le soigneur peut se réapprovisionner pendant le cycle d'alimentation pour ensuite revenir à la stalle où il était rendu.

Et s'il y a une panne de courant? «Aucun problème, de dire M. Choinière, tout le système informatique, de même que le moteur de type industriel qui assure les déplacements du soigneur sur le rail, fonctionnent grâce à deux batteries à chargement lent, du genre de celles que l'on utilise pour les embarcations à moteur électrique. Ces batteries sont rechargées automatiquement lorsque le caisson retourne à sa position de départ.»

Et si une vache en cavale devait se retrouver coincée par le soigneur?

«Encore là, précise M. Choinière, un dispositif d'urgence fait en sorte que s'il y a un obstacle, le soigneur s'arrête, recule de deux pieds et émet un signal sonore. Simultanément, l'ordinateur affiche un message d'erreur. Soit dit en passant, compte tenu du fait que le réservoir du soigneur, lorsqu'il est plein, pèse environ une tonne, il fallait nécessairement prévoir un tel dispositif de sécurité.»

#### UN CARNET BIEN REMPLI

Le prototype de ce «garçon d'étable automatisé» mis au point par les chercheurs et les spécialistes du CRIQ pour le compte de B. & R. Choinière ltée est à l'essai depuis quatre mois à la ferme d'un producteur laitier de la région de Sainte-Thérèse. Il aura coûté plus d'un quart de million \$ et exigé un peu plus de deux ans de recherche. La Coopérative fédérée du Québec en a commandé 25 exemplaires qui ont tous été vendus. L'attrait de cet appareil réside dans sa versatilité et sa capacité de servir plusieurs «rations personnalisées» par jour. Il a été présenté dans plusieurs expositions agricoles et a reçu un accueil que reflète bien le carnet de commandes de son fabricant. Pour répondre à la demande, on estime à 100 le nombre de soigneurs que les quelque 30 employés de l'usine Choinière devront fabriquer au cours de l'hiver qui vient.

La raison de ce succès? Comme l'explique M. Choinière: «Plus une vache mange souvent et en quantité raisonnable, meilleure est sa digestion et son état général de santé. Elle produit du lait de très bonne qualité en plus grande quantité et, si j'ose dire, elle s'use moins vite. Lorsqu'elle ingurgite deux gros repas par jour, repas qui ne sont pas nécessairement équilibrés et qui ne contiennent pas tous les éléments nutritifs dont elle a besoin pour donner un rendement maximum, il arrive qu'elle éprouve des problèmes de digestion et de lactation. Il n'est pas rare qu'une partie des ali-

ments qu'elle ingurgite passe tout droit à l'intestin. Cela dit, lorsqu'un producteur laitier choisit de nourrir son troupeau trois ou quatre fois par jour, le temps qu'il doit consacrer à cette tâche est considérable.

«C'est ici qu'un système d'alimentation informatisé joue un rôle capital sur le plan de la qualité de vie du producteur. Non seulement permet-il de réaliser des économies de temps et de nourriture, mais il contribue à maintenir le rendement de chacune des vaches à son meilleur et, dans une certaine mesure, à uniformiser la production.»

Interrogé sur la nature des relations qu'il a entretenues avec le CRIQ durant la phase de recherche et développement du Distrionic, Gabriel Choinière a tenu à dire: «Nos relations ont été excellentes. D'autant meilleures que le CRIQ dispose d'une importante bibliothèque de référence. Bien sûr, il nous a fallu six mois pour identifier et choisir toutes les composantes qui entrent dans la fabrication de notre soigneur, mais je suis persuadé qu'il aurait fallu davantage de temps si nous avions effectué cette recherche par nos propres moyens. Quant à l'aspect informatisation du soigneur, je dois dire que les informaticiens du Centre ont tout mis en oeuvre pour simplifier le travail de l'utilisateur. Le résultat, en autant que nous pouvons en juger auprès de certains producteurs laitiers, est, à cet égard, très satisfaisant. Peut-être aurons-nous, sous peu, de nouveau recours à leurs services. La première génération de Distrionic étant viable, il n'est pas dit que nous ne passerons pas très bientôt à la seconde...»

Pour ceux que la vie des producteurs laitiers intéresse, on nous a raconté qu'une compagnie européenne avait créé un robot capable d'installer et d'enlever, sans aucune intervention humaine, l'appareil à traire les vaches. Les fermiers seraient-ils à leur tour menacés d'extinction? ■

**UN HALL  
UNIQUE**



**D'ESSAIS**

**à la mesure  
de vos idées et  
de vos prototypes**

Capacités analytiques  
Simulations de conditions  
réelles sur machines  
et équipements  
en hall d'essais

**CRIQ**  
CENTRE DE RECHERCHE  
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

333, rue Franquet  
Cité Pontiac 9438  
Sainte-Foy (Québec) Canada G1V 4C7  
(418) 659-1550, télex: 051 31869  
Télécopieur: (418) 652-2251

8475, rue Christophe-Colomb  
B.P. 2000, Succursale Yoville  
Montréal (Québec) Canada H2P 2X1  
(514) 383-1550, télex: 05-827887  
Télécopieur: (514) 383-3250

## Cric crac croc

Michel Albert et Jean Boissonnat, *Crise Krach Boom*, éditions du Seuil, Paris, 1988, 250 pp.

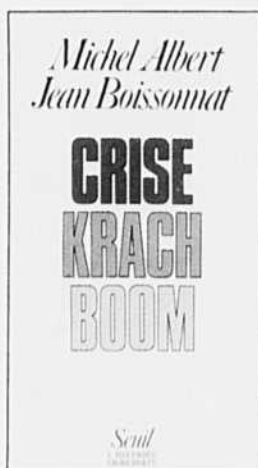
Lors d'un récent entretien portant sur la conjoncture économique des prochaines années, je me suis fait répondre par le directeur d'une importante maison de services financiers: «Mais pourquoi faudrait-il qu'il y ait une récession? C'est une obsession d'économistes ça!»

Peut-être bien, après tout. Mais c'est tout de même curieux. Il aura suffi de quelques années de croissance soutenue pour qu'on en vienne à oublier le caractère essentiellement cyclique de cette machine qu'on nomme *économie de marché*.

Pourtant, personne n'ignore que le pouvoir d'achat de la main-d'œuvre n'a pas augmenté depuis le début de cette décennie, malgré la croissance. Il ne faudrait donc pas se surprendre qu'on assiste à la résurgence prochaine de revendications ouvrières d'autant plus légitimes que les coffres de la plupart des grandes entreprises regorgent littéralement de bénéfices accumulés depuis cinq ans et non encore réinvestis d'une façon productive. Tous s'entendent déjà pour dire que les hausses continues de taux d'intérêt décrétées par la Banque du Canada visent à freiner les tendances inflationnistes qui pointent dans les régions les plus actives au pays.

La suite est connue, prévisible. Depuis que l'industrialisation a largement fait ses quartiers en Occident, le schéma n'a pas beaucoup changé, malgré les variantes importantes introduites par les interventions régulatrices des gouvernements. Ce qui reste difficilement prévisible, c'est l'ampleur des cycles économiques, certainement pas leur existence.

Pour les auteurs de *Crise Krach Boom*,



si la classe politique refuse toujours de voir venir le danger et préfère attendre l'extrême limite avant d'intervenir, les économistes eux «ont la mémoire longue». Le krach boursier de l'an dernier par exemple, «avait été prévu». La Bourse avait trop bu pour célébrer la victoire sur l'inflation, la baisse des prix pétroliers, la croissance continue. «La crise de l'automne 1987 l'aura dégrisée. C'est bien ainsi, n'en parlons plus.»

Mais à en croire ces deux auteurs, le pire est peut-être encore devant nous. Pas tant à cause de l'économie elle-même, dont on semble croire au potentiel énorme de développement, que de l'état lamentable des *finances* mondiales.

Variations brusques des taux de change, déficit commercial gigantesque des États-Unis, endettement chronique du Tiers Monde, voilà l'origine des craintes exprimées. Les remèdes? On aura deviné qu'il s'agit de recréer de toute urgence un climat de plus grande stabilité dans la sphère monétaire et financière.

Mais curieusement, pour un lecteur nord-américain, alors que l'analyse de MM. Albert et Boissonnat porte essentiellement sur la situation mondiale, le traitement proposé ne s'applique qu'à l'Europe des Onze à la veille de l'échéance de 1992. Pour l'Europe, on propose une monnaie unique reposant sur la force du mark allemand, et la création d'institutions supranationales puissantes pour assurer l'application de mesures stabilisatrices à l'ensemble de la Communauté.

Quant au reste du monde, il est ici surtout question d'efforts concertés pour réduire les déséquilibres commerciaux et l'instabilité monétaire, en somme des évidences trop rapidement couchées sur papier pour être convaincantes. Là où ce livre prend toute sa force, c'est lorsqu'il expose les symptômes du mal et ses causes. Pour les solutions, les intérêts de chacun étant très souvent divergents, voire contraires, c'est évidemment plus facile de parler concertation et stabilité que d'y parvenir.

## Objectif monde

François Leroux, *Marchés internationaux des capitaux*, Presses de l'Université du Québec, Montréal, 1988, 375 pp.

Voilà un second ouvrage qui s'attache à comprendre l'évolution récente des marchés financiers à travers le monde. Ici cependant, il n'y a pas de thèse à l'appui d'une solution quelconque qui ferait disparaître les profonds déséquilibres financiers mondiaux. L'auteur, François Leroux, est directeur de l'Institut d'économie appliquée des HEC, et son ouvrage est tout entier consacré à la description et au fonctionnement des marchés.

«Les progrès en matière de télécommunications, l'efficacité de la circulation des fonds, l'interdépendance des économies et l'effacement graduel des réglementations ont conduit à l'émergence de ce qui ressemble de plus en plus à un marché global des capitaux à l'échelle mondiale», explique-t-il en introduction. Et l'ensemble de l'ouvrage s'applique à le démontrer.

Pour le professeur Leroux, les institutions financières, surtout américaines, ont développé une capacité d'adaptation d'une rapidité extraordinaire aux bouleversements profonds qu'ont connus les économies nationales depuis vingt ans. Un vaste éventail de nouveaux outils a été créé pour permettre aux entreprises d'envergure mondiale de contourner les réglementations nationales et de trouver, dans les meilleurs délais et au meilleur coût possible, les fonds nécessaires à leur expansion.

Les institutions, courtiers, banques commerciales et autres, ont rivalisé d'imagination pour offrir des véhicules financiers cousus main et sur mesure, à la taille et au goût de leurs clients. Swap, NIF, RUE, sont autant d'acronymes nouveaux servant à désigner ces outils de financement à la disposition des sociétés.

L'ouvrage ne fait pas l'analyse du système financier sous l'angle de ses forces ou de ses faiblesses. Il se contente d'une présentation à froid de ses grands moments, et des instruments — surtout micro-économiques — forgés au fil des dernières années pour permettre aux sociétés multinationales de s'aventurer sur les champs minés de la finance mondiale. Un livre étonnamment complet à cet égard, et construit avec le souci de clarté du pédagogue. ■



# L'informatique à bout de bras

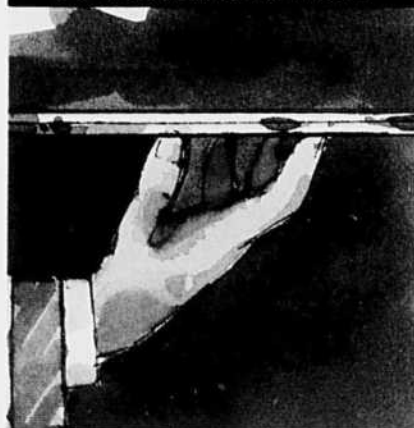
PIERRE DESCHAMPS

Porté aux nues, le micro-ordinateur de table a vite fait de devenir un appareil aux vertus innombrables. Seul inconvénient: son poids et ses dimensions ne permettent pas de le déplacer à volonté. Mais voilà que de plus en plus de fabricants font parade à cette quasi-immobilité en offrant des appareils qui se portent à bout de bras: les micro-portatifs.

Depuis deux ans, plus d'une vingtaine de modèles ont fait leur apparition sur le marché selon deux grandes catégories d'appareils: les «vrais» portatifs et les portables. Les premiers sont dits tels parce qu'entièrement autonomes. Ils fonctionnent à piles ou branchés à une prise de courant standard. Tandis que les seconds doivent impérativement être reliés à une prise électrique. Mais la distinction tend à s'estomper de plus en plus, la plupart des fabricants proposant maintenant des blocs d'alimentation autonomes pour les divers modèles qu'ils mettent en marché.

Quiconque désire acquérir un appareil haut de gamme, comparable à bien des modèles de table, tant pour la puissance, les capacités d'expansion et la qualité d'affichage, considérera avec intérêt les modèles suivants: **Compaq Portable 386** (12 399 \$) et **Toshiba 5100** (11 499 \$). Ils peuvent être équipés de disques durs de 20, 40 ou 100 méga-octets, avec un lecteur de disquettes d'une capacité de 720 kilo-octets ou de 1,2 méga-octets, selon le cas, et leur

## À VOTRE SERVICE



mémoire maximum peut atteindre jusqu'à 10 méga-octets, comme dans le cas du Compaq Portable 386.

De plus, tous deux sont dotés d'écran au plasma. Un critère à ne pas négliger quand on sait que ces appareils sont destinés à être utilisés dans des lieux où l'éclairage (naturel ou artificiel) n'est pas toujours adéquat. Leur affichage est net et ils ne sont pour ainsi dire pas affectés par la lumière ambiante.

Enfin, un nouvel appareil devrait bientôt joindre cette catégorie. Heath/Zenith annonce en effet la sortie prochaine du **Zenith Data Systems TurboSport 386** (8 695 \$) avec processeur 80386 de 12 MHz et disque dur de 40 méga-octets.

Dans la foulée de ce court peloton de

tête, se retrouvent des appareils tout aussi performants, avec des qualités d'ensemble comparables. Seule différence, le processeur embarqué est de type 80286, ce qui en fait des appareils légèrement moins rapides, avec des vitesses oscillant entre 8, 10 ou 12 MHz, contre 20 MHz pour les modèles Compaq et Toshiba déjà mentionnés.

Ici, les prix varient selon qu'ils sont munis de disques durs de 20 ou 40 méga-octets. Le **Toshiba 3200** avec disque dur de 40 méga-octets se détaille 9 299 \$; les **Compaq Portable III**, 7 900 \$ (20 Mo) et 9 300 \$ (40 Mo); les **NEC PowerMate Portable**, 4 850 \$ (20 Mo) et 5 700 \$ (40 Mo). Les trois premiers présentent des écrans au plasma alors que les deux derniers sont équipés d'écrans à cristaux liquides éclairés par l'arrière, de qualité tout aussi élevée. Fait à noter, le Compaq Portable III peut prendre place dans une malette en nylon vendue 170 \$ ou se glisser dans une luxueuse enveloppe en cuir valant environ 400 \$.

Le consommateur pourra aussi porter son choix sur un appareil de moindre puissance comme le **Hewlett-Packard 8088** (8 Mo; 4 295 \$). Celui qui utilise son automobile comme annexe à son lieu principal de travail sera peut-être tenté par le **Tandy 14100LT** (7,16 Mo; 2 495 \$) ou les **Amstrad PPC 512** (1 499,95 \$) et **PPC 640** (1 999 \$) qui peuvent être branchés au briquet de la voiture. Alors que l'individu soucieux de la protection des données mises en



*Ci-haut, «l'ordinateur qui ne reste pas rivé à votre bureau», le Toshiba T3200, et ci-contre, le Compaq 386 qui, malgré les apparences, ne pèse que 20 livres.*



mémoire optera sans doute pour un **Grid 1500** (20 Mo; 6 400 \$; 40 Mo; 7 800 \$), dit «Tempest Proof», une caractéristique qui empêche le détournement électronique ou mécanique de l'information affichée à l'écran.

En matière de portatifs, l'éventail de choix est donc très large. Hormis les critères déjà mentionnés, deux autres facteurs devraient être pris en considération lors de la décision d'acheter.

Le premier concerne le type de format du lecteur de disquettes. La majorité des micro-ordinateurs de table utilisent des disquettes de format 5-1/4 pouces, alors que la plupart des modèles ci-haut mentionnés sont très largement tributaires du

format 3-1/2 pouces. Une incompatibilité qui risque fort de poser de sérieux problèmes de transfert de fichiers entre les uns et les autres.

On peut, dans certains cas, remédier à ce problème en branchant, à certains appareils portatifs, un lecteur de disquettes externe de 5-1/4 pouces. L'autre solution consiste à abandonner carrément le modèle de table pour choisir un modèle portatif de qualité qui pourra être utilisé aussi bien au bureau que lors des déplacements.

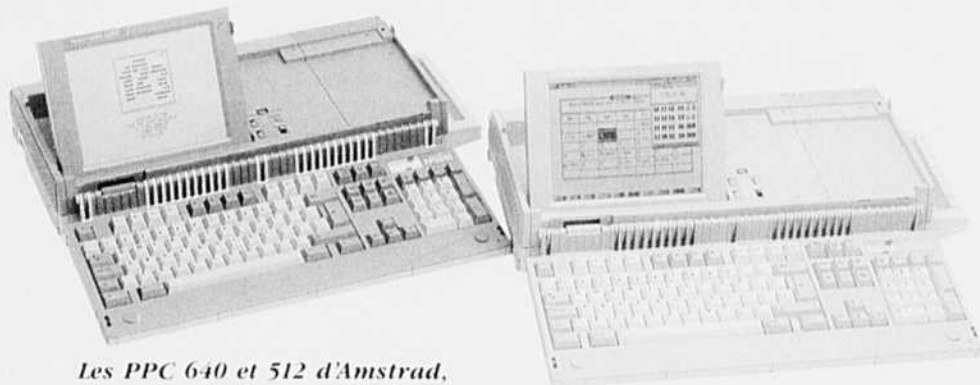
Le second facteur a trait à la capacité, pour les portatifs mentionnés, de supporter le nouveau standard OS/2. Dans l'un et l'autre cas, s'informer auprès de

son fournisseur est donc plus que recommandé.

#### LES IMPRIMANTES

Finalement, un vrai micro-portatif ne serait pas complet sans une imprimante de même acabit. Deux modèles ont la faveur du plus grand nombre. Kodak propose l'imprimante **Diconix 700** qui se détaille 700 \$ et Hewlett-Packard offre la **Think-Jet** à 795 \$. Toutes deux sont à jet d'encre et pèsent environ un kilo. La vitesse d'impression de la première est de 100 caractères/seconde et celle de la deuxième, 120 caractères/seconde.

Ainsi équipés, ces portatifs deviennent de véritables baladeurs informatiques. Solution idéale pour ceux et celles qui ne passent pas tout leur temps assis entre les quatre murs de leur bureau. Leur appareil les accompagnera partout, en voyage d'affaires, à l'hôtel, en visite chez le client, dans l'avion, le train, la voiture, le soir à la maison. Voire même au bureau... quand ils y sont! Une décision qu'a prise récemment, par exemple, la firme Maheu Noisieux. Tous ses vérificateurs possèdent maintenant une malette informatique renfermant une imprimante et un micro-portatif, un outil qu'ils utilisent en tous lieux, aussi bien lors des rencontres chez les clients que lors de leurs brèves incursions au bureau. ■



Les PPC 640 et 512 d'Amstrad, «la technologie portable à un prix à emporter».

10

OU

1200

Avec notre nouvelle aile, côté lac, le centre de villégiature Le Chantecler, situé à 45 minutes au nord de Montréal, fait classe à part en matière d'hôtellerie et de centre de congrès. Nos salles de banquets offrent entre autres une capacité combinée de 1 200 convives.

**Pour les affaires:** 300 chambres et suites luxueuses; 20 salles de réunion et une salle de bal (pouvant réunir plus de 600 invités).

**Pour le plaisir:** cuisine exquise; bars; spectacles.

**Pour la détente:** plage privée sur le lac; complexe sportif 4 saisons comprenant: piscine, saunas, racquetball, Nautilus et du ski fantastique!

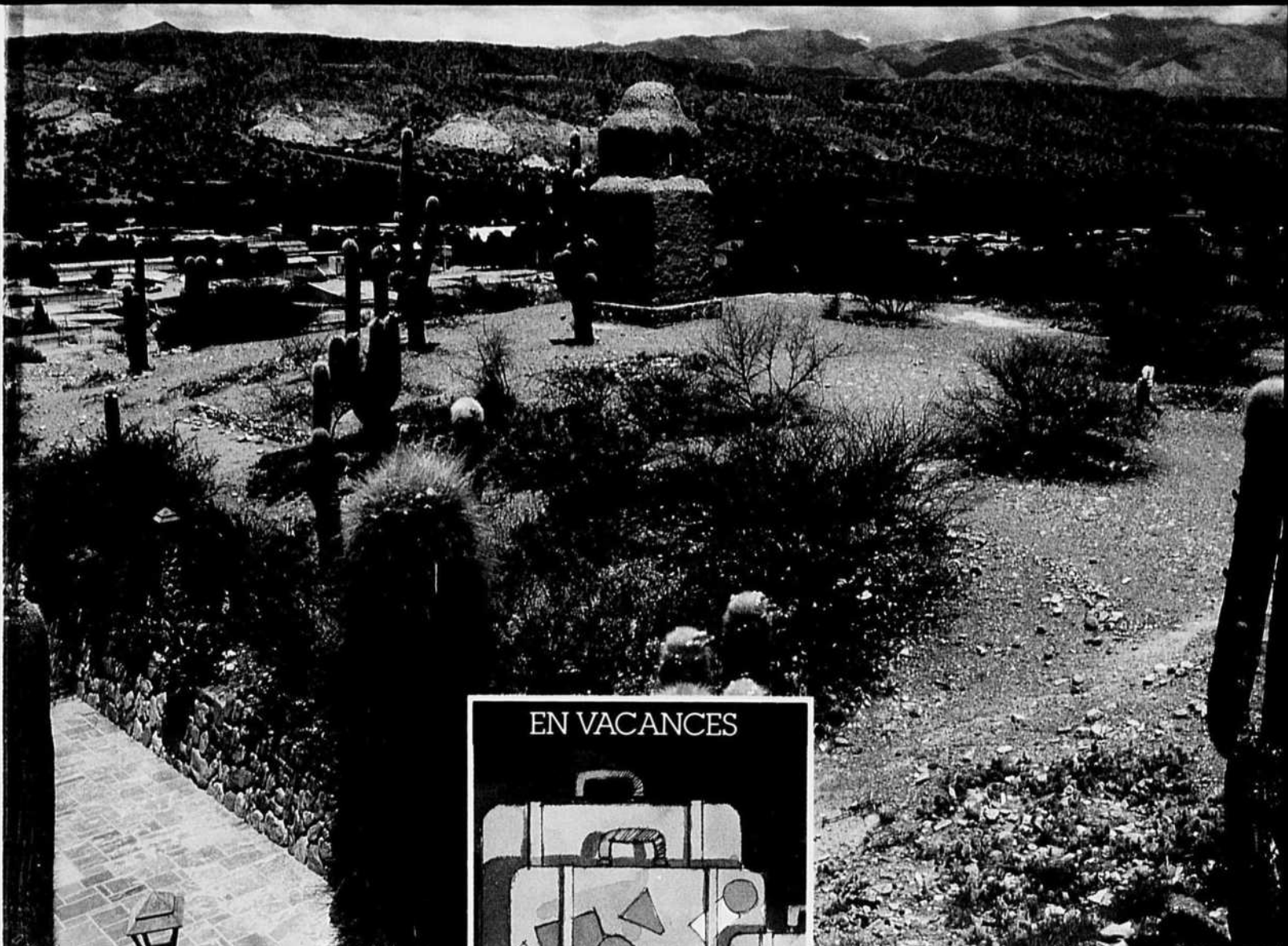
Avec son service de conférence hors pair, des sports à l'année longue, son personnel courtois et l'imbattable atmosphère des Laurentides, Le Chantecler est l'endroit idéal pour vos petits, moyens ou grands congrès!

Pour plus de renseignements: Hôtel Le Chantecler, Ste-Adèle, Québec J0R 1L0 (514) 229-3555  
Montréal: 1 (800) 363-2420 Toronto: (416) 889-7531



HÔTEL  
LE CHANTECLER

Le centre de congrès des Laurentides!



*L'air se raréfie, le soleil noie la pierre et la poussière. Ce fut le dernier rempart des Incas.*

## Un soleil de plomb à Humahuaca

GEORGE TOMBS

Sur les flancs de la sierra rougeâtre se dessine un chemin indien qui serpente dans les montagnes et passe par un village d'adobes blanchis avant d'atteindre un ciel couleur de saphir. C'est la Quebrada de Humahuaca, longue vallée du Nord-Ouest argentin, jadis le dernier rempart des indiens omaguacas face aux conquistadors d'Espagne, aujourd'hui le foyer de la culture coya.

Eduardo transpire au volant de sa Ford Falcon rouillée et gémissante. Jeune homme travaillant à un hôtel à San Salvador de Jujuy, il tient à me présenter la Quebrada, les cactus grandeur maison, les caravanes d'ânes, les airs mélancoliques des flûtes de pan et des charangos, petites guitares dont jouent ces indiens d'Argentine.

Ici on est loin de Buenos Aires, ville ostensiblement méditerranéenne, à la recherche du temps perdu. On est même loin de Jujuy, capitale provinciale de la région, dont les églises baroques furent miraculeusement épargnées des ravages d'un ancien mouvement anticlérical.

Voici la montagne aux sept couleurs, à Purmamarca. Ses pentes audacieusement striées, me dis-je, ressemblent aux coloriations de ma fille de trois ans. Elles sont vives, dures, brûlantes comme celles d'ailleurs des ponchos que portent les femmes le long de la route.

Petit à petit nous montons vers une autre réalité: Humahuaca. L'air se raréfie. Le soleil noie la pierre, la poussière. Je m'essouffle. Voici une halte. Essence et eau pour la Falcon. Coca-Cola pour

nous. Humahuaca, enfin! à 2 940 mètres d'altitude. Pourquoi les femmes portent-elles des chapeaux melon marron et gris? J'en découvre la raison en ouvrant la portière de l'auto: le soleil des dieux tombe à pic!

Cette vallée fut celle de la résistance des Incas face aux Espagnols, au XVI<sup>e</sup> siècle. Mais, une fois cette résistance anéantie, elle fut celle de la pénétration franciscaine, dominicaine et jésuite, les pères ayant introduit un nouveau style architectural. Le style de Cuzco, joyau des Amériques dans les Andes péruviennes, style d'églises aux ornements dorés et argentés; à Yavi, à côté de La Quiaca (3 442 m, climat frais en toute saison), ville frontalière en face de la Bolivie, on peut admirer une très

belle chapelle de ce type.

Dans la Quebrada, il reste une vingtaine d'églises baroques, simples et belles, comme celle de Tilcara, par exemple. Les paroisses, quant à elles, sont parfois organisées en communautés de base, pour valoriser les ressources des coyas et mestizos si pauvres.

Quant aux monuments pré colombiens, il faut voir la Pucara de Tilcara, reconstituée par l'Université de Buenos Aires: c'est une forteresse omaguaca en pierres, protégée autant par sa situation (perchée sur une colline) que par ses cactus épineux.

Du sacré, les coyas avaient et ont leur propre conception. Parallèlement à la religion catholique, ils vénèrent aussi parfois «Pachamama», la Mère Terre. Et leurs célébrations — surtout la semaine sainte, mais aussi le carnaval de Uquia, arrosé à la chicha (boisson fermentée de maïs), et le festival de folklore indigène à Humahuaca à la mi-janvier — sont exubérantes.

Les marchés de Humahuaca sont intéressants pour l'artisanat indien. L'Instituto de Cultura Indígena organise aussi, pour les visiteurs, des tours guidés de communautés indiennes, ainsi que des conférences sur la langue quechua,



PHOTOS GEORGE TOMBS

**L'église de Tilcara. Dieu et «Pachamama», la Mère Terre.**

l'archéologie et le folklore, par exemple (adresse: rue Buenos Aires 740).

Ceux qui aiment vagabonder peuvent sillonner la région en camion, ou même faire des randonnées à pied ou à dos de mulet en montagne. Il y a un camping, près de Maimará, qui ne coûte que 1,50 \$US par jour. Ceux qui, comme moi, préfèrent la flexibilité que fournit la location d'une voiture privée, peuvent être accompagnés à la journée ou à la semaine à des prix modiques. C'est une excellente façon d'explorer ce coin indigène de l'Argentine, un pays qui se veut européen et pas autre chose!

**BON À SAVOIR...**

En basse saison (jusqu'à la fin novem-

bre et à partir du 1er janvier), le vol aller-retour Montréal-Buenos Aires coûte 1 273 \$. Pendant la haute saison, en décembre, ce même trajet coûte 1 403 \$. **Aerolineas Argentinas** (Mirabel), **Eastern** (Dorval) et **Canadien International** (Dorval) desservent l'Argentine, ce dernier via Toronto. Une passe pour des vols intérieurs permet de visiter quatre villes en deux semaines au coût de 199 \$ US, alors qu'un mois, vols illimités, coûte 290 \$US. Il faut avoir acheté cette passe avant de partir, mais on peut choisir les destinations une fois rendu en Argentine. Au lieu de compter sur des devises canadiennes, cartes de crédit ou chèques de voyage, il est préférable de voyager avec des dollars américains. L'eau est potable dans les grandes villes et il n'y a pas de précautions médicales particulières à prendre, sauf se protéger du soleil.

À Buenos Aires, la maison de tourisme de la province de Salta se trouve au Maipu 663, tout près du bureau d'Aerolineas Argentinas, où il faut réserver pour l'itinéraire qu'on veut suivre.

Sur place, dans le Nord-Ouest, on trouve des hôtels à des prix très abordables: à Jujuy, il y a des chambres respectables pour 13 \$ CAN. ■

**AURATOURS**



**AURATOURS vous propose 2 voyages écologiques en groupe pour l'Argentine.**

**1** voyages dans le chemin de Charles Darwin (17 jours)

**2** voyages d'étude de la nature du nord & sud (26 jours)

**Pour plus amples informations contactez votre agent de voyages.**

**L'ARGENTINE**

**... et plus**

Toute une gamme de tours guidés en **Argentine**, en combinant celle-ci avec: le **Brésil**, le **Chili** et le **Pérou**.

**DÉCOUVREZ:**

**BUENOS AIRES**  
**BARILOCHE** **PUERTO MADRYN**  
**RIO DE JANIÉRO** **USHUAIA**  
**CUZCO** **MACHU PICCHU**  
**SANTIAGO** **IGUASSU**  
**VINA DEL MAR** **MAR DEL PLATA**

Consultez votre agent de voyage

**MIKADO**



**CUISINE JAPONAISE**  
*Sushi bar • Traiteur*

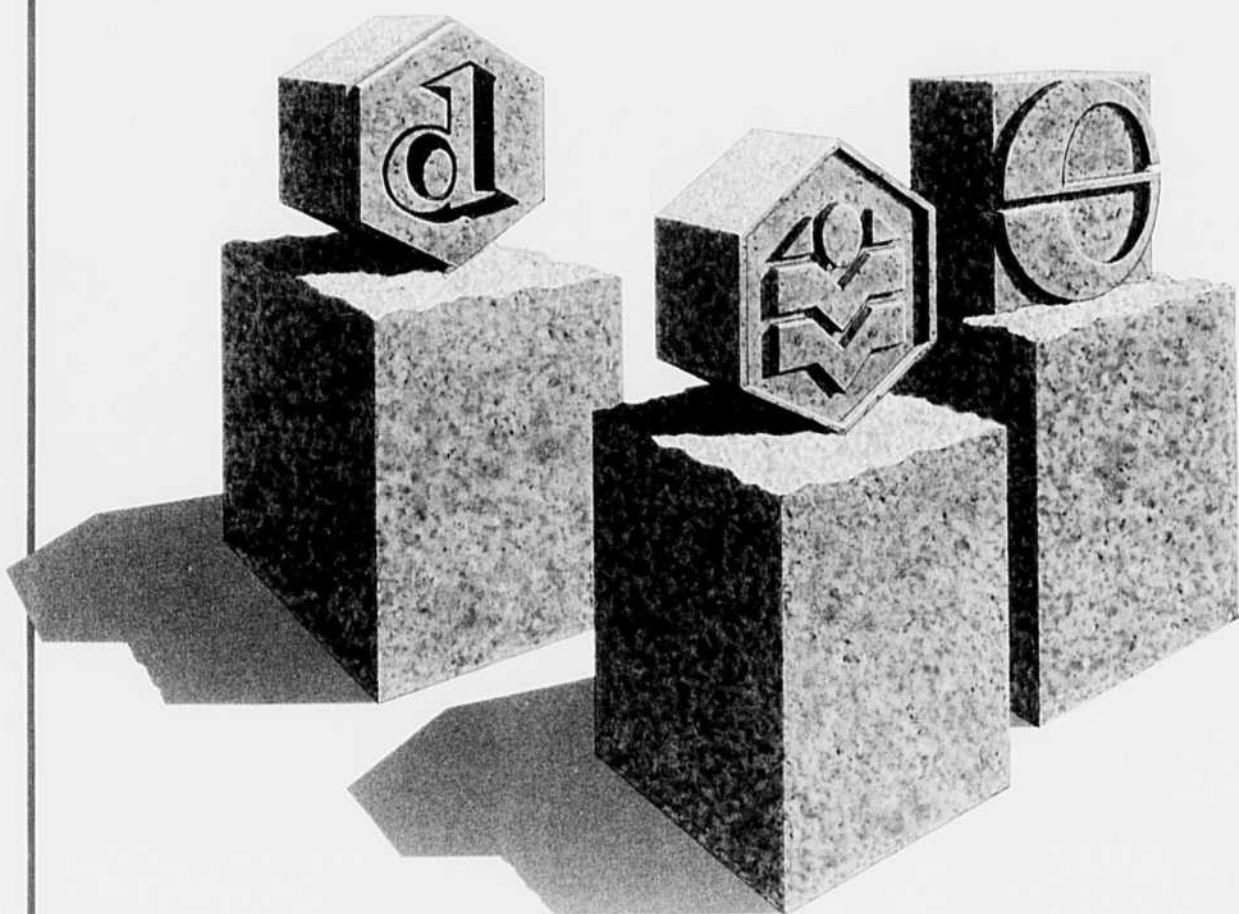
1731 St-Denis 368 Laurier O.

Montréal, Qc Montréal, Qc

H 2 X 3 K 4 H 2 V 2 K 7

844-5705 279-4809





# trois piliers de l'assurance au Québec

Pas question ici de s'attarder sur les risques et périls de l'existence. Mais on se doit de prévoir toutes les éventualités en choisissant bien sa protection et son assureur.

Les institutions d'assurance du Mouvement Desjardins sont reconnues pour leur accessibilité, leur compétence et la qualité de leurs services. Ainsi, on peut traverser la vie le coeur plus léger.

**Le Mouvement Desjardins trois fois plus rassurant.**



**Desjardins**

Le Groupe Barchand



**Assurance-vie  
Desjardins**



**Assurances Générales  
des Caisses Desjardins inc.**

**LA  
SAUVEGARDE**  
COMPAGNIE  
D'ASSURANCE SUR LA VIE

