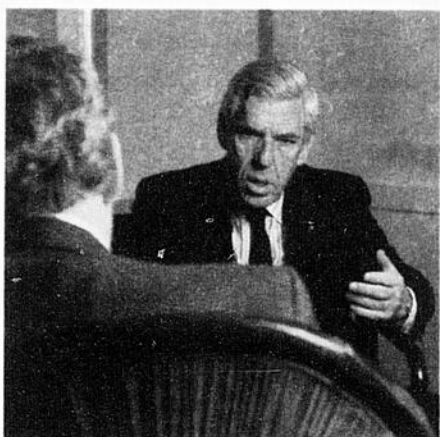


Cahier spécial



Située 174, Grande-Allée Est, à Québec, l'ancienne maison Donohue abrita de 1948 à 1975 le troisième siège social de La Laurentienne.

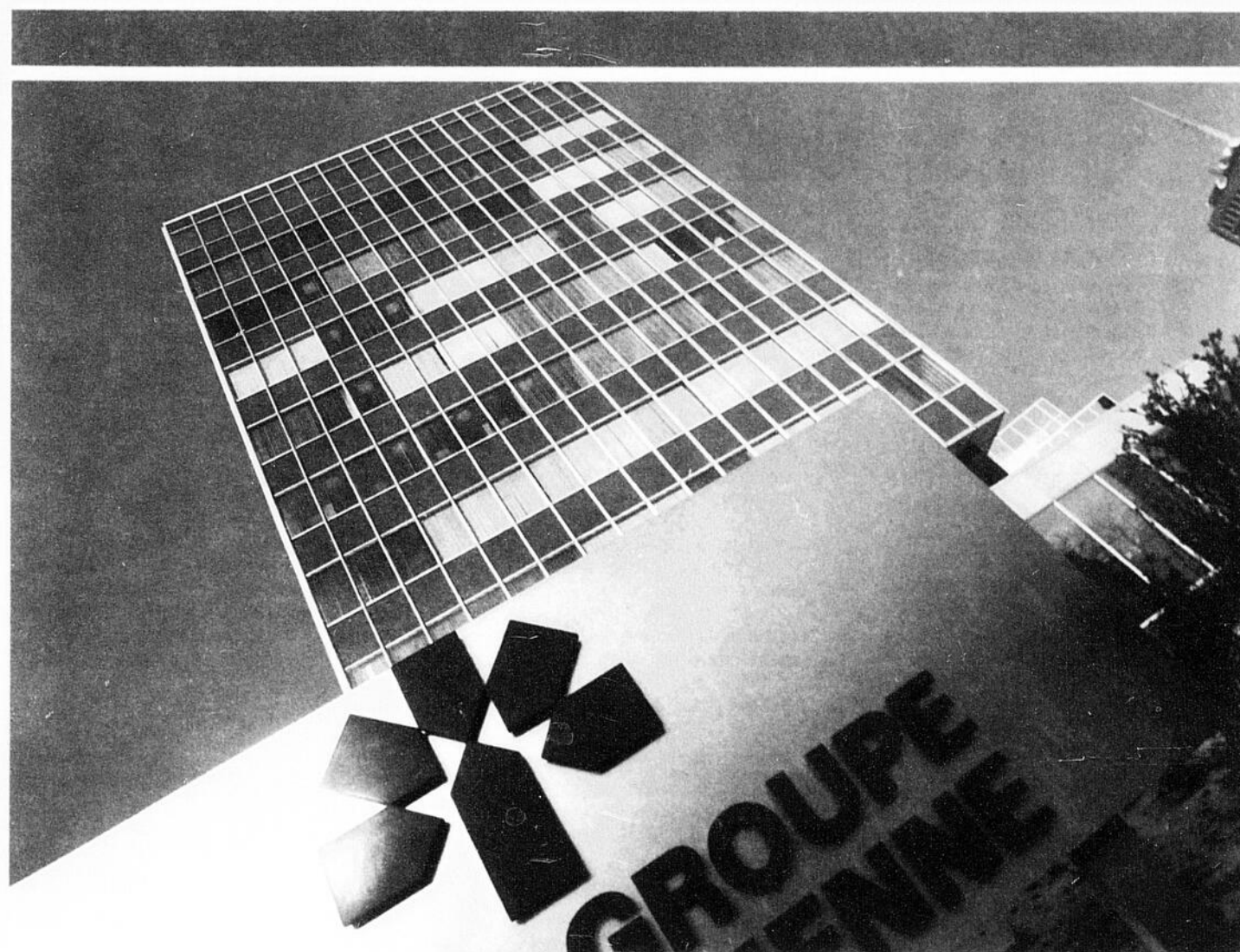


M. Claude Castonguay préside depuis 1982 la Corporation du Groupe La Laurentienne, groupe dont La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est l'actionnaire majoritaire.



Comme 80 oeuvres de la collection La Laurentienne, ce «Campement indien» de Cornelius Krieghoff peut être admiré au Musée du Québec jusqu'au 1^{er} mai.

LA LAURENTIENNE MUTUELLE D'ASSURANCE



Le Cahier spécial «50 ans d'engagement et de réussite» est publié par le Service des communications de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Responsable de la publication: Jacques Poirier
Conception et réalisation: Optimum, gestion et consultation en communication et relations publiques

Rédaction en chef: Marie-Agnès Thellier

Collaborations spéciales: Jean-Paul Gagné, Pierre Gudin, Odile Tremblay, Marc Vallières

Photographie: Allan Carruthers

Production graphique: Graphème Communication-Design

Typographie: Caractéra

Pelliculage: Litho-Acme (Québec) Inc.

Imprimerie: L'Éclaireur

Nous tenons à remercier pour leur collaboration le Service des communications de la Corporation du Groupe La Laurentienne et le Service du marketing de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Dépôt légal, 1^{er} trimestre 1988. Bibliothèque nationale du Québec. Tirage: 885 000 exemplaires.

Supplément paraissant dans la semaine du 5 au 11 mars dans les journaux suivants: Le Soleil, La Presse, Le Devoir, Le Nouvelliste, La Tribune, La Voix de l'Est, Le Quotidien, Le Droit, Echos abitibiens, Le Témiscamien, Le Madawaska, Le Progrès Hebdo, Le St-Laurent Echo, Le Chaleur, La Voix gaspésienne, Le Pharillon, Le Radar.

50 ANS
1938-1988

*d'engagement
et de réussite*



Depuis le 8 février dernier et jusqu'à la fin du mois de mai, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, souligne avec éclat son cinquantième anniversaire.

Les événements du 50^e anniversaire culmineront le 15 mai prochain au Colisée de Québec, avec un Gala-bénéfice au profit de la santé des enfants de la région de Québec et de l'Est du Québec (voir l'encadré ci-contre).

En donnant le coup d'envoi des célébrations, le 8 février dernier à Québec, le vice-président du conseil et chef de la direction de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, président de la Corporation du Groupe La Laurentienne, M. Claude Castonguay, a souligné que chacun peut être fier des cinquante années d'engagement et de réussite de La Laurentienne. «Ce 50^e anniversaire, c'est le vôtre», a déclaré M. Castonguay aux agents et aux employés de La Laurentienne.

Le président et chef des opérations de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, M. Roger Décary, a pour sa part rappelé la philosophie qui anime l'entreprise: la personne humaine et ses besoins. «Il ne faut jamais oublier que La Laurentienne est une mutuelle d'assurance, fondée sur la réciprocité et le respect d'autrui», a précisé le président de l'entreprise.

Chacun des mutualistes, des employés et des dirigeants de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, peut être fier de l'immense chemin parcouru par La Laurentienne depuis que la compagnie d'assurance-vie a obtenu ses lettres patentes le 3 mars 1938.

Aujourd'hui, La Laurentienne est présente sur trois continents: Amérique, Europe et Asie. Car, comme l'a précisé M. Jean-Marie Poitras, «l'histoire de La Laurentienne englobe celle du Groupe auquel elle a donné naissance et dont elle est l'actionnaire majoritaire».

Pierre Godin et Michel Brault racontent l'histoire de La Laurentienne

Dans le cadre des événements qui jalonnent le cinquantième anniversaire, un ouvrage sur La Laurentienne paraît aux éditions Québec-

Cinquante ans d'engagement et de réussite

Amérique sous le titre «La Laurentienne, la passionnante aventure d'un groupe financier à la conquête du monde».

Cet ouvrage est l'oeuvre du journaliste et politologue Pierre Godin. À ses yeux, La Laurentienne reflète à elle seule l'évolution de la société québécoise depuis 1938. «Créée par

des individus désireux de contribuer au développement économique du Québec, La Laurentienne aura suivi les métamorphoses de la société autour d'elle pour se retrouver aujourd'hui à la tête d'un puissant conglomérat, ouverte sur l'avenir et sur le monde», constate Pierre Godin.

La trame de ce livre a permis au cinéaste Michel Brault de réaliser un vidéo de 30 minutes, raccourci saisissant des cinquante années de La Laurentienne. Plusieurs anciens de La Laurentienne y témoignent des défis relevés pendant les cinquante premières années de l'entreprise.

Jusqu'au 1^{er} mai, une exposition au Musée du Québec

Dans l'abondant programme entourant le 50^e anniversaire, une activité se détache, avec éclat: l'exposition au Musée du Québec à Québec.

Quelque 80 oeuvres appartenant à la collection de La Laurentienne sont exposées jusqu'au 1^{er} mai au Musée du Québec. «Ces oeuvres de grands peintres canadiens, tels que Suzor-Côté, Marc-Aurèle Fortin, Riopelle, Roberts, Surrey, Cullen, témoignent publiquement de l'intérêt que La Laurentienne a toujours manifesté pour le domaine des arts», précise M. Décary.

Une tournée régionale du Théâtre sans fil

Chacune des régions desservies par La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, pourra aussi s'associer aux célébrations du 50^e. Tout d'abord, durant la semaine du 8 février, chacune des agences régionales a souligné dignement l'événement avec ses agents et ses employés.

De plus, afin de remercier les mutualistes, La Laurentienne, mutuelle, commanditera une tournée régionale du Théâtre sans fil. Cette troupe de marionnettes présentera son spectacle, «Le seigneur des anneaux», dans toute la province. Il s'agit d'un spectacle à caractère familial qui a été très bien accueilli par la critique théâtrale.

En mettant au point tout ce programme, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance a voulu que tout son personnel mais aussi toute la population puissent ressentir la fierté d'une réussite exemplaire, celle d'une mutuelle d'assurance-vie, propriété de quelques 200 000 mutualistes.

Le 15 mai: Gala du 50^e anniversaire au profit des enfants

Tous les enfants rêvent au cirque, à ses acrobates, ses clowns, ses funambules, ses jongleurs, ses trapézistes, ses musiciens... Le rêve d'enfant pourrait devenir réalité lors du Gala-bénéfice du 50^e anniversaire de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

En effet, le dimanche 15 mai prochain, au Colisée de Québec, La Laurentienne associera des milliers d'enfants à la célébration de ses cinquante ans. Et qui mieux que le cirque peut susciter la joie, l'émotion, la passion?

Participeront à ce spectacle des représentants du monde du spectacle et des artistes du Cirque du Soleil. Quant au décor, il s'inspirera d'un dessin d'enfant sélectionné suite à un concours de dessins parmi les enfants des employés et représentants de La Laurentienne.

Les fonds recueillis lors du Gala-bénéfice seront remis à l'hôpital pour enfants de l'Est du Québec pour permettre l'achat d'équipements de soins et pour rendre la vie hospitalière plus humaine pour les enfants et leurs parents. Cet hôpital pour enfants regrouperait toutes les spécialités médicales en pédiatrie,

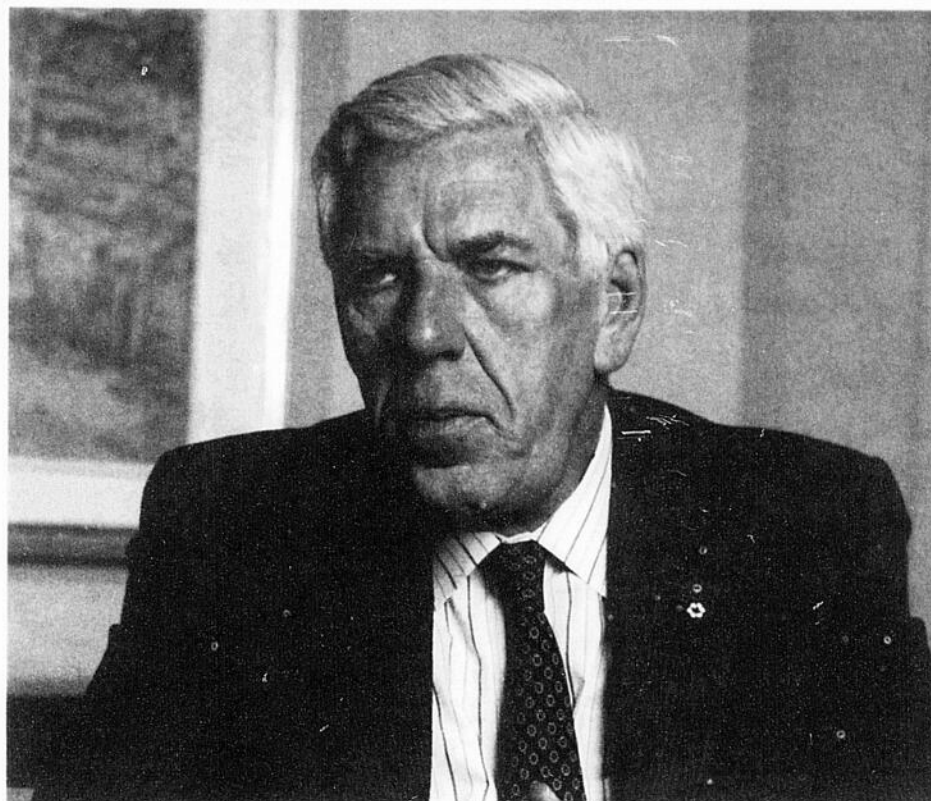
autour d'une urgence pédiatrique et de nouvelles cliniques externes multidisciplinaires.

«Nous voulons que les festivités du 50^e anniversaire de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, aient des retombées durables dans la communauté, par une participation financière à une cause humanitaire de première importance: la santé des enfants de notre région», explique M. Claude Castonguay, vice-président du conseil et chef de la direction de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, et président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne.

Non seulement le spectacle présenté plaira aux petits et aux grands, mais, grâce à l'hôpital pour enfants de l'Est du Québec, davantage d'enfants malades pourront recevoir des soins à un seul et même endroit et demeurer près de leur famille dans la région de Québec.

(Les commanditaires peuvent réserver les loges d'honneur en téléphonant au (418) 647.2927. Les billets à prix populaire seront bientôt offerts au grand public, par un réseau bien implanté.)





Au nom du Groupe La Laurentienne, merci à tous ceux qui, depuis 50 ans, ont bâti La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Un anniversaire est toujours l'occasion d'un retour sur le passé et d'un regard sur l'avenir. Le cinquantième anniversaire de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, n'y fait pas exception aujourd'hui.

Il fallait le courage et l'abnégation d'un Docteur Joseph Aristide Tardif et d'un Gaspard Arthur Carette pour qu'un projet aussi ambitieux que La Laurentienne voit le jour le 3 mars 1938. Les compagnies d'assurance-vie canadiennes-françaises ne drainaient alors qu'environ 2% des primes versées par les Québécois.

Il fallait la générosité de milliers de pionniers pour qu'une compagnie d'assurance-vie canadienne-française s'établisse solidement sur les bords du Saint-Laurent. Certains, comme Jos H. Bégin au Saguenay — Lac Saint-Jean, ont su convaincre des milliers de personnes de regrouper leurs épargnes pour renforcer économiquement le Québec.

Il fallait le professionnalisme de plusieurs générations de représentants, de courtiers, d'employés et de cadres pour que La Laurentienne soit reconnue pour la valeur de ses produits, pour la qualité de son service, pour la compétence de ses représentants,

pour le dynamisme de sa mise en marché.

Et il fallait aussi la détermination des dirigeants de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, pour que voit le jour un Groupe présent dans chacun des services financiers: assurance-vie, assurance de dommages, services bancaires et fiduciaires, gestion de placements et fonds d'investissement. À cet égard, en véritable développeur, Jean-Marie Poitras a fait oeuvre de visionnaire lorsqu'il fut président de La Laurentienne, de 1965 à 1982.

Bien sûr, à cinquante ans, une compagnie d'assurance-vie est encore jeune. C'est ce que m'a déjà souligné Roger Décary, président et chef des opérations de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance. Certaines compagnies membres du Groupe La Laurentienne ont été fondées bien avant 1938...

Mais sans La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, qui est son actionnaire principal, jamais le Groupe La Laurentienne n'aurait pu aussi rapidement devenir le groupe financier le plus diversifié au Canada. Jamais le Groupe

n'aurait pu obtenir aussi rapidement un tel rayonnement international. Jamais l'économie du Québec et du Canada n'auraient sans doute pu bénéficier d'un tel influx de capitaux et de compétences.

Aussi, au nom du personnel oeuvrant dans toutes les entreprises faisant partie du Groupe La Laurentienne, je veux remercier chaleureusement tous ceux qui, depuis le 3 mars 1938, ont agi avec générosité et avec ténacité pour que progresse La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, et pour que brille de tous ses feux le nom «LA LAURENTIENNE», dont nous sommes si fiers.

Claude Castonguay
Vice-président du conseil et
chef de la direction,
La Laurentienne, mutuelle
d'Assurance

Président du conseil et
chef de la direction,
La Corporation du Groupe
La Laurentienne

50 ANS *d'engagement
et de réussite*
1938-1988





Le premier siège social de La Laurentienne à Lévis.

La couleur des années 1935-38

par Pierre Godin
(collaboration spéciale)

On pourrait presque analyser les débuts de La Laurentienne sous l'angle de la sélection des espèces. Pour survivre, une société, qui se voit tout à coup menacée de l'intérieur ou de l'extérieur par des forces nouvelles incontrôlables, doit s'adapter rapidement. Dans le cas de la société canadienne-française des années 30, aux prises avec une crise économique qui répercute sur un super écran son retard économique et son extrême dépendance vis-à-vis des autres, s'adapter, c'est d'abord apprendre à maîtriser les outils économiques de sa libération.

«Mes frères, réveillez-vous!» s'écrie Victor Barbeau, l'un des activistes sociaux les plus virulents de l'époque des années noires. Se réveiller? Mais pour faire quoi? «Pour devenir maîtres chez nous», répond inlassablement Lionel Groulx, petit abbé maigre comme un clou qui fait profession d'historien. On est maître chez soi quand on contrôle son État ou son économie.

«Notre État français, nous l'aurons!», entonnent ceux qui misent d'abord sur le combat politique pour devenir maîtres de leur patrie. La flambee nationaliste des années d'avant-guerre n'a rien à envier ni en vigueur ni en ampleur à celle qui lui succédera trente ans plus tard. Mais comme les Canadiens français, pas plus que les autres peuples, ne vivent uniquement d'idées ou de slogans mais aussi de

pain et de beurre, la libération exprimée en termes purement politiques s'essouffle bientôt.

À côté des politiciens, d'autres réformateurs de la condition canadienne-française situent leur démarche sur le terrain de la restauration économique. On ne pourra se prétendre maître de soi aussi longtemps que la banque, le commerce, l'industrie et l'assurance appartiendront «aux métèques», comme dit l'expression courante de cette époque toute imprégnée d'une xénophobie diffuse.

L'important pour devenir le maître n'est pas de verser dans un séparatisme politique illusoire, mais de travailler au jour le jour à sortir les Canadiens français de cette infériorité économique qui faisait dire, dès 1831, à Alexis de Tocqueville: «Il est facile de voir que les Français sont le peuple vaincu. Les classes riches appartiennent pour la plupart à la race anglaise. Les entreprises commerciales sont presque toutes entre leurs mains.»

Voilà sur quel terrain doit se situer la reconquête du pouvoir perdu. Le Québec s'appropriera le jour où l'argent lui appartiendra. Les scieurs de bois doivent devenir propriétaires de la scierie, les tanneurs de la tannerie, les épargnants de la banque, les assurés de la compagnie d'assurance-vie. C'est durant ces années agitées d'avant-guerre qu'on commence à voir le lien entre assurance et développement économique. Les assureurs ne font

pas que vendre sécurité et protection contre les maléfices de la vie; ils ramassent l'épargne qu'ils prêtent ensuite sous forme de capitaux aux gouvernements et aux entreprises. Une société d'assurances, c'est en quelque sorte une promotrice de développement social et économique.

De là l'importance, pour une société aspirant à la maîtrise de soi comme celle du Québec, de pouvoir compter sur ses institutions d'assurances pour trouver l'argent nécessaire à son progrès. Mais le malheur veut que les grandes compagnies d'assurances québécoises soient pour l'essentiel britanniques, américaines ou anglo-canadiennes. Les 50 millions de \$ versés chaque année en primes d'assurance-vie par les Canadiens français se retrouvent à 98 % dans les coffres de grosses compagnies «étrangères» comme *Sun Life*, *New York Mutual Life* ou *Great-West Life*.

Évidence qui commence à sidérer les contemporains des fondateurs de La Laurentienne: l'épargne des francophones finance le développement des autres, non le leur. Au rythme de 50 millions de \$ par année, c'est plus de 500 millions de \$ qui filent ailleurs en dix ans. Tragique.

D'où l'idée maîtresse à l'origine de la fondation de La Laurentienne: pour restaurer l'économie nationale, il faut commencer par s'emparer des capitaux canadiens-français qui fuient à l'état hémorragique vers «l'étranger» par le système veineux de l'assurance-vie. Il faut mettre sur pied de grandes sociétés d'assurances. Il faut garder l'épargne ici et l'investir ici. ■

Cela se passait en 1937-38...

- Le Québec compte environ trois millions d'habitants, dont un million dans la région de Montréal.
- Élu en août 1936, le gouvernement de l'Union nationale fait adopter la «Loi du cadenas» en mars 1937.
- Les travailleurs de la Dominion Textile de Montmorency font la grève pour obtenir la reconnaissance de leur syndicat catholique.
- L'Union des artistes est fondée le 7 novembre 1937 sous le nom de «Fédération des artistes de la radio» et regroupe bientôt 64 membres.
- Le Père Émile Legault fonde les Compagnons de Saint-Laurent.
- Devant le succès de Fridolin à la radio CKAC, Gratien Gélinas présente sa première revue, «Fridolinons», en mars 38.
- «La pension Velder» passe en feuilleton à la radio tandis que «La Poune» dirige le Théâtre national de Montréal.

- Mgr Félix-Antoine Savard publie «Menaud, maître draveur»; Victor Barbeau «Pour nous grandir» et Lionel Groulx «Directives».
- Le Québec ne compte que 26 bibliothèques publiques... dont 17 anglophones.
- En 1938, suite à la disparition des Maroons, les Canadiens deviennent le seul club de hockey de Montréal, ville dont Camillien Houde est réélu maire pour la troisième fois.
- Le premier ministre du Canada, Mackenzie King, crée en 1937 une commission d'enquête sur le fédéralisme canadien, la Commission Rowell-Sirois, qui fera rapport en 1940.
- L'Europe redevient un champ de bataille. La guerre d'Espagne (1936-39) et le coup de force allemand en Autriche et en Tchécoslovaquie (1938) sont les préludes de la seconde guerre mondiale (1939-1945).

L'informatique, un monde de possibilités

■
Le secteur financier vit maintenant dans un contexte en continuel changement et il faut savoir s'adapter aux nouvelles réalités et répondre aux besoins ici, et au plan international.

■
Le groupe DMR a développé une excellente connaissance des milieux financiers et y consacre près du tiers de ses activités.

■
Associés depuis nos débuts à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, nous lui adressons nos plus sincères félicitations à l'occasion du cinquantième anniversaire de l'entreprise.

■
Le développement extraordinaire des activités et les succès obtenus sont autant d'éléments qui font de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, un grand leader de notre communauté des affaires.



L'histoire de La Laurentienne: quatre leaders, quatre époques

par Pierre Godin
(collaboration spéciale)



L'équipe de La Laurentienne en mars 1956



Gaspard Arthur Carette

Beauceron pas comme les autres, brasseur d'affaires prolifique, le premier des deux fondateurs de La Laurentienne se retrouve par hasard vendeur d'assurances au moment où le krach de 1929 va jeter le monde dans les années noires.

Quel bon commerçant il fait, quand même, ce Gaspard Arthur Carette! Avant l'assurance, il a vendu de tout: voitures à cheval, moteurs agricoles, pianos, musique en feuille. Aussi s'impose-t-il en moins de six mois comme le meilleur agent canadien de la *Mutual Life of New York*. Impressionnés par cet oiseau rare, ses patrons américains le font venir chez eux pour l'examiner de près et lui confier la direction de leur agence de Montréal.

Né en 1878, à Sainte-Marie de Beauce, cet entrepreneur curieux voire studieux a une particularité: quand il se lance dans une affaire, il veut en connaître le long et le large. Autant dire qu'il dépiste rapidement le visage caché du commerce des assurances. Un assureur ne fait pas que vendre de la sécurité, ou de la peur, il est aussi un ramasseur de capitaux qui sont ensuite investis dans les obligations gouvernementales et l'industrie. Son boulot à lui, Gaspard Arthur Carette, c'est aussi cela!

Rien de mal là-dedans. Mais une chose le chicote. Que fait-il d'autre sinon confisquer l'épargne de ses compatriotes canadiens-français pour ensuite courir à New York la remettre à ses boss américains qui la font fructifier à leur profit? Cet argent, pourquoi ne resterait-il pas au Québec? Gaspard Arthur Carette comprend avant bien d'autres qu'en s'assurant auprès de compagnies américaines ou torontoises, les Canadiens français se privent des capitaux qui pourraient aider à développer leur province.

“ La Laurentienne est née d'une idée: restaurer l'économie du Québec en utilisant les capitaux canadiens-français qui, jusque là, coulaient vers l'étranger par le système veineux de l'assurance-vie.

Depuis 1938, quatre hommes ont porté très haut cet idéal. Tout d'abord les deux fondateurs, Gaspard Arthur Carette et Joseph Aristide Tardif, deux Beaucerons entreprenants et entêtés. Le docteur Tardif aura une influence majeure sur le développement de La Laurentienne, qu'il présidera de 1938 à 1965.

Ensuite, un développeur doué d'une intuition prodigieuse, M. Jean-Marie Poitras, va incarner avec audace le dynamisme de La Laurentienne entre 1965 et 1982. Enfin, depuis le 2 novembre 1982, un homme d'action extrêmement doué pour la réflexion, M. Claude Castonguay, poursuit énergiquement l'expansion du groupe. Sous son leadership, La Laurentienne est devenue le chef de file des services financiers diversifiés au Canada. ”

Le Beauceron en est à peu près là dans ses réflexions quand la récession économique assèche le pipe-line de l'assurance par où s'écoule vers l'étranger une bonne partie de l'épargne canadienne-française. Au temps de la galette et du pain noir, on ne s'assure plus. Gaspard Arthur Carette devient fonctionnaire de l'assistance publique à la ville de Montréal où, tout en distribuant de l'aide aux miséreux, il étudie méthodiquement les archives de la ville et surtout les rapports du surintendant des assurances.

Le futur fondateur de La Laurentienne fait deux trouvailles capitales qui bouleverseront sa vie du tout au tout. La statistique lui apprend d'abord l'effroyable pauvreté des Canadiens français que la crise économique frappe plus durement que leurs compatriotes de langue anglaise.

Secundo: il est frappé par la part négligeable réservée aux francophones dans le commerce lucratif de l'assurance. Il n'a plus qu'une seule formule à la bouche: «L'économie d'une nation repose sur ses banques et ses institutions d'assurances!». Il n'a plus qu'une obsession: collaborer au relèvement économique de son peuple en fondant une grande compagnie d'assurance-vie.

Joseph Aristide Tardif

Le second père fondateur de La Laurentienne, celui qui en sera le premier président et l'animateur principal jusqu'aux années 60, est aux antipodes du premier. Mais tout aussi Beauceron et tout aussi spécial que lui. En plus, le docteur Joseph Aristide Tardif, bourgeois gentilhomme de son état, est le beau-frère de Gaspard Arthur Carette. La Laurentienne est aussi, à l'origine du moins, une histoire de famille.

Né en 1899 aux Saints-Anges, bourg situé à quelques kilomètres de Sainte-Marie de Beauce, le docteur Tardif est un patriote réformiste en quête d'une cause. Gêné de sa richesse personnelle au milieu de la misère imméritée des patients qui défilent dans son cabinet de Lévis, ce médecin puritain cherche une solution pour sortir le Québec du sous-développement et de sa misère sociale et morale.

Son beau-frère la lui apporte au cours d'une rencontre fortuite où celui-ci le convainc de son rêve: créer de toutes pièces une grande compagnie d'assurances canadienne-française. Grand seigneur de petite ville, homme du monde qui connaît un tas de gens importants, cultivé, politisé — ses amis logent à l'enseigne du parti réformiste de l'Action libérale natio-



nale — Joseph Aristide Tardif prend naturellement le leadership de l'entreprise dès qu'il conclut avec Gaspard Arthur Carette que la nouvelle compagnie verra le jour à Lévis. On est à l'automne 1937. Le «roman financier» de La Laurentienne débute.

En novembre 1940, deux ans à peine après la fondation de la «compagnie du peuple», premier malheur. Gaspard Arthur Carette passe l'arme à gauche. Dès lors, et jusqu'à la Révolution tranquille, à travers les méandres passionnants des premières années de croissance, le docteur Tardif édifie avec une ferveur de croise les bases du futur empire laurentien. Ça pousse vite. Trop même. Une seconde capitalisation, en 1942, évite la catastrophe. En 1948, au grand dam des Lévisiens, La Laurentienne traverse le fleuve.

Après, et jusqu'à l'orée des années 60, le «phare lumineux du vieux rocher de Québec» prend plus d'éclat d'un bilan à l'autre. Les actifs et les ventes s'accroissent considérablement. Des années épiques qui voient le docteur Tardif sillonner la province pour semer la bonne nouvelle laurentienne et diriger sa compagnie comme si elle était sa propre famille ou son Eglise. Car, avec le temps, le président de La Laurentienne en appelle autant à Dieu ou au Pape, qu'à des considérations basement matérielles ou d'affaires, pour justifier les progrès de l'entreprise.

C'est le Québec clericaliste des années 50 qui s'achève mais non sans poser deux graves défis à la compagnie de Québec. En effet, le succès de La Laurentienne en fait une proie de choix pour les loups de Montréal ou d'ailleurs. En 1952, le docteur Tardif déjoue une conjuration pour fusionner sa firme avec l'Alliance Nationale, une compagnie de Montréal.

En 1958, il tient tout aussi fermement la barre pour éviter que des spéculateurs privés ne s'emparent de La Laurentienne. «Si nous



mutualisons, dit-il à un conseil d'administration partagé, les bénéfices de la compagnie passeront à tous nos assurés. À l'origine, nous voulions servir l'intérêt général, l'intérêt de la nation, non ceux d'un petit groupe... » Néanmoins, autant de rigueur et de probité devaient un jour ou l'autre ne plus tellement peser lourd devant le chambardement des valeurs apporté par la Révolution tranquille.

Jean-Marie Poitras

Jean-Marie Poitras, deuxième président de La Laurentienne, est un développeur né. En 1965, il accède à la direction dans un climat de guerre entre les anciens et les modernes. Depuis au moins deux ou trois bonnes années, ça ne va plus à la haute direction. Figée dans un conservatisme qui a ralenti le dynamisme de l'entreprise, la génération des pionniers, docteur Tardif en tête, se voit contestée de toutes parts mais surtout de l'équipe de vente, qui en a ras le bol de l'idéologie nationaliste et chrétienne un peu vieille vague qui ne cadre plus avec la Révolution tranquille en marche.

Le 30 septembre 1965, au lendemain du congrès révisionniste de Saint-André-sur-Mer, au Nouveau-Brunswick, Joseph Aristide Tardif conclut à la nécessité d'un leadership rajeuni et choisit comme successeur celui qui le conseillait depuis un an: Jean-Marie Poitras, un homme du champ, comme Gaspard Arthur Carette, aussi intuitif et actif que lui. L'entrepreneur succède au défricheur.

Sous son impulsion, La Laurentienne passe du stade du développement à celui de l'expansion,



PHOTO: GARY

de la modernisation et de la croissance tous azimuts. Une nouvelle ère commence qui rompt avec le passé. On dira que La Laurentienne passe de l'enfance à l'adolescence. L'organisme est fondamentalement sain mais il faut maintenant développer ses muscles.

Il n'y a sans doute pas de leader plus approprié pour hisser La Laurentienne au rang de grande entreprise québécoise et canadienne que ce géant entreprenant, Jean-Marie Poitras, mis au monde par une sage-femme, le 5 septembre 1918, au fin fond de l'Abitibi. Dès le départ, le président Poitras recherche la grandeur. Il met rapidement en place sa politique des acquisitions. La croissance interne ne suffit pas. Si La Laurentienne veut sortir un jour du «localisme», accéder aux grandes ligues, déborder les frontières, elle doit acheter, fusionner, se diversifier, risquer, conquérir, avaler plus petits et même plus grands qu'elle.

Les «take over» se succèdent. En 1965, l'absorption de la première victime, La Paix, fournit à La Laurentienne l'occasion de former une alliance financière franco-québécoise durable avec ses propriétaires français. En 1969, l'acquisition de la compagnie d'assurances du Club automobile et de sa filiale, la Protection universelle, porte les actifs du groupe en gestation à plus de 70 millions de \$. En 1975, c'est le bond de kangourou avec l'achat de La Prévoyance, qui permet de planter enfin le drapeau laurentien à Montréal et de porter l'actif à près de 200 millions de \$.

En 1977, le président Poitras, qui ne doute de rien, réalise un coup de maître qui force l'attention des milieux financiers canadiens sur la compagnie de Québec. Il avale L'Impériale de Toronto qui vaut près d'un milliard. La Laurentienne ne sort pas seulement du Québec: elle traverse également la frontière canadienne car L'Impériale possède des filiales aux États-Unis, en Angleterre et dans les Antilles. Aux abords des années 80, La Laurentienne devient multinationale. Jean-Marie Poitras a ouvert une nouvelle page mais ce n'est pas lui qui l'écrira car l'heure d'un changement de leader sonne bientôt.

Claude Castonguay

A chaque époque son leader. La personnalité du quatrième bâtisseur de La Laurentienne et de son troisième président, Claude Castonguay, tranche aussi radicalement avec celle de Jean-Marie Poitras que la personnalité du docteur Tardif avec celle de Gaspard Arthur Carette. Désigné à l'été 1982, le nouveau chef jouit en plus d'une forte notoriété publique. Avant de se retrouver ministre des Affaires sociales dans le premier gouvernement de Robert Bourassa, il s'est imposé comme l'un des pères de la social-démocratie québécoise des années 60.

Claude Castonguay arrive à son heure. La croissance accélérée du groupe, sa diversification vers les services financiers et son émergence internationale ont rendu sa direction plus complexe. Il faudra maintenant préciser et polir l'oeuvre commencée cinquante ans plus tôt par les défricheurs Carette et Tardif et poursuivie par le développeur Poitras.

Qui mieux que Claude Castonguay, né le 8 mai 1929 dans une famille aisée et lettrée de la Vieille Capitale, saurait relever les nouveaux défis qui attendent la troisième génération de bâtisseurs de La Laurentienne? Homme d'action doué pour la réflexion, qui allie la logique du mathématicien à l'émotion profonde du peintre de Charlevoix, le nouveau patron a gardé du technocrate des années 60 une crédibilité à toute épreuve, du politicien réformiste une force d'entraînement, du ministre libéral un leadership tranquille mais exigeant.

Sa tâche principale: faire passer le groupe de l'âge de la croissance tous azimuts, qui laissait large place à l'intuition créatrice, à celui de l'expansion tout aussi soutenue et audacieuse mais mieux calculée, mieux planifiée, plus méthodique. Il faut bouger vite car la compétition est féroce, et le temps toujours compté: mais encore faut-il aller dans la bonne direction et savoir qui on est? La priorité de Claude Castonguay, au moment de chausser les bottes de son prédécesseur, c'est de mieux voir l'avenir, c'est-à-dire de définir une mission claire à La Laurentienne. Sa stratégie comportera trois volets principaux.

Poursuivre d'abord, à un rythme aussi endiablé qu'avant, la politique de croissance par acquisition. Déjà, en 1980-81, sous Jean-Marie Poitras, l'actuaire a été au coeur des transactions



qui ont conduit à l'absorption de la Banque d'Épargne et des Prévoyants du Canada. Une fois à la barre, il ajoute à l'empire laurentien en formation quelques pièces maîtresses comme la société de portefeuille Canagex, la puissante fiducie de la côte ouest Yorkshire, le courtier Geoffrion Leclerc et le fabuleux réseau de distribution des services financiers de Eaton, la compagnie de Toronto.

Hier, Jean-Marie Poitras disait: le marché québécois est trop petit, traversons au Canada. Aujourd'hui, Castonguay dit: le marché canadien nous met à l'étroit, traversons aux États-Unis. La Laurentienne est devenue un gros poisson dans un petit bocal. «Claude Castonguay international»: l'étiquette lui convient parfaitement bien. La Laurentienne accède au «jet set». Aux États-Unis, la jeune multinationale canadienne-française des services financiers se dote d'un holding, *Laurentian Capital Corporation*, pour coiffer ses opérations américaines amorcées dès 1980 avec l'acquisition de *Loyal American Life*, de Mobile, Alabama, qui peut opérer dans quarante-sept États américains.

Scénario identique au Royaume-Uni. La mise sur pied de *Laurentian Holding Company* vient consolider l'ensemble des activités d'assurance et de services financiers au pays de John Bull. Tout en prenant une participation majeure dans le groupe Pallas, du Luxembourg, Claude Castonguay élargit considérablement sa base britannique en s'emparant de la puissante *Trident Life*, qui compte plus de 700 vendeurs et détient un actif dépassant les 600 millions de \$. Et, en 1986, c'est le virage asiatique avec l'établissement d'une tête de pont à Hong Kong d'où, le temps venu, La Laurentienne pourra rayonner en Chine, en Thaïlande, en Malaisie ou à Taiwan.

En moins de cinq ans, Claude Castonguay a hissé La Laurentienne au rang de l'un des plus puissants leviers économiques québécois avec droit de regard sur un réservoir de capitaux de 12 milliards de \$. Active dans l'assurance, la banque, le courtage, la fiducie et l'immobilier: peu de groupes financiers du Québec peuvent rivaliser avec elle pour la rapidité de sa croissance et sa force sur les marchés extérieurs.

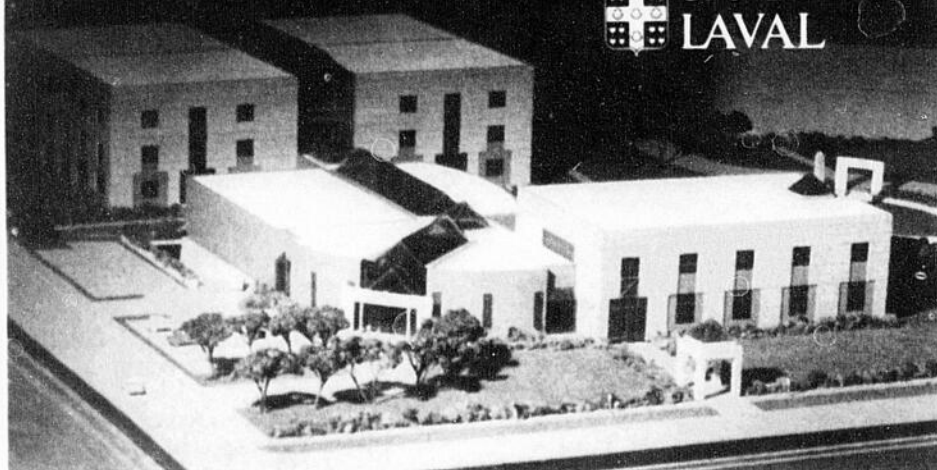
À l'intérieur, Claude Castonguay déclenche enfin une dure bataille pour faire abattre les cloisons qui étouffent les institutions financières. C'est la troisième pièce de sa partie d'échecs. Son grand rêve: consacrer le Groupe La Laurentienne leader canadien des services financiers diversifiés. Son objectif à plus court terme: mettre en place des carrefours financiers où le consommateur trouvera sous un même toit tout ce qu'il faut à son petit bonheur d'épargnant: services bancaires, assurances, valeurs mobilières, courtage immobilier. Bref, la quincaillerie financière des abords de l'an 2000. ■

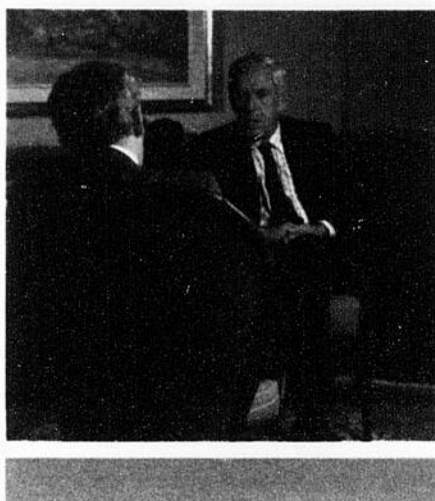
LE PAVILLON LA LAURENTIENNE À L'UNIVERSITÉ LAVAL

En guise de reconnaissance pour la contribution
exceptionnelle du Groupe La Laurentienne
au développement de l'Université Laval

Merci!

UNIVERSITÉ
LAVAL





«Notre objectif: être le leader dans la distribution de services financiers diversifiés au Canada.»

Entrevue de M. Claude Castonguay, vice-président du conseil et chef de la direction de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, et président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne.

réalisée par Jean-Paul Gagné
(collaboration spéciale).

Q. La Laurentienne fête cette année son cinquantième anniversaire de fondation. Quelles ont été les grandes étapes de son histoire?

R. La Laurentienne a été créée à Lévis en 1938, avec des moyens très humbles au plan financier et à celui des ressources humaines. Elle a été fondée par un groupe de petits actionnaires individuels désireux de doter le Québec d'une compagnie d'assurance qui allait aussi contribuer au développement économique du Québec.

La première phase de son histoire en a été une de survie. Mais en même temps, elle a acquis une certaine solidité financière et bâti sa crédibilité.

La deuxième phase est marquée par un développement plus actif de ses activités. Elle s'est mutualisée en 1959 pour s'assurer que son contrôle demeure en des mains québécoises. Au milieu des années 60, elle a commencé à se diversifier dans l'assurance générale avec l'acquisition du contrôle de La Paix, qui appartenait au Groupe Victoire, de France. Cette étape s'est poursuivie avec l'acquisition d'autres compagnies d'assurance générale, dont La Prévoyance en 1975.

La troisième étape est marquée par l'expansion hors Québec et la constitution d'un véritable groupe de compagnies. Ce fut l'acquisition de l'Impériale de Toronto en 1977 et de Loyal American Life en 1979 aux États-Unis. Puis, il y eut en 1981 l'acquisition des compagnies d'assurance du Groupe Prenor, dont Les Prévoyants du Canada. Les années suivantes virent la prise graduelle d'intérêts dans Geoffrion Leclerc en 1983, dans la Banque d'Épargne et Canagex en 1984.

La quatrième étape commence en 1984 avec la création de la Corporation du Groupe La Laurentienne, le holding qui permet d'aller chercher du capital à l'extérieur. Mais c'est aussi le développement d'une importante synergie entre les compagnies membres du groupe et une présence internationale accrue.

Q. Où se feront les prochaines acquisitions?

R. Nous détenons déjà un bon groupe d'entreprises au Canada. Si des occasions se présentent, il pourra y avoir d'ici quelques années une ou deux fusions et acquisitions d'entreprises canadiennes pour accroître la taille de nos entreprises.

Mais nous chercherons surtout à profiter des occasions d'achat qui se présenteront aux États-Unis, où il y aura une consolidation de plusieurs petites compagnies d'assurance-vie, d'assurance de dommages et d'institutions d'épargne et de crédit.

Nous voulons aussi faire assez rapidement une acquisition en Asie. Cela fait d'ailleurs partie du mandat de notre représentant à Hong Kong. Nous gardons également l'œil ouvert sur le Royaume-Uni.

Q. À quel rythme croîtra le groupe au cours des cinq prochaines années?

R. La Corporation a terminé 1987 avec des actifs consolidés de plus de 12 milliards de \$ en incluant la Banque Laurentienne. Si l'on ajoute les actifs de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, notre actionnaire principal, le Groupe La Laurentienne représente des actifs de 13 milliards de \$.

Notre objectif est de doubler nos actifs dans cinq ans. Nous devrions donc atteindre les 25 milliards de \$ d'actifs en 1992.

Q. Quelle est la proportion des actifs du groupe à l'étranger et voulez-vous accroître encore la présence du groupe à l'extérieur?

R. Nous avons un milliard de dollars d'actifs aux États-Unis et un autre milliard en Grande-Bretagne. Nous avons environ le sixième de nos actifs à l'étranger en tenant compte de la Banque Laurentienne. Notre objectif est d'avoir dans cinq ans le quart de nos actifs à l'étranger, soit environ cinq à six milliards de \$.

Q. Est-ce à dire que le Canada est trop petit pour vous y réaliser pleinement?

R. Il y a plusieurs raisons d'aller à l'étranger.

1. Nos concurrents les plus dynamiques sont de très grandes entreprises qui font affaires dans plusieurs pays et qui disposent de moyens extrêmement forts sur le plan du marketing. Le marché canadien est «mature» et la concurrence y est très vive. Il serait difficile d'obtenir dans ce seul marché une taille comparable à celle de nos grands concurrents.

2. Nous voulons croître. Il nous faut trouver des marchés favorables à la croissance désirée. Aux États-Unis par exemple, une forte rationalisation de l'industrie s'impose: cela crée des occasions d'achat. Par contre, la croissance économique est forte en Asie et le niveau de vie des personnes y augmente rapidement, d'où une forte croissance des possibilités de marché. Nous voulons prendre une part de ces marchés en développement.

3. Nous sommes une entreprise d'affaires et nous voulons accroître notre rendement. Il nous faut saisir toutes les occasions qui se présentent. Cela profite à la fois aux actionnaires de la Corporation et aux assurés de La Laurentienne, qui sont les principaux propriétaires de la Corporation. De plus, nous créons ici des emplois de qualité. Plus ce que nous gérons est important, plus les emplois que nous créons sont intéressants. C'est toute l'économie québécoise et canadienne qui en bénéficie.

Q. Quels objectifs corporatifs poursuivez-vous en 1988?

R. En 1987, nous avons mis l'accent sur la rationalisation, l'efficacité et la rentabilité. Nous avons fait beaucoup de progrès là-dessus en 1987. Cette année, la priorité continue d'être placée sur la performance, la rationalisation, l'efficacité. Mais l'accent se déplace malgré tout vers une plus grande interaction entre nos compagnies, de façon à obtenir la meilleure synergie possible, à la fois dans le développement des technologies, le développement des réseaux de distribution, l'interaction entre la technologie et le marketing, le développement de nouveaux modes de distribution, etc.

Q. Qu'est-ce qui distingue le Groupe La Laurentienne des deux autres grands groupes financiers diversifiés du pays, la Corporation Trilon et la Corporation financière Power?

R. Notre groupe est unique par le fait qu'il offre la gamme la plus large de services financiers aux individus. Nous distribuons de l'assurance de personnes, de l'assurance de dommages et nous offrons des services bancaires et fiduciaires. Nous sommes également présents dans la distribution des services financiers, tels que le courtage en valeurs mobilières (via Geoffrion Leclerc), les fonds d'investissement (via Placements Geoffrion Leclerc), la gestion de portefeuilles (avec Canagex) et l'immobilier (avec le Fonds F-I-C).

Notre groupe est également contrôlé par une compagnie mutuelle, alors que les autres groupes financiers canadiens sont détenus par des compagnies à capital-actions.

Q. Avez-vous été la première mutuelle à se doter d'un holding en aval? Avez-vous réalisé d'autres premières dans le secteur financier?

R. Oui, La Laurentienne est la première mutuelle à s'être dotée d'un holding financier en aval. Nous sommes aussi le premier groupe financier canadien à détenir le contrôle d'une banque, la Banque Laurentienne du Canada. Nous avons été les premiers à établir un lien très étroit avec un courtier en valeurs mobilières (Geoffrion Leclerc).

Q. Y a-t-il des problèmes à réaliser des premières?

R. Oui, cela crée des difficultés face aux organismes de réglementation et à tous ceux qui nous examinent. Les législateurs ont parfois du mal à comprendre nos besoins.

Les commissions de valeurs mobilières sont aussi embêtées quelquefois. Ainsi, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario nous a créé des difficultés le printemps dernier à

l'occasion d'une émission d'actions privilégiées parce qu'elle n'avait pas de cadre défini dans lequel elle aurait pu nous placer.

De leur côté, les analystes financiers prennent du temps à se familiariser avec quelque chose de différent. Ils ne peuvent pas nous analyser et nous comparer avec d'autres groupes ou compagnies comparables parce qu'ils n'ont pas les critères, normes ou barèmes de comparaison. Pour la même raison, les agences d'évaluation financière ont de la difficulté à nous attribuer une cote de crédit. Les cotes qu'elles nous ont données ne reconnaissent pas à sa juste valeur la situation financière du groupe.

Q. Mais il doit bien y avoir aussi des avantages...

R. Oui, le public, la clientèle, notre personnel, nos représentants savent apprécier notre dynamisme. Nos innovations ont un impact favorable chez tous ces groupes.

Q. Jusqu'à maintenant, les gouvernements ont abordé le décloisonnement des institutions financières par le biais du décloisonnement de la propriété des institutions. Est-ce suffisant?

R. Non. Le décloisonnement ne prendra tout son sens que lorsque la distribution des services aux consommateurs sera également décloisonnée. Les consommateurs ont des besoins différents selon leur âge, leur revenu, leur statut, leurs activités, etc. Si l'on veut être efficace, on doit aborder les besoins des consommateurs, non pas de façon isolée, mais comme un ensemble de besoins reliés, qu'il s'agisse d'épargne, d'assurance-vie, de revenus éventuels de retraite, etc.

C'est pourquoi la distribution des services financiers n'atteindra sa pleine efficacité que lorsque les intermédiaires financiers seront aussi décloisonnés. Il y a présentement des barrières très fortes qui retardent l'intégration de la distribution des services financiers.

Q. Le décloisonnement ne serait-il qu'à moitié réalisé?

R. Il y a moyen de fonctionner dans le cadre actuel. Les représentants peuvent avoir jusqu'à trois permis: ils peuvent vendre de l'assurance-vie, de l'assurance de dommages et des fonds d'investissement. Il y a aussi d'autres moyens de se rapprocher du cadre idéal.

C'est dans cet esprit que nous avons créé le Carrefour financier au rez-de-chaussée de l'édifice de la Corporation, au coin de la rue Peel et du boulevard René-Levesque à Montréal: le Carrefour est formé de succursales et bureaux de plusieurs institutions membres du Groupe La Laurentienne. Nous sommes en voie de réaliser le Carrefour de St-Félicien. Et nous



avons les Services financiers La Laurentienne, qui distribuent plusieurs produits financiers. Tout cela va dans le sens du décloisonnement des intermédiaires, mais cela demeure limité. Il y a encore bien des obstacles empêchant la mise en place d'équipes pleinement diversifiées.

Q. Quel bilan faites-vous du Carrefour financier?

R. C'est un succès. Plusieurs indices en témoignent. Si nous avions plus d'espace, nous pourrions le louer; nous avons des demandes pour de l'espace additionnel de la part des compagnies qui y sont déjà. Comme elles paient pour leur espace, cela témoigne de leur satisfaction. D'autres locataires voudraient aussi y entrer.

Nous recevons beaucoup de demandes de création d'autres carrefours financiers partout au Québec. Les gens sont prêts à mettre de l'argent là-dedans, comme l'ont fait les gens de St-Félicien qui sont venus nous voir eux-mêmes. Là-bas, un courtier d'assurance générale, une succursale de la Banque Laurentienne, un bureau de conseil en placement et des cabinets de notaires et de comptables se sont réunis en un même lieu.

Les employés et les clients qui font affaires au Carrefour trouvent la formule pratique. S'ils n'aiment pas les produits ou services d'une succursale donnée, ils peuvent aller à la succursale d'à côté; ils n'ont pas à subir la pression des représentants d'une succursale en particulier; ils ont des choix.

Q. La Laurentienne Générale distribue son assurance de dommages via des courtiers. Ferez-vous un jour l'expérience de la distribution directe?

R. Notre préoccupation actuelle n'est pas d'ajouter à nos multiples canaux de distribution, mais plutôt d'exploiter tout leur potentiel. Pour l'avenir prévisible, nous continuerons à développer notre distribution via les représentants.

La distribution de produits financiers a un contenu professionnel. On n'achète pas des services financiers comme un paquet de cigarettes. Il n'est donc pas question de commencer à faire des expériences de distribution directe pour des fins qui ne correspondent pas à notre approche.

Q. Vous avez travaillé beaucoup ces dernières années sur vos réseaux de distribution de services aux particuliers. Où en êtes-vous dans la distribution de vos services aux entreprises?

Q. Quels sont à votre avis les principaux défis qu'aura à relever la société québécoise dans la prochaine décennie?

R. Il y en a plusieurs.

1. Le plus important défi est le **vieillessement** de la population. Il va nous falloir trouver les moyens de fonctionner avec une proportion accrue de personnes non actives et en même temps permettre aux gens qui ont terminé leur carrière active de vivre décemment.

2. Nous devons nous adapter à un monde de **libre-échange**. L'internationalisation des services financiers est déjà une réalité: le krach d'octobre dernier en est une illustration saisissante. Le libre-échange offre beaucoup de potentiel, mais il faudra s'organiser pour pouvoir concurrencer. Les entreprises et les syndicats auront aussi à s'adapter beaucoup face à la libéralisation des échanges et à l'internationalisation des marchés.

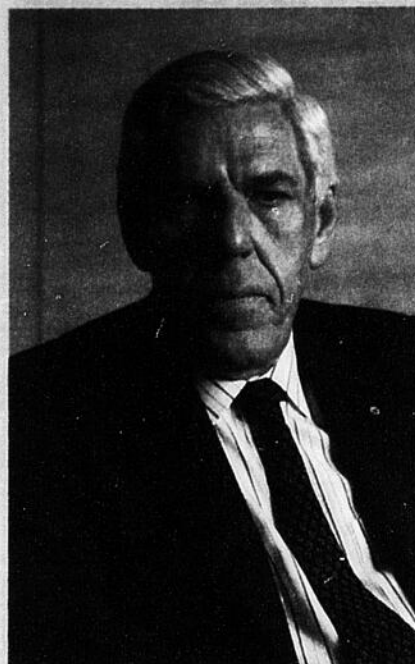
3. Les problèmes de **l'environnement** deviennent de plus en plus aigus et sont de mieux en mieux connus. Il y aura beaucoup à faire pour protéger notre environnement, tout en n'entravant pas indûment le développement économique.

4. L'adaptation de **l'humain** au monde technologique comporte des difficultés. Comment maintenir des valeurs humaines fondées sur l'éthique et les principes qui nous ont guidés jusqu'à maintenant dans un monde technologique? Ce sera extrêmement important de trouver ici le juste équilibre.

5. Un défi plus spécifique pour nous, Canadiens français: comment les Québécois de **langue** française développeront-ils leur culture et leur personnalité dans l'ensemble canadien?

6. Comment nos institutions s'adapteront-elles aux défis que je viens de mentionner, aux nouvelles exigences du monde en changement dans lequel nous entrons? Comment adapter notre système d'**enseignement** pour qu'il réponde bien aux besoins de formation des jeunes qui auront à rencontrer les nouveaux défis qui s'annoncent?

Six défis dans la prochaine décennie pour la société québécoise



Voilà les six défis qui nous attendent.

Q. Quel jugement portez-vous sur les syndicats?

R. Le rôle des syndicats est à redéfinir complètement. Les syndicats continuent de faire généralement des luttes qui appartiennent au passé au lieu de se tourner vers l'avenir. Il est d'ailleurs frappant de constater que les syndicats les plus forts sont ceux de la fonction publique, des institutions d'enseignement, des universités et du secteur de la santé, où ils jouissent d'un certain monopole. Par contre, ils sont de moins en moins forts dans les entreprises privées.

Q. Êtes-vous optimiste sur l'évolution de la société québécoise?

R. Nous avons fait énormément de progrès par rapport aux années 50, lorsque j'ai commencé ma carrière. Je suis très confiant dans l'avenir.

Q. Quelles sont les forces sur lesquelles peuvent s'appuyer les Québécois pour assurer leur développement?

R. Il y a une très grande vitalité dans la population. On l'a vu plusieurs fois dans le passé. Par exemple, lors des grandes réformes du début des années 60, les Québécois ont accepté de grands sacrifices pour que la réforme de l'éducation se fasse. Ils se sont adaptés rapidement, même s'ils venaient de milieux où l'éducation n'avait pas été privilégiée.

Quand les Québécois ont compris que le développement économique était important, ils ont encore une fois fait preuve d'imagination, de détermination. C'est exagéré de parler de miracle économique, mais il y a là un revirement très important. Nous sommes peut-être moins pris par le fardeau du passé que d'autres groupes, d'autres sociétés.

De plus, nous sommes devenus une société plus établie, plus «mature». Cela nous donne un avantage dans le monde en changement d'aujourd'hui.

Q. Comment les autres Canadiens nous voient-ils maintenant?

R. Le progrès du Québec est de mieux en mieux reconnu. Les Ontariens sont par exemple très au courant de ce qui se passe ici. Certains voient cela d'un bon oeil et se disent que si le Québec se développe, c'est bon pour l'ensemble du pays.

D'autres, par contre, sont hautement inquiets parce qu'ils craignent de perdre leur position de contrôle, comme si ça dérangeait l'ordre établi. Nous sentons à bien des endroits que l'on essaie de nous freiner discrètement.

Aux États-Unis et en France, nous sommes très bien acceptés lorsque nous voulons parler affaires. Partout, où nous sommes allés à l'extérieur, nous avons été très bien reçus. Les Québécois ont la réputation de gens sérieux et efficaces. C'est encourageant et cela nous donne confiance.

Saviez-Vous Que La Laurentienne Mutuelle D'Assurance Est L'Actionnaire Majoritaire De La Corporation Du Groupe La Laurentienne?

SVQLLMD'AE L'AMDLC DGLL?



BELANGER, LE GAULT DESIGNERS INC.

Les créateurs
de l'identité visuelle
du Groupe La Laurentienne



R. Notre stratégie de distribution de nos services aux individus est bien articulée et très claire. Nous avons une approche de planification financière des besoins des individus de façon à arriver à satisfaire ces besoins de façon globale et intégrée.

De la même manière, nous voulons maintenant développer une stratégie d'ensemble de distribution de nos produits et services aux entreprises, ce que nous n'avons pas encore. Présentement, chaque entité sert sa clientèle de façon isolée. Nous allons examiner les moyens de mieux coordonner la distribution de nos services aux entreprises et d'adapter à leurs besoins de nouveaux modes de distribution de ces services.

Q. Le gouvernement fédéral semble vouloir interdire les transactions entre compagnies liées, pour prévenir les conflits d'intérêt. Les compagnies du groupe La Laurentienne transigent-elles ensemble?

R. Nos compagnies transigent effectivement beaucoup entre elles. Elles ont par exemple mis en commun une bonne part de leurs ressources informatiques et créé Technologie La Laurentienne. Dans l'immobilier, c'est la même chose: le Fonds F-I-C peut faire un développement immobilier et le revendre ensuite à une compagnie d'assurance du groupe. La Laurentienne a ainsi acquis 50% du Windsor, l'ancien Hôtel Windsor de la rue Peel à Montréal, converti en édifice à bureaux. La Corporation donne des services à ses compagnies membres. L'Impériale et La Laurentienne ont créé la Laurentienne/Impériale pour distribuer leurs services en avantages collectifs. Ce sont toutes des transactions entre compagnies liées.

De fait, un groupe comme le nôtre n'a de sens que si ses compagnies travaillent ensemble. Autrement, ce serait simplement l'addition de compagnies; il n'y aurait pas de dynamique, pas de synergie. C'est donc extrêmement important de ne pas bannir ou de ne pas limiter inutilement les transactions intéressées.

Q. Mais n'y a-t-il pas un danger de conflits d'intérêt?

R. C'est sûr qu'il y a un problème de conflits d'intérêt. Mais au lieu d'essayer de les bannir, pourquoi ne pas plutôt reconnaître une réalité et mettre en place un cadre permettant de régler ces transactions? Par exemple, l'inspecteur des institutions financières devrait avoir le pouvoir de bloquer une transaction s'il estime qu'elle n'a pas été faite correctement. Le Québec a pris cette attitude. On espère qu'Ottawa va finir par comprendre, qu'il n'établira pas de mur de Chine entre les institutions et que sa réglementation sera moins rigide que prévu au départ.

Q. Que fait le Groupe La Laurentienne pour prévenir les conflits d'intérêt en matière de transactions intéressées?

R. Nous avons un code de déontologie dans nos compagnies. Nous sommes dotés d'une politique sur les transactions intéressées, de façon à ce qu'elles soient faites exactement comme si elles étaient faites à distance.

S'il s'agit d'une transaction importante, nous la faisons examiner par un comité spécial. Les conseils d'administration des compagnies ont créé des comités d'administrateurs externes qui ont le mandat de faire rapport au conseil et de s'assurer que les transactions soient faites exactement comme si elles avaient été faites à distance.

Q. Ottawa veut aussi interdire les liens commerciaux entre institutions financières et sociétés commerciales. En quoi cette interdiction nuirait-elle au groupe La Laurentienne?

R. Nous sommes en concurrence avec des groupes financiers qui ont des liens commerciaux. Sears, par exemple, est impliqué dans l'assurance. Au Japon, les grandes banques sont toutes liées à des groupes commerciaux. Les institutions financières étrangères ont accès à des moyens de financement considérables. La possibilité de nous associer avec une ou avec des sociétés commerciales ajouterait de la flexibilité face à notre développement. Bannir ces liens serait aller trop loin. Nous croyons plutôt qu'il doit y avoir un encadrement des liens commerciaux.

Q. Comment alors conserver ces liens tout en évitant les conflits d'intérêt entre compagnies commerciales et institutions financières?

R. On pourrait défendre formellement aux institutions financières d'un groupe de faire des prêts aux sociétés commerciales ayant des liens avec ce même groupe.

De même, une institution financière membre d'un groupe n'aurait pas le droit de confier son financement corporatif à la maison de courtage membre du même groupe. Nous serions d'accord avec ces principes.

Q. Votre groupe a-t-il déjà un tel lien avec une société commerciale?

R. Oui. Eaton est déjà actionnaire de notre Corporation. Elle y détient plus de 10% des actions. L'interdiction de tels liens commerciaux nous amènerait toute une série de contraintes.

Q. Mais Ottawa ne s'est-il pas engagé à respecter les droits acquis?

R. Oui. Mais, à nos yeux, ce n'est pas une solution suffisante de reconnaître les droits acquis. Nous ne voulons pas nous retrouver dans une situation de désavantage par rapport à d'autres groupes. Ce serait donner un avantage à ceux qui ont déjà pris de l'avance sur nous.

Q. Enfin, pour terminer, quelle leçon avez-vous tirée du récent krach boursier?

R. Le krach a démontré que les politiques de placement de nos institutions doivent s'inscrire dans un contexte plus large. À l'intérieur d'un portefeuille, la répartition entre les différents véhicules de placement est devenue plus

importante. Il est également devenu plus important de pouvoir réagir rapidement, par exemple pour déplacer ses fonds entre les différents véhicules et entre les divers marchés géographiques. Il est aussi devenu impératif que nos équipes de placement dans les différents pays se coordonnent davantage et travaillent plus étroitement. Enfin, la limite de 10% d'avoirs étrangers que peuvent détenir les caisses de retraite canadiennes devrait être relevée. Cela nous donnerait plus de flexibilité. ■



Un souci artisanal de l'excellence.
Un service complet.
Une haute technicité graphique.
Et un seul objectif:
le respect intégral de l'image à reproduire.
En tous points. En toutes lettres.

Montréal
Litho Acme Inc.

Montréal
Ateliers des Sourds Inc.

Québec
Litho Acme (Québec) Inc.

Toronto
Acme Graphics Ltd.



Le Groupe Acme
Séparation de couleurs, pelliculage, impression

XEROX

Pourquoi vous contenter d'une copie quand vous pouvez avoir l'original?



En 1959, Xerox a lancé le premier copieur à papier ordinaire du monde. Depuis, cette idée originale a inspiré de nombreux imitateurs. Mais comme leurs produits sont des imitations, il leur manque un élément difficile à reproduire: la pensée originale qui soutient l'idée et la vision qui lui fait prendre son envol.

Cet esprit nous a poussés à mettre au point d'autres innovations pour votre entreprise: le copieur couleur, l'imprimante à laser, le télécopieur; et à nous dépasser en concevant toujours de nouvelles idées originales. Des idées qui émanent toutes de la pensée originale - la pensée Xerox.

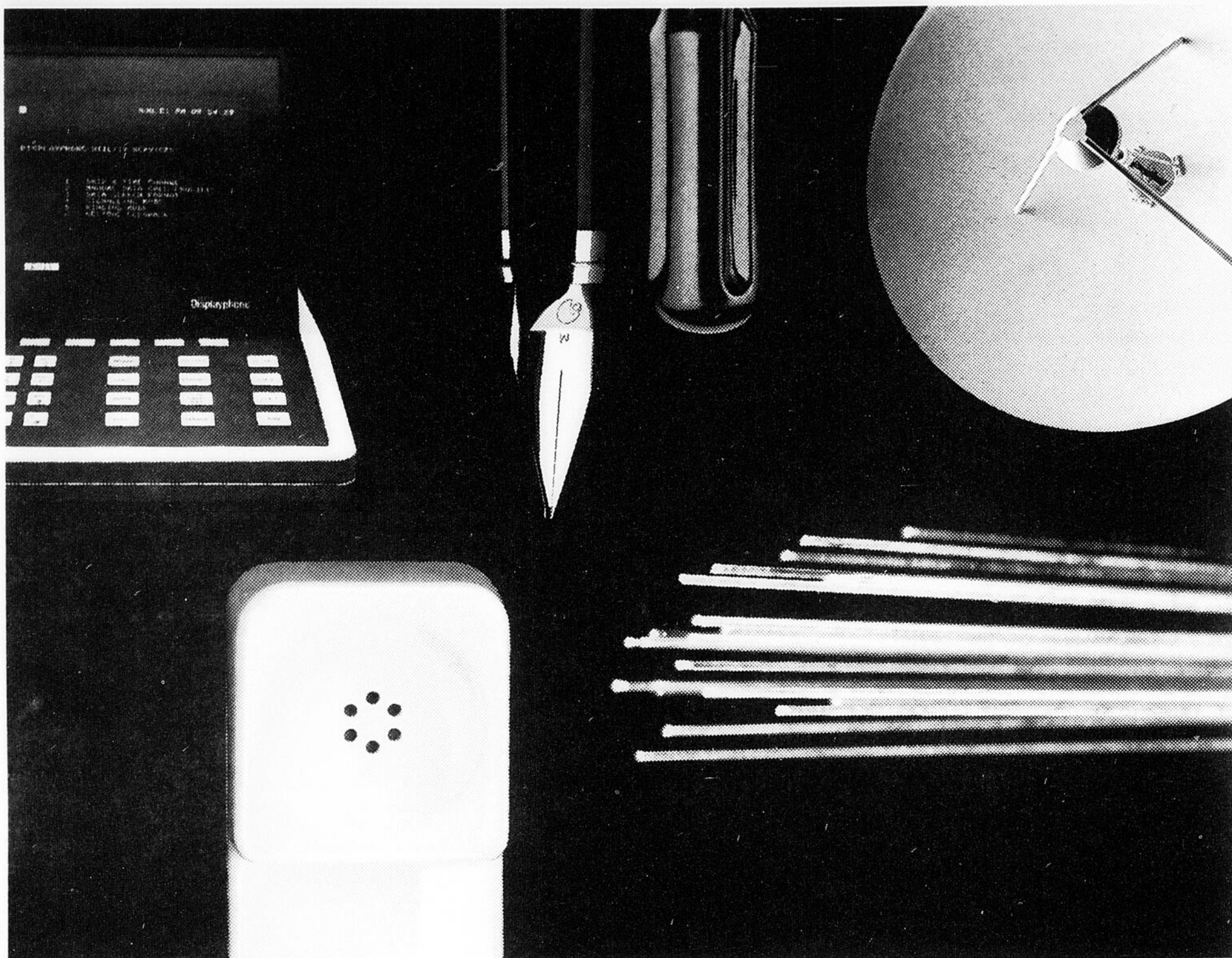
Pour savoir comment notre pensée originale peut aider votre entreprise, appelez-nous.

XEROX



Xerox est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'agent exclusif.





La solution totale

Quels que soient vos besoins en télécommunications, Bell Canada vous offre la solution totale. La solution totale, c'est l'avantage de pouvoir compter sur l'ensemble complet le plus efficace d'outils, de moyens et de compétences en matière de télécommunications. Entrez de pied ferme dans l'ère de l'information avec la solution totale de Bell.

L'efficacité passe par Bell

Bell



Pierre Godin

La Laurentienne: l'aventure d'un groupe financier à la conquête du monde

par Marie-Agnès Thellier
(collaboration spéciale)

On savait Pierre Godin passionné par l'évolution politique du Québec des années soixante: ses trois précédents ouvrages nous racontaient notre histoire récente, à travers l'itinéraire mouvementé de «monstres» politiques tels que Daniel Johnson, René Lévesque ou Robert Bourassa...

Or voilà que, pendant deux ans, le journaliste s'est plongé jusqu'au cou dans une autre culture, éloignée de la politique: celle d'une mutuelle d'assurance-vie, La Laurentienne, dont il vient de publier l'histoire aux éditions Québec-Amérique.

Et Pierre Godin y a retrouvé sa vieille passion, l'histoire du Québec. L'ouvrage fourmille en effet de notations éclairantes sur l'évolution de la société québécoise entre 1938 et 1988. On y rencontre aussi tous ces hommes et ces quelques femmes qui ont infléchi le destin de La Laurentienne.

Souvent la grande histoire rejoint la petite histoire. Chacun des leaders de La Laurentienne en est témoin, comme le montrent ces quelques anecdotes racontées par Pierre Godin.

Jean Riddez: un peu l'ancêtre de La Laurentienne.

Ainsi, peut-être que jamais La Laurentienne n'aurait été fondée si l'artiste lyrique Jean Riddez n'avait eu une famille nombreuse... Car, de façon inattendue, on trouve aux origines lointaines de La Laurentienne quelqu'un qu'on pourrait qualifier d'ancêtre de «Terre humaine»: le père de l'écrivain Mia Riddez, auteur du téléroman bien connu.

Pierre Godin raconte: «Ancien ténor de l'Opéra de Paris, devenu professeur de chant à Québec, le père de Mia Riddez louait en 1927, sur la rue Saint-Jean, un des appartements appartenant à un homme d'affaires beauceron, Gaspard Arthur Carette. Or, M. Riddez se préoccupait alors de la sécurité financière de sa descendance.

«— Monsieur Carette, vous êtes un homme d'affaires. Pourriez-vous me trouver de l'assurance?», demanda-t-il un jour à son propriétaire.

«— Ne vous en faites pas! Je vais vous organiser cela!», répondit Gaspard Arthur Carette.

«Et M. Carette s'est si bien organisé qu'il est immédiatement devenu agent d'assurance de la *Mutual Life of New York*... avec comme premier client son locataire Jean Riddez! Il faudra cependant encore dix ans avant que Gaspard Arthur Carette ne se lance dans son ultime aventure: la création d'une compagnie d'assurance-vie canadienne-française, avec son beau-frère, le docteur Joseph Aristide Tardif.

Le docteur Tardif: un médecin qui emmène une compagnie dans ses bagages.

Médecin, ce dernier s'est singularisé à plus d'un titre. Par exemple, il est rare qu'un médecin déménage toute une entreprise avec lui lorsque, pour des raisons professionnelles, il déménage ses pénates. C'est pourtant ce qui est arrivé en 1948, lorsque le docteur Tardif a décidé de mettre fin à près de vingt années de pratique médicale à Lévis.

«Des raisons professionnelles, le docteur Tardif devait en avoir en 1948», soupçonne Pierre Godin. «Il est alors à couteaux tirés avec les religieuses qui dirigent l'Hôtel-Dieu de Lévis. Peu à peu, il a vu diminuer le nombre de ses lits privés à l'hôpital, ce qui rend difficile l'hospitalisation de ses patients. En plus, il rêve d'une polyclinique médicale, analogue à celle des frères Mayo à Rochester: ce serait tellement plus facile à Québec...».

La «clinique Mayo» du docteur Tardif fera long feu à Québec. Elle fermera bien avant que ne retombent les vagues qu'a provoquées sur la Rive-Sud le déménagement de La Laurentienne. Quittant Lévis, le docteur Tardif emmène La Laurentienne dans ses malles. En cette fin de 1948, au 174, Grande-Allée Est, à Québec, La Laurentienne, ce sont environ 24 000 assurés, 50 millions de dollars d'assurance en vigueur, trois millions d'actif... et une trentaine d'emplois au siège social, ce qui attise le courroux des Lévisiens.

Pour Jean-Marie Poitras: deux rencontres qui ont propulsé La Laurentienne.

Certaines rencontres deviennent historiques. Ainsi le second président de La Laurentienne, M. Jean-Marie Poitras, a pu réussir «LA» transaction de la décennie 70, l'achat de la compagnie *Imperial Life*, grâce à deux coups de pouce du destin, à deux rencontres providentielles.

En mars 1965, le destin l'a d'abord fait rencontrer Mme Jeanne Langlet, P.D.G. de la compagnie d'assurance française La Paix S.A., avec qui il négocie l'achat de sa filiale canadienne, la compagnie d'assurances générales La Paix. «Jean-Marie Poitras saura se faire une amie et une alliée de cette sexagénaire déterminée, qui avait elle-même fondé des compagnies en Belgique et en Algérie», signale Pierre Godin.

La destinée voulait aussi qu'en 1977, lors du vol inaugural de la liaison Montréal-Prague d'Air-Canada, M. Poitras puisse rencontrer un certain Paul Desmarais, qui possédait alors deux compagnies d'assurances, la *Great-West* et l'*Imperial Life*. Paul Desmarais enrageait car il était interdit à Power Corporation de fusionner ces deux compagnies.

«Lors de ce vol inaugural, Jean-Marie Poitras a approché Paul Desmarais: «Si vous avez des compagnies à vendre, moi je suis acheteur...», relate Pierre Godin. Et, M. Desmarais rappela bientôt le président de La Laurentienne pour lui proposer l'*Imperial Life*».

«Au grand dam du monde financier de Toronto, l'affaire sera conclue assez rapidement. Et La Paix, devenue le groupe financier français Victoire, épaulera encore une fois La Laurentienne, malgré les obstacles. En 1977, la petite mutuelle de la Vieille Capitale se retrouve avec des opérations, non seulement dans tout le Canada, mais en Grande-Bretagne et aux Bahamas. Un peu grâce à la longue amitié avec Mme Jeanne Langlet et à la rencontre fortuite avec Paul Desmarais...».

Mobile, Alabama: Claude Castonguay sur les traces des frères De Bienville.

Quant à Claude Castonguay, l'actuel président de la Corporation du Groupe La Laurentienne, il a retrouvé l'histoire québécoise là où jamais il ne pensait la trouver: en achetant une compagnie typiquement américaine...

La Laurentienne avait décidé d'acheter une compagnie d'assurance déjà existante aux États-Unis afin de poursuivre sa percée internationale et de se diversifier davantage en matière d'assurance. Elle cherchait la perle rare. La compagnie convoitée en ce mois de décembre 1979, ce sera *Loyal American Life Insurance Company*, de Mobile, en Alabama.

«Or, ce sont des Français, les frères de Bienville, qui furent les découvreurs de ce coin de pays. Mobile a été fondé en 1711 par Le Moyne de Bienville qui, avec son frère Pierre d'Iberville, jeta les bases de la Louisiane française. L'Alabama relevait même du district juridique et religieux de la ville de Québec, sous le régime français...», précise Pierre Godin.

«Et, lorsqu'en 1986 Claude Castonguay voudra souligner que l'actif de La Laurentienne dépasse les 500 millions de dollars aux États-Unis, il pourra nourrir son discours d'une allusion aux premiers Québécois qui s'installèrent à Mobile, bien avant que le Groupe La Laurentienne ne surgisse sur la scène internationale!».

Gageons que, dans les prochaines décennies, l'histoire de La Laurentienne croisera encore souvent l'histoire du Québec et celle des Québécois. ■

MARTINEAU WALKER AVOCATS

Montréal

Bureau 3400
La Tour de la Bourse
800, Square Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 397-7400
Sans frais 1-800-361-6266

Québec

Bureau 1100
Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue Saint-Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais 1-800-463-2827

Toronto

Fasken Martineau Walker
3000, Tour de la Banque T.D.
C.P. 30, Centre Toronto-Dominion
Toronto, Canada M5K 1C1
Téléphone (416) 366-8381
Sans frais 1-800-268-8424

Hong Kong

Fasken Martineau Walker
1718 Star House
3 Salisbury Road
Kowloon, Hong Kong
Téléphone 3-7397102
Télécopier (852) 373-98979
Telex 42576 INTLW HX





À Montréal, le premier Carrefour financier au Canada

Le Groupe La Laurentienne est reconnu non seulement pour la diversité de ses services, mais aussi pour celle de ses modes de distribution. Ces modes comportent les réseaux traditionnels, composés de représentants et de courtiers, de même que d'autres plus innovateurs, comme les carrefours financiers.

Au rez-de-chaussée de l'Édifice La Laurentienne à Montréal, s'est ouvert il y a deux ans le premier «Carrefour financier» jamais implanté au Canada. Le second sera celui de Saint-Félicien, prochainement inauguré au Lac Saint-Jean.

Un même consommateur peut y accomplir sa planification financière, renouveler son assurance automobile, accroître son assurance-vie, obtenir tous les services bancaires et rencontrer son courtier en valeurs mobilières.

Car plusieurs compagnies membres du Groupe La Laurentienne y ont un bureau ou une succursale: La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, Laurentienne Générale, Banque Lau-

rentienne et Geoffrion Leclerc, sans compter les ressources complémentaires qu'on y retrouve.

Depuis l'ouverture du Carrefour financier, chacune de ces compagnies y a augmenté ses activités. Laurentienne Générale y a installé un courtier, en plus de son service de référence. Quant au service de planification financière, il est accessible via tous les partenaires et il est plus utilisé que jamais.

Des événements spéciaux, des animations touchent divers services financiers, attirant les clients habituels ou les visiteurs du Carrefour financier. L'information est donc plus facile à obtenir, plus rapide à trouver. Le consommateur y gagne en efficacité tandis que chaque institution financière y gagne en visibilité.

À l'écoute de l'évolution des besoins des consommateurs, le Groupe La Laurentienne, via ses carrefours financiers, répond à la demande grandissante d'information et de services en matière de planification financière.

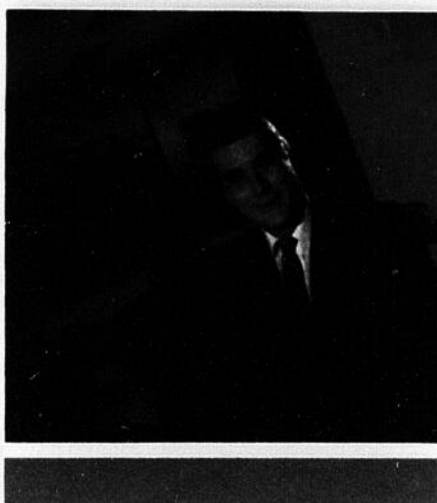
La créativité de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est un phénomène tout à fait remarquable car, habituellement, le management d'une mutuelle est plutôt tranquille, les gestionnaires ayant un contrat à vie ou presque.

Or, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, a innové, avec des acquisitions spectaculaires comme celle de l'Impériale en 1977, donnant naissance à un groupe financier très dynamique. Grâce à la création de la Corporation du Groupe La Laurentienne en 1981, mais surtout grâce à la loi 75 qu'a fait adopter M. Jacques Parizeau en 1984, la mutuelle a pu graduellement transférer au holding financier ses diverses participations, plusieurs de ses nombreuses filiales.

Au milieu des années 80, on a même observé une explosion frénétique d'activités du Groupe La Laurentienne, via son bras séculier, la Corporation. Certains se demandaient alors si La Laurentienne serait capable d'une part de «manager» tout cela, d'autre part de résister à des revers financiers de l'une ou l'autre acquisition, dans un pays ou dans un autre.

L'expérience des quatre dernières années a montré que ces problèmes ont été surmontés. De plus, l'organisation s'est dotée de deux autres centres de coordination, avec les holdings américain et britannique, *Laurentian Capital Corporation* et *Laurentian Holding Company*. C'est extrêmement prudent car des erreurs de gestion pourraient coûter très cher. L'assez grande autonomie des différentes entités et l'existence de trois holdings distincts devraient permettre une gestion efficace.

Ce qui est le plus intéressant à mes yeux, car c'est quasi unique au Canada, c'est le choix



«La Laurentienne: une créativité remarquable.»

Témoignage de M. André Saumier, président de la firme Saumier, Morisson et Davidson à Montréal.

conscient qu'a fait La Laurentienne de présenter au monde une image intégrée. Récemment, la Banque d'Épargne, Les Fiduciaires, les Services financiers Eaton ont changé de nom, pour tous adopter la bannière de «La Laurentienne».

Ce choix est une arme à double tranchant: elle oblige les gestionnaires à davantage de vigilance pour qu'aucune unité ne nuise à l'ensemble du groupe. On a vu par exemple le Groupe La Laurentienne se départir rapidement du *Yorkshire Trust*, de Vancouver, suite aux résultats décevants de l'immobilier dans l'Ouest.

Mais cette décision audacieuse a aussi ses avantages: La Laurentienne peut avoir une politique de communications et de marketing beaucoup plus agressive, beaucoup plus intéressante, dont bénéficie la large gamme de produits

financiers distribués par les différentes unités du groupe.

Enfin, dans le domaine du décloisonnement des services financiers, les initiatives prises par La Laurentienne ont ouvert une voie que suivent maintenant de très nombreux disciples au Québec et même à l'extérieur du Québec... Plusieurs compagnies d'assurances, plusieurs groupes financiers ont repris les recettes inventées par La Laurentienne.

Cependant, au Québec, il n'existe encore que deux groupes offrant véritablement toute la gamme des services financiers: le mouvement Desjardins et le Groupe La Laurentienne. Même si elle ne possède pas l'atout que sont les 1 365 caisses populaires, La Laurentienne a peut-être un pas d'avance sur Desjardins depuis qu'elle a

pris le contrôle de la maison de courtage Geoffrion Leclerc.

De toute façon, quel que soit son rang parmi les institutions financières, une chose est sûre: l'évolution de La Laurentienne est quasiment un symbole de l'évolution du Québec depuis quelques années, avec l'éveil du peuple québécois aux valeurs financières, avec l'ouverture sur l'international et avec la réussite des francophones dans le milieu des affaires du Québec.

L'édifice La Laurentienne et l'ancien hôtel Windsor à Montréal, le siège social et le complexe La Laurentienne à Québec sont les symboles visibles de cette importance de La Laurentienne au Québec.

Ce qui force l'admiration, c'est la rapidité avec laquelle La Laurentienne a réussi à monter un «empire», d'un océan à l'autre, dans un domaine difficile: celui des services financiers.

Le monde financier canadien était encore sous le choc du 15 novembre 1976 quand on annonça à Toronto, le 25 février 1977, que l'*Imperial Life* allait être achetée par une mutuelle de la Vieille Capitale. En 1977, à Toronto, personne ne connaissait La Laurentienne, mutuelle d'Assurance! Il faudra plusieurs années avant que les nouveaux propriétaires de l'*Imperial Life* y soient vraiment acceptés.

S'étant bâti une image au Québec, La Laurentienne est en train de s'imposer partout au pays.

Un signe qui ne trompe pas, ce sont les trois émissions d'actions que la Corporation du Groupe La Laurentienne a pu réaliser depuis 1984, en plus d'une émission par La Laurentienne, mutuelle d'Assurance. Seuls les émetteurs de stature vraiment nationale, ceux qui ont convaincu les investisseurs de leurs performances et de leurs perspectives de croissance, peuvent revenir aussi fréquemment sur les marchés financiers.

Autre signe distinctif: les principaux dirigeants de La Laurentienne sont invités à Toronto. En 1987, le président du conseil et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne, M. Claude Castonguay, a participé à une conférence du *Financial Post* sur le libre-échange. Il a aussi prononcé une allocution devant un club prestigieux de Toronto, le *Canadian Club*. M. Jacques Drouin, président et chef des opérations de la Corporation du Groupe La Laurentienne, siège quant à lui au conseil d'administration d'Onex, une société à capital de risque clairement identifiée à l'establishment torontois.



«La Laurentienne s'est imposée dans les marchés financiers.»

Témoignage de M. Pierre Matuszewski, vice-président et administrateur de McLeod Young Weir. Il opère au sein du département de financement corporatif à Montréal.

Mais l'ambition du groupe, sa force, c'est de voir aussi au-delà des frontières. La Laurentienne fait figure de précurseur en ayant acquis des actifs considérables aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Ce faisant, elle se donne une longueur d'avance sur ses concurrents.

Une particularité également de La Laurentienne, c'est sa volonté de s'intégrer dans le tissu de la société, par exemple en s'associant à des événements, tels que la rénovation de l'hôtel Windsor à Montréal ou la percée du Cirque du Soleil. La Laurentienne le fait avec panache car les têtes dirigeantes de l'entreprise s'impliquent personnellement.

Les dirigeants de La Laurentienne marient très bien leur objectif corporatif — faire valoir le nom La Laurentienne — et une tâche plus altruiste — contribuer à enrichir leur environnement. J'ai confiance que ce rayonnement

social, marque d'une gestion éclairée, s'étendra sous peu en dehors du Québec.

Cet engagement devrait se faire facilement. Car, au Canada comme au Québec, La Laurentienne a clairement choisi de vendre ses services à «Monsieur Tout-le-monde». Le logo de La Laurentienne coiffe maintenant aussi bien les services de la Banque Laurentienne que les services financiers offerts dans les 45 magasins Eaton, ainsi que les produits d'assurance de personnes et d'assurance de dommages. Au Canada, c'est le seul groupe financier à miser clairement sur son logo, fer de lance de son image.

À mes yeux, La Laurentienne doit maintenant relever deux défis. Le premier défi est commun à toutes les institutions financières canadiennes. Ce défi, c'est de faire accepter aux consommateurs l'idée de services financiers offerts sous la même bannière. Le consommateur a

déjà ses habitudes. Avec le décloisonnement, La Laurentienne espère qu'il adoptera une nouvelle attitude: celle de s'adresser au même groupe financier pour ses besoins d'assurances, ses besoins bancaires et fiduciaires...

Le second défi est propre aux institutions financières du Québec. À mes yeux, il y a trop de conglomérats financiers québécois qui visent la même clientèle. La Laurentienne est dans le peloton de tête, avec le mouvement Desjardins. Une rationalisation est inévitable. Il est essentiel pour La Laurentienne de demeurer forte au Québec: ses assises sont ici, ses épargnants aussi. Il lui faudra donc continuer de progresser au Québec, pour espérer pouvoir rayonner ailleurs.

La Laurentienne, j'en suis persuadé, relèvera ces défis.





BOIS D'OEUVRE
CONTRE-PLAQUÉ
PANNEAU GAUFRE
COPEAUX

LUMBER
PLYWOOD
WAFERBOARD
CHIPS

DIVISIONS

AMOS, QUÉ.
BEATTYVILLE, QUÉ.
CHAMBORD, QUÉ.
COCHRANE, ONT.
KIRKLAND LAKE, ONT.
LA SARRE, QUÉ.
SENNETERRE, QUÉ.
VAL D'OR, QUÉ.



NORMICK PERRON INC.

225, CHEMIN NORMICK, LA SARRE, QUÉBEC J9Z 2X6

Félicitations

Vos 50 ans
d'engagement
sont sans
contredit
un élément
de notre réussite.

Réjean Gagné

Réjean Gagné
Président

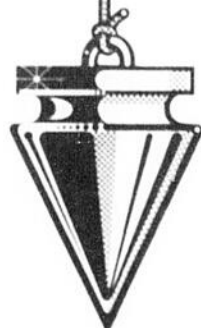


FAMCORP

L'APLOMB DES BÂTISSEURS

Dans notre domaine, celui de la promotion, de la rénovation, de la gestion et des conseils en immobilier, nous avons acquis une réputation des plus enviables, en alliant l'expérience aux idées constructives les plus avant-gardistes. Comme à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, nous croyons que pour bâtir un pays, il faut à la fois la hardiesse des découvreurs et la science des experts.

Et dans ce domaine, nous sommes en terrain solide.



= Fonds F-I-C INC =

Le Service
Technique
Contractuel
NCR

...pour éviter des
investissements importants
et des frais fixes coûteux...
...pour entretenir la satisfaction
de vos clients...

Inutile
d'engager
700 techniciens
ou d'ouvrir
80 centres
de service!

SERVEZ-VOUS DES NÔTRES...

NCR

Jean Derome, Service technique
NCR CANADA LTÉE — 1675, Trans-Canada
DORVAL (Québec) H9P 1J2 (514) 684-9760

Monsieur Roger Décary, président et chef des opérations de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, voit dans le cinquantième anniversaire une autre occasion de défi pour chacun des 500 employés. Car, «cinquante ans, c'est encore jeune pour une compagnie d'assurances...», lance M. Décary.

Pendant son premier demi-siècle, La Laurentienne, mutuelle, a su s'adapter aux changements considérables de la société québécoise. Elle a su poursuivre sa croissance et elle est aujourd'hui l'actionnaire majoritaire d'un groupe financier qui contrôle un actif qui dépasse 12 milliards de dollars, la Corporation du Groupe La Laurentienne.

«En 1988, à l'heure du décloisonnement des services financiers et de la concurrence internationale, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, saura aussi relever les nouveaux défis», estime M. Décary. «La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, demeure d'abord et avant tout une compagnie d'assurance de personnes même si, de plus en plus, nous offrons d'autres services financiers», précise-t-il.

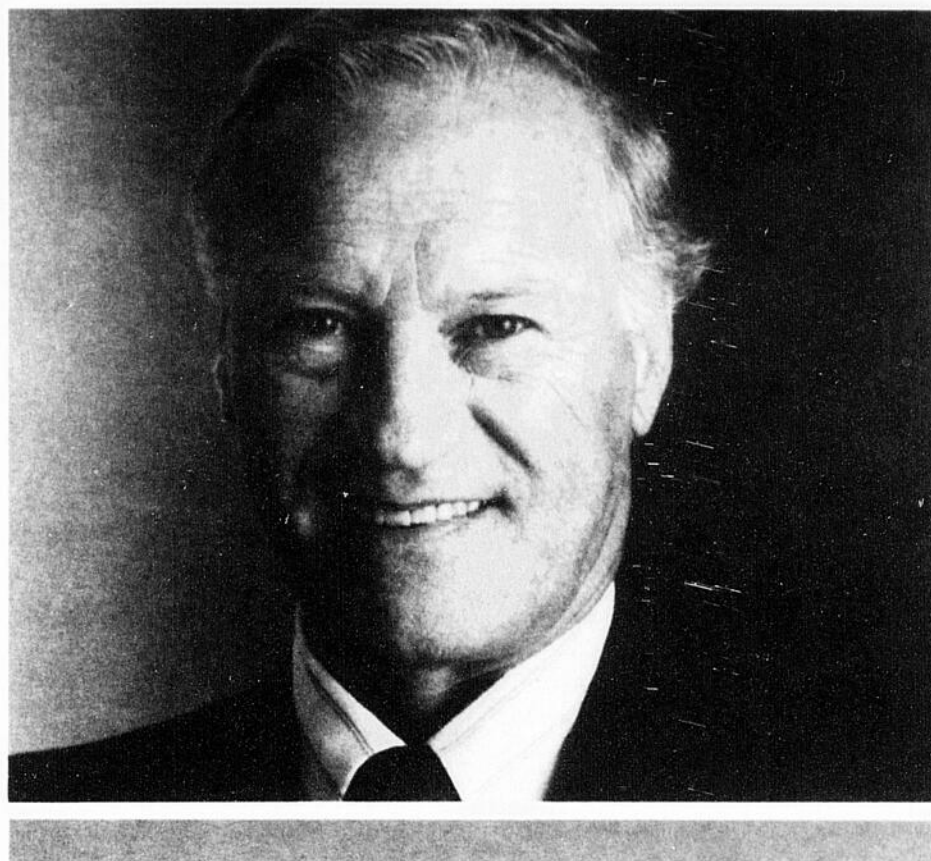
Le groupe financier: un fort effet de synergie, notamment dans les services informatiques et le marketing de masse.

Aux yeux de M. Décary, La Laurentienne, mutuelle, bénéficie à plus d'un titre du groupe financier qu'elle a créé. «Tout d'abord, la famille Laurentienne s'identifie complètement à l'image projetée par son leader, M. Claude Castonguay. Ensuite, chacun est fier de faire partie d'une entreprise québécoise dynamique, qui s'adapte continuellement au changement», précise-t-il.

Depuis une vingtaine d'années, La Laurentienne, mutuelle, a choisi de croître en achetant d'autres compagnies, oeuvrant notamment dans le secteur de l'assurance-vie. Certaines compagnies ont été intégrées à la mutuelle: par exemple au Québec, La Prévoyance, assurance-vie et Les Prévoyants, assurance-vie. D'autres sont devenues des filiales du Groupe La Laurentienne. C'est le cas par exemple de L'Impériale, compagnie d'assurance-vie, bien implantée dans tout le Canada.

«Un des buts recherchés est évidemment d'atteindre une taille qui favorise la croissance. À partir d'une certaine taille, une compagnie voit baisser ses coûts unitaires. En plus des avantages que confère la taille, il y a un très puissant effet de synergie dans l'appartenance au même groupe financier», explique M. Décary.

La synergie est ce «plus» dont bénéficient les compagnies qui agissent de façon coordonnée au sein du Groupe La Laurentienne. «Tout



«Le 50^e anniversaire: une occasion de défi pour les 500 employés de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.»

(Propos recueillis par Marie-Agnès Thellier)

d'abord, chacune des compagnies sait dans quelle direction aller puisque, depuis quelques années, nous préparons un plan stratégique très efficace. Ensuite, le groupe nous permet d'obtenir certains services à moindre coût», poursuit M. Décary.

Le président de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, donne l'exemple des services informatiques. «Nous avons déjà économisé des millions de dollars grâce à la filiale «Technologie La Laurentienne», estime M. Décary. Au sein de cette filiale, les vice-présidents Informatique des grandes composantes du Groupe La Laurentienne mettent en commun leurs compétences pour bâtir un système sophistiqué, capable de fonctionner éventuellement en un unique réseau.

La synergie est aussi visible dans la sollicitation d'une très large clientèle. Même si la mutuelle est fortement concentrée au Québec, ainsi que dans les régions francophones de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick, elle rayonne de plus en plus à travers tout le Canada par son marketing de masse.

L'entreprise peut même renforcer l'efficacité de ce marketing de masse grâce au parrainage de certaines compagnies appartenant au Groupe La Laurentienne. «Même par correspondance, la mutuelle peut offrir un produit vraiment adapté car elle peut connaître les besoins d'une clientèle spécifique, que ce soit celle de la Banque Laurentienne ou celle de Geoffrion Leclerc», explique M. Décary.

L'assurance continuera de se vendre par un intermédiaire.

Cependant La Laurentienne, mutuelle, vend la quasi totalité de ses assurances et de ses rentes

par son réseau de représentants et de courtiers. «Je crois fermement que l'assurance se vend par un intermédiaire. Le rôle de l'intermédiaire a déjà changé et il changera encore. Mais le représentant et le courtier en assurances ont su s'adapter; ils ont élargi leurs compétences à d'autres domaines comme celui des rentes ou des fonds d'investissement», affirme M. Décary.

«L'intermédiaire va toujours demeurer même si certains produits, les moins sophistiqués, pourront être vendus par un marketing de masse, par exemple par courrier direct, ou même aux guichets automatiques. Le représentant saura tirer son épingle du jeu: il pourra se servir de ces ventes directes comme entrée en matière pour proposer d'autres produits, plus personnalisés, mieux adaptés aux besoins propres du client», estime le président de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

«Si notre représentant est bien formé, s'il dispose de bons outils, s'il traite son client avec respect et franchise, son service personnalisé vaut vraiment de l'argent et son client lui sera loyal», prévoit M. Décary. De plus, la mutuelle consacre beaucoup d'efforts à adapter ses produits d'assurance aux nouveaux besoins de ses clients.

Les compagnies d'assurance offrent des rendements intéressants.

«Dans le domaine des rentes, les banques et les fiducies sont d'importants compétiteurs à cause de leur accessibilité. Mais une rente vendue par un assureur offre des avantages que n'a pas le REER vendu dans une banque. Tout d'abord, certaines modalités permettent de la rendre insaisissable. Ensuite, le contrat est toujours basé sur une rente viagère, même s'il est main-

tenant possible d'en retirer une partie en argent comptant», ajoute le président de la mutuelle.

«De plus, le krach boursier du 19 octobre 1987 a amené des opportunités fantastiques dans le secteur des REER et dans celui des rentes vendues par les assureurs. Car la chute des valeurs boursières démontre à chacun que, pour sa retraite, il vaut mieux ne prendre aucun risque avec son capital, tout en bénéficiant des rendements excellents offerts par les compagnies d'assurance», précise encore M. Décary.

Un des défis des années 90: la poursuite des fusions dans le secteur de l'assurance de personnes.

En 1988, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, va poursuivre sa croissance dans ses divers secteurs d'activités. Dans le domaine de l'assurance-vie, l'acquisition de portefeuilles ou de compagnies spécialisées demeure la voie royale en Amérique du Nord. Dans le secteur des assurances collectives, la récente fusion des services de La Laurentienne et de L'Impériale rendra les produits plus concurrentiels. Comme en 1987, la mutuelle continuera de développer son secteur des prêts hypothécaires.

Dans le domaine de l'assurance, d'autres défis sont aussi prévisibles dans les années 90. Ainsi, les entreprises devront faire un effort particulier dans le domaine de l'éducation du consommateur sur les produits et les principes d'assurance. De plus, l'ensemble des compagnies d'assurance devront être particulièrement vigilantes face aux conséquences de l'apparition du Sida.

Comme on le voit, une compagnie d'assurance, même quinquagenaire, ne peut se reposer sur ses lauriers! De plus, M. Décary prévoit un autre mouvement de concentration au sein des petites compagnies d'assurance québécoises. Car, même si le Québec compte plusieurs importantes compagnies d'assurance-vie, ce sont encore des compagnies non québécoises qui dominent le marché québécois.

Issu lui-même des Prévoyants, où il occupait les fonctions de président et chef des opérations de la compagnie d'assurance-vie, M. Décary a connu déjà plusieurs fusions, depuis son entrée à La Prudentielle d'Angleterre en 1958. Il a notamment participé en 1965 à la fondation d'une nouvelle compagnie, La Stabilité, dont le portefeuille fut racheté par Les Prévoyants en 1967, compagnie elle-même intégrée à La Laurentienne en 1981.

«Le regroupement est inéluctable. C'est une question de temps. Seules pourront demeurer petites les rares compagnies qui auront trouvé une vocation très spécialisée, une «niche». La concurrence de plus en plus effrénée forcera les autres à se regrouper pour unir leurs forces», conclut M. Décary. ■



Chaque des vingt agences de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, recourt fréquemment au «Service de planification financière, fiscale et successorale», à Montréal, pour monter un dossier de planification personnelle, présenter un séminaire sur les investissements, sur les testaments ou sur la transmission d'entreprise.

En collaboration avec le Service de formation de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, le Service de planification forme les agents de La Laurentienne pour qu'ils puissent eux-mêmes conseiller leurs clients.

Dirigé par Mme Hoda Masri, ce service fournit aussi son expertise lorsqu'un dossier de planification financière est particulièrement complexe. «Un dossier peut être complexe même avec des revenus de 25 000 dollars par an. Et un dossier peut être simple avec des revenus de 100 000 dollars par an», explique Mme Masri.

«Planifier, c'est analyser sérieusement sa situation financière actuelle. C'est se donner les moyens de réaliser ses objectifs personnels à moyen ou à long terme», rappelle-t-elle.

Plusieurs cas sont «classiques» en 1987:

- la femme au foyer sans épargnes pour la retraite.

Dans un couple, souvent un seul des conjoints met de l'argent de côté pour sa retraite. Pour être équitable, mais aussi pour diminuer l'impôt total payé à la retraite, il vaut mieux répartir les placements entre les conjoints.

«Par exemple, jusqu'ici un mari met chaque année 7 000 dollars dans un REER à son nom, et rien au nom de sa femme. Nous lui conseillons de verser 4 000 dollars dans son REER et 3 000 dollars dans le REER de son épouse.



Mme Hoda Masri

Répartis entre les deux conjoints, les mêmes 7 000 dollars permettront aux conjoints de payer moins d'impôt à la retraite», précise Mme Masri.

- la personne qui veut des revenus de placements suffisants à l'âge de la retraite.

À partir de 40 ans ou de 50 ans, nombre de gens s'inquiètent de leurs futurs revenus de retraite. En 1988, nombreux sont ceux qui veulent s'assurer eux-mêmes des revenus de placements suffisants.

«Cette préoccupation paraît sage, vu les sombres perspectives de la natalité et vu le vieillissement de la population. Car, sans réforme majeure, le régime public sera peut-être à sec lorsqu'ils prendront leur retraite», signale Mme Masri.

Au service des vingt agences régionales: la planification financière, fiscale et successorale.

- le propriétaire de PME qui veut transmettre intacte son entreprise.

Selon Mme Masri, les trois quarts des cas référés par les agents d'assurance sont des cas de PME qui veulent prévoir la transmission de l'entreprise ou conclure une convention entre actionnaires. Au Québec, la première génération d'entrepreneurs arrive à l'âge de la retraite et elle doit aujourd'hui se préoccuper de sa succession.

«Même dans une petite entreprise, les liquidités ne sont pas souvent disponibles pour racheter les actions à leur véritable valeur. Grâce à certains contrats d'assurance, la transmission se fait avec le coup de pouce de l'assurance», explique Mme Masri.

«Je vois une véritable évolution dans la société québécoise. Autrefois, contrairement à l'entre-

preneur anglophone, l'entrepreneur francophone ne se souciait pas de sa succession: chaque génération devait repartir à zéro. Aujourd'hui, l'entrepreneur québécois est prêt à acheter suffisamment d'assurance-vie pour que ses héritiers n'entament pas le capital lors de la succession», signale Mme Masri.

En tout cas, le Service de planification financière, fiscale et successorale de La Laurentienne contribue grandement à ce que se renforcent les PME québécoises et à ce que de nombreux Québécois planifient leurs objectifs financiers.

Service de planification financière, fiscale et successorale

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
1100 Ouest, boulevard René-Lévesque
Montréal, Québec H3B 4N4
Tél.: (514) 392-6820

En 1988, travailler pour La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est particulièrement stimulant pour les représentants, les courtiers et le personnel de chaque agence. Tel est l'avis de chacun des directeurs des vingt agences qui desservent le Québec, le Nord de l'Ontario et le Nouveau-Brunswick.

«C'est très emballant d'oeuvrer au sein d'une compagnie qui est pionnière en matière de décloisonnement et qui offre une gamme étendue de services financiers», estime Jean-Yves Saint-Pierre, directeur de l'agence *Labelle*.

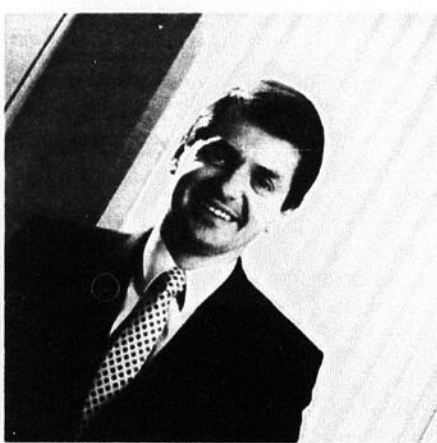
«C'est un atout extraordinaire de représenter une compagnie qui a le vent dans les voiles et qui se distingue constamment», ajoute André Marcotte, nouveau directeur de l'agence *Saint-Lambert*.

La Laurentienne, un leader.

Car «La Laurentienne a un pas d'avance sur plusieurs autres compagnies d'assurance: la gamme des produits et services offerts par nos représentants est très complète et sait satisfaire les besoins financiers de la clientèle», signale André Vachon, directeur de l'agence *Québec-Métro*.

Chaque agence offre l'assurance-vie, l'assurance-salaire et divers régimes de rentes, mais aussi les fonds d'investissement, la planification fiscale, financière et successorale, les assurances commerciales. De plus, la collaboration avec la maison de courtage Geoffrion Leclerc et le Trust La Laurentienne (autrefois Les Fiduciaires de la Banque d'Épargne) représente un atout additionnel pour notre équipe.

«En 1988, il est indispensable de planifier, non seulement pour diminuer ses impôts, mais pour obtenir un bon rendement sur ses actifs et pour acquérir la liberté financière dont chacun



M. Léon Gagnon

réve», estime Rodrigue Caron, directeur de l'agence *Montréal-Frontenac*. «Aujourd'hui, une assurance-vie est choisie à l'intérieur d'une planification financière complète.»

«Le représentant de La Laurentienne aide chacun de ses clients à déterminer les moyens à prendre pour atteindre ses objectifs financiers, se lancer en affaires, changer de voiture tous les cinq ans, prendre sa retraite à 55 ans, ou encore assurer la transmission de son entreprise. Aujourd'hui nous répondons à ces multiples besoins et à combien d'autres, par un éventail élaboré de produits et services financiers», explique Gilles Légaré, directeur de l'agence *Montréal-Centre*.

Des produits et un service de qualité.

«Une enquête indépendante, réalisée en 1985 par la firme Brendan Wood, montre que, parmi

Les vingt directeurs d'agence en témoignent: «Il est passionnant d'oeuvrer au sein de La Laurentienne.»

les compagnies d'assurance canadiennes, La Laurentienne est l'une des mieux perçues par les consommateurs», signale Yvan Boisvert, directeur de l'agence *Québec-Montcalm*. En effet, La Laurentienne se classe dans le peloton de tête pour son souci du consommateur, son service personnalisé, son personnel accueillant, le large éventail de ses services financiers innovateurs. «À La Laurentienne, le client estime en avoir pour son argent», ajoute Robert Gagnon, directeur de l'agence *Dollard*.

En 1985, un autre sondage, mené cette fois par Sorecom, confirmait que «le taux de satisfaction des clients de La Laurentienne est de loin supérieur à celui de la population envers les compagnies d'assurance en général: 88% contre seulement 57%», précise Jacques Hudon, directeur de l'agence *Québec-Citadelle*.

«Les produits offerts par les représentants de La Laurentienne ont prouvé leur qualité. Le consommateur avisé sait qu'un produit fiable et éprouvé, portant la signature de La Laurentienne, est un gage de sécurité dans sa planification financière», explique Richard Pépin, directeur de l'agence *Québec-Laurier*.

Le support de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Les directeurs d'agence sont fiers du support que leur offre La Laurentienne, mutuelle d'Assurance. «Nous bénéficions d'outils de formation à la fine pointe du professionnalisme», signale Claude Ouellette, directeur de l'agence *Trois-Rivières*.

«La Laurentienne, reconnue pour son entrepreneurship, veille de façon constante à ce que ses produits soient bien adaptés aux besoins changeants des consommateurs. Son service de la recherche et du développement le prouve



fréquemment», signale *Jean-Luc Mercier*, directeur de l'agence *Ottawa-Hull*.

La récente intégration des opérations d'assurances collectives de deux compagnies d'assurance-vie, La Laurentienne et L'Impériale, témoigne aussi du sens de l'innovation de La Laurentienne.

«Pour nous, c'est un atout car le regroupement augmente le volume d'assurances collectives souscrites, répartit mieux les risques, accroît la rentabilité de l'entreprise et surtout augmente le nombre de produits disponibles pour nos clients», explique *Réal Pelletier*, directeur de l'agence *Edmundston*.

La Laurentienne et le monde des affaires.

Certains des services offerts par La Laurentienne visent particulièrement le monde des affaires, les PME et les professionnels.

«Les hommes d'affaires trouvent auprès de La Laurentienne une alliée. Bien sûr, ils sont impressionnés par une compagnie qui fonce et qui relève les défis. Mais ils trouvent aussi des produits bien adaptés à leurs besoins», reconnaît *Louis-Marie Dupuis*, directeur de l'agence *Gaspésie*.

Ces liens accrus avec le monde des affaires ont des effets positifs sur le recrutement de nouveaux représentants. «Le sens de l'innovation de La Laurentienne nous permet d'intéresser à la carrière plusieurs diplômés universitaires qui ont des affinités avec le monde des affaires et les professionnels», signale *Léon Gagnon*, directeur de l'agence *Saguenay-Lac-Saint-Jean*.

Sans aucun doute, ces liens avec le monde des affaires sont appelés à croître. «Pour la population d'une région, il est apprécié que La Laurentienne consente à investir dans une entreprise régionale dynamique. Dans le Bas-Saint-Laurent, le Groupe La Laurentienne a ainsi investi dans le Groupe Cabano lors d'une récente émission publique d'actions», signale *René Lacharité*, directeur de l'agence *Bas-Saint-Laurent*.

Pour sa part, *Gilbert Bossé*, directeur de l'agence *Québec-Ontario-Nord*, estime que le Groupe La Laurentienne montre bien sa volonté de contribuer au développement de toutes les régions du Québec, et notamment de la sienne, l'Abitibi-Témiscamingue: «La Laurentienne s'efforce d'être partenaire du développement économique des régions québécoises».

Un groupe financier connu partout au Québec, et même au Canada.

«Depuis 1982, La Laurentienne est beaucoup plus connue dans la région de Montréal, ce qui a contribué à développer nos affaires dans la métropole», constate *Réginald Saint-Germain*, directeur de l'agence *Montréal-Métro*.

«Il faut reconnaître que c'est La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, qui a fait connaître le nom de La Laurentienne. Maintenant, la Banque, le Trust et les autres institutions du Groupe font eux aussi faire connaître La Laurentienne», précise *Joël Trudeau*, directeur de l'agence *Beloil*.

C'est un atout de plus dans de nombreuses régions. «La Laurentienne est une entreprise québécoise connue, dirigée par des hommes d'affaires de grande réputation», ajoute *Martial Carboneau*, directeur de l'agence *Sherbrooke*.

«La Laurentienne est reconnue comme un chef de file dans le monde financier du Québec, et nos clients en sont bien conscients», conclut le directeur de l'agence *Place d'Armes*, *Jean-Claude Beauregard*.



La région du Saguenay-Lac Saint-Jean peut se réjouir du cinquantième anniversaire de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, car depuis 1938, La Laurentienne est restée fidèle à la région. Et le Saguenay-Lac Saint-Jean est resté fidèle à La Laurentienne.

En effet, il y a 50 ans que La Laurentienne est présente dans notre région, sans interruption. Des actions de La Laurentienne ont été vendues dès 1938 dans des foyers du Lac Saint-Jean, peu après la fondation de la compagnie, avant même que ses produits soient rendus disponibles. Le pionnier de La Laurentienne dans la région fut le premier directeur de l'agence, M. Joseph-Hector Bégin, de Dolbeau.

“ Récemment ouvert à Saint-Félicien, le Carrefour financier La Laurentienne est le premier carrefour financier créé en dehors de la région de Montréal.

De plus, Saint-Félicien accueille la première succursale de la Banque Laurentienne du Canada en dehors des régions de Montréal et de Québec.”

Comme le raconte Pierre Godin, dans son histoire de La Laurentienne, celui qui s'était classé en 1937 le quatrième vendeur au Canada pour la compagnie *Metropolitan Life* devint immédiatement le premier vendeur de La Laurentienne au Québec. En quelques mois de 1938, M. Jos Bégin fera souscrire à lui seul près du cinquième du capital-actions de la nouvelle compagnie d'assurance, soit plus de 20 000 dollars! Un exploit, quand on sait que personne ne pouvait acheter plus de dix actions, vendues à 30 dollars l'action.

Des gens de notre région ont immédiatement choisi de confier leurs épargnes à une toute nouvelle compagnie d'assurance-vie canadienne-française, afin que ces épargnes servent au développement économique du Québec.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance: 50 ans de fidélité à la région Saguenay-Lac Saint-Jean

Et cet objectif, l'agence Saguenay-Lac Saint-Jean l'a atteint, connaissant une croissance soutenue et, particulièrement depuis 1979, un fort développement sous la direction de M. Jean-Guy Maltais. La succursale a d'ailleurs été nommée «agence de l'année» en 1982.

L'agence est maintenant dirigée par M. Léon Gagnon, a.v.a., originaire d'Alma, qui revient dans la région après deux ans d'absence, alors qu'il était directeur de l'agence Sherbrooke. Fort de sa formation comptable à laquelle s'ajoute une formation d'assureur-vie agréé, Léon Gagnon est reconnu dans la région pour sa compétence et la qualité de ses services en matière de planification financière et d'assurance-vie.

Son agence emploie treize représentants dans le Saguenay, neuf au Lac Saint-Jean. M. Yan Gravel assume la responsabilité de la formation de l'équipe de vente. Le bureau compte trois secrétaires; la secrétaire administrative est Mme Louise Thérien.

Le Carrefour financier de Saint-Félicien Une double première pour la région

Récemment ouvert à Saint-Félicien, le Carrefour financier La Laurentienne est le premier carrefour financier créé en dehors de la région de Montréal.

De plus, Saint-Félicien accueille la première succursale de la Banque Laurentienne du Canada en dehors des régions de Montréal et de Québec. La Banque Laurentienne était connue jusqu'à l'automne dernier sous le nom de «Banque d'Épargne».

Grâce au Carrefour financier, le consommateur trouve sous un même toit presque tous les services financiers offerts par le Groupe La Laurentienne:

- les services bancaires et fiduciaires, dans une succursale de la Banque Laurentienne;
- les assurances de personnes, les rentes et la planification financière offertes par La Laurentienne, mutuelle d'Assurance;
- les assurances incendies, accidents et risques divers (I.A.R.D.) offertes par Laurentienne Générale;
- la gestion de placements et les fonds d'investissement, avec Geoffrion Leclerc, maison de courtage en valeurs mobilières.

De plus, on trouve dans le Carrefour financier un bureau de courtiers en immeubles, une étude de notaires et un cabinet de comptables, offrant les services de professionnels bien connus dans la région.

De plus en plus de gens planifient pour réaliser leurs objectifs financiers

L'équipe de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, offre des séminaires d'information sur la planification financière, à l'intention des bureaux de professionnels et de leur clientèle, aux employés et cadres des entreprises et des diverses institutions et associations de la région, de même qu'à des groupes de gens d'affaires.

Les séminaires ont comme but d'informer les gens sur la façon de réaliser leurs objectifs financiers, sur leurs besoins à couvrir par un programme d'assurance-vie, sur leurs stratégies de placement, sur leurs objectifs de retraite, le testament, les abris fiscaux, les transferts d'entreprise.

Une équipe engagée dans son milieu

Jean-Guy Maltais a présidé pendant deux ans le Carnaval-Souvenir de Chicoutimi et il est le président fondateur du tournoi de hockey amateur du Carnaval-Souvenir. En plus d'être actif dans l'Association régionale des assureurs-vie, il a assumé la présidence d'honneur de l'Association régionale de la paralysie cérébrale. Il est aussi président du comité responsable de la venue de la Coupe Memorial à Chicoutimi en 1988.

Léon Gagnon est fort actif auprès de l'Association régionale des assureurs-vie. Il est en outre reconnu pour sa participation enthousiaste au développement social et économique de sa région. La représentante Hélène Tremblay est présidente de l'Association des femmes d'affaires du Saguenay-Lac Saint-Jean. Yan Gravel est le président actuel de l'Association régionale des assureurs-vie.

Le mieux être collectif de la population: on y croit à l'agence Saguenay-Lac Saint-Jean, de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

La Laurentienne dans la région:

CHICOUTIMI

Agence de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
1051, boulevard Talbot
Chicoutimi (Québec) G7H 4B5
Tél. (418) 543-8098
Directeur: M. Léon Gagnon

L'agence peut vous indiquer le nom de son agent le plus proche de votre domicile.





PHOTO KEDL

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est reconnue comme un chef de file en matière d'assurance de personnes. C'est également l'actionnaire principal d'un groupe financier qui est en voie de devenir le leader canadien dans la distribution de services financiers diversifiés.

Nous désirons cependant franchir d'autres étapes cruciales dans notre développement, avec l'implication de tout le personnel. Des aujourd'hui, nous visons donc un objectif ambitieux en termes de part de marché: rejoindre le peloton de tête des compagnies d'assurance de personnes qui font affaires au Québec.

Cet objectif me semble réaliste. Car, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, possède plusieurs atouts pour relever ce défi. Tout d'abord, son équipe de représentants motivés est bien répartie sur tout le territoire du Québec, ainsi qu'au Nouveau-Brunswick et dans le Nord de l'Ontario.

L'entreprise remplit déjà avec efficacité sa mission, qui est d'aider le consommateur dans sa recherche de sécurité financière. La qualité de ses produits et de son service après-vente sont appréciés par ses clients, comme le démontrent les divers sondages régulièrement menés auprès des assurés. L'image dont jouit la compagnie auprès du grand public est d'ailleurs très positive.

Depuis sa fondation, La Laurentienne n'a cessé de croître rapidement. Aujourd'hui encore, elle demeure à l'affût de toutes les occasions qui se présentent, que ce soit par ses forces internes ou par la création de co-entreprises ou l'acquisition de portefeuilles d'assurances.

Enfin, le nom «Laurentienne» signifie solidité et diversité. Solidité car nous jouissons d'une excellente santé financière et d'un taux de rendement compétitif. Diversité car nous devenons progressivement un nom générique dans le domaine des services financiers diversifiés au Canada et même à travers le monde.

Reste que, comme toutes les autres institutions financières, La Laurentienne cherche constamment à améliorer ses performances pour affronter une concurrence accrue. La Laurentienne mise également sur la déréglementation des services financiers.

La Laurentienne des années 90: un leadership innovateur.

“ Ancien recteur de l'université Laval, M. Jean-Guy Paquet assume depuis août dernier les fonctions de vice-président exécutif de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Le 8 février dernier, il communiquait à tous les gestionnaires de l'entreprise et directeurs d'agence sa vision de La Laurentienne d'aujourd'hui et de demain. Voici un résumé de ses remarques. ”

Nous devons par exemple diminuer nos dépenses d'exploitation et augmenter notre productivité. Et nous devons miser davantage sur la compétence de nos représentants, dont le rôle conseil devient de plus en plus essentiel.

Pour mieux conseiller les clients dans leur planification de sécurité financière, chacun de nos agents doit parfaire constamment ses connais-

sances. Chacun doit savoir analyser les besoins de plus en plus spécifiques de ses clients et bien les orienter. Et chacun doit nous éclairer sur l'évolution continue des besoins à satisfaire pour sa clientèle.

La Laurentienne s'est donné des objectifs précis quant au rôle qu'elle doit jouer dans la communauté.

Fidèle à son engagement initial, La Laurentienne continue d'être un intervenant de première importance partout où elle est présente. La population bénéficie de retombées économiques appréciables sous forme de création d'emplois ou autres.

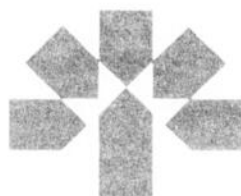
La Laurentienne accumule aussi des capitaux et, à ce titre, réinvestit dans l'économie des régions. Notre expertise à gérer et faire fructifier l'avoir de nos mutualistes les sert d'ailleurs avantageusement.

Finalement, notre engagement dans le milieu ajoute à notre satisfaction de transiger au Québec. Le nombre important de commandites diverses, la générosité et la spontanéité de notre personnel à s'impliquer socialement sont de grandes sources de motivation pour continuer dans cette voie.

Les années 90 nous apporteront leur lot de contraintes et, plus que jamais, La Laurentienne devra faire preuve d'innovation. Car, dans un monde financier décloisonné et de plus en plus concurrentiel, il nous faudra continuellement développer des produits mieux adaptés et rechercher de nouvelles méthodes de distribution. Dans les 20 agences et au siège social, tout le personnel devra faire preuve d'une capacité accrue à répondre rapidement aux besoins changeants du consommateur.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, se doit aussi de participer à l'orientation du groupe financier dont elle est l'actionnaire majoritaire, et dont le développement est primordial pour notre croissance. Car, non seulement s'agit-il de notre plus important investissement, mais c'est un de nos principaux atouts: ayant accès à un ensemble de services financiers diversifiés, nos représentants pourront desservir de façon plus adéquate les besoins de leurs clients.

L'arbre stylisé, qui symbolise notre groupe, La Laurentienne, représente la solidité et la vigueur de notre entreprise. Avec des ramifications dans tous les secteurs financiers, nous continuerons notre croissance accélérée tout en affichant notre leadership, comme c'est le cas depuis 1938.



LA LAURENTIENNE MUTUELLE D'ASSURANCE



René Laflamme: l'ouvrier de la première heure.

«J'ai été le 1-ème à souscrire des actions de La Laurentienne en décembre 1937: j'avais 25 ans. Je considérais qu'il fallait faire quelque chose pour que les Canadiens français aient leur place dans le domaine de l'assurance. La dernière compagnie d'assurance-vie incorporée au Québec l'avait été au début du siècle.

«En 1936, j'avais ouvert un bureau d'avocat avec Roger Thibodeau. Dès le début des opérations de La Laurentienne, j'ai été contacté par le docteur Tardif pour m'occuper du contentieux. Et en mars 1941, j'entrais à plein temps à La Laurentienne, comme conseiller juridique.



«Le succès de La Laurentienne, c'est qu'elle était administrée comme si cela avait été une croisade. L'âme de la compagnie, c'était l'altruisme plutôt que l'égoïsme. Comme administrateur, je me sentais comme l'économe d'une institution religieuse!

«Gaspard Arthur Carette a été l'inspirateur: s'il n'avait pas été là, La Laurentienne ne serait pas là. Il a eu l'idée de faire vendre les actions par les futurs agents d'assurance et de les vendre en petites quantités pour diminuer les risques. Chacun des 2 000 actionnaires ne pouvait perdre que 300 dollars maximum.

«Avec ses hauts principes moraux, le docteur Joseph Aristide Tardif fut l'élément de confiance et de stabilité qui a permis à La Laurentienne de prospérer. Ce qui m'a le plus impressionné, c'est l'attitude du docteur Tardif en 1958, après la tentative de prise de contrôle de la compagnie par M. Georges Demers. Les principes moraux du docteur Tardif ont amené la mutualisation de la compagnie, alors que les administrateurs auraient pu en garder le contrôle à leur profit.

«En 1941, la compagnie avait un actif de 170 000 \$, ce qui était beaucoup pour l'époque, après seulement trois ans. Quand j'ai pris ma retraite en 1973, l'actif était de 65 millions \$. Quand j'ai quitté le conseil d'administration en 1983, l'actif contrôlé par le groupe se situait à 3 milliards \$. Aujourd'hui, il dépasse 12 milliards \$.

«Le développement de La Laurentienne n'a pas de limites. Tout dépendra des hommes qui vont la diriger: s'ils oeuvrent dans l'intérêt de la compagnie ou dans leur intérêt personnel. Avec Claude Gastonguay, j'ai une énorme confiance car c'est un homme d'une intégrité exceptionnelle».



Le second siège social de La Laurentienne à Lévis



Fernande Lacombe: la première femme nommée cadre.

«Je suis entrée à La Laurentienne à Lévis en 1947, tout de suite dans les chiffres, c'est-à-dire pour la réserve et pour la réassurance. Pour moi qui habite toujours Lévis, je tiens à ce que Lévis soit connu pas seulement comme le berceau des caisses populaires, mais aussi comme le berceau de La Laurentienne.

«La Laurentienne d'alors était une grande famille: on était presque toujours ensemble et chacun mettait la main à la pâte. Nous avons traversé ensemble des moments douloureux, comme le déménagement à Québec en 1948 ou le départ de M. Benoît en 1952. Cette ambiance familiale a duré encore pendant une quinzaine d'années à Québec, tant qu'on a occupé la maison Donohue, avant la construction du siège social actuel.

«Même si ses sermons étaient longs, je m'entendais bien avec le docteur Tardif, qui avait été mon médecin personnel. Quand on appartenait à La Laurentienne, on ne travaillait pas seulement pour l'argent, mais pour la gloire de Dieu. C'était le signe de notre appartenance à La Laurentienne.

«J'ai été nommée la première femme-cadre de la compagnie en septembre 1965: chef de service, responsable de la réassurance et de la réserve. Même si je faisais déjà le travail sans en avoir le titre, cela représentait une étape nouvelle pour La Laurentienne: une première femme accédait à un poste de commande.

«Malgré la grosseur de la compagnie, l'accueil des dirigeants est toujours chaleureux. Que ce soit le docteur Tardif, M. Poitras ou M. Gastonguay, ils nous reçoivent toujours délicatement. Et même si j'ai pris ma retraite en 1984, les présidents sont plutôt restés comme des amis».

50 ans d'engagement et de réussite

La parole aux témoins



Gaston Laurier: depuis 40 ans, au service de La Laurentienne.

«En août dernier, il y a eu quarante ans que je travaille pour La Laurentienne. Auparavant, j'étais professeur dans une école primaire. J'étais fatigué de l'enseignement et je cherchais une voie nouvelle.

«Je suis allé à Québec rencontrer le directeur des ventes de La Laurentienne, M. Bernard Benoît. Il m'a vendu la grandeur humaniste de La Laurentienne, qui voulait recruter des hommes de valeur. La devise, c'était: «N'entre pas qui veut et ne reste pas qui veut à La Laurentienne».

«La Laurentienne a toujours été une école de chefs. On en a perdu, qui ont revigoré d'autres institutions, comme Alfred Rouleau. Le départ de certains hommes-clés n'a pas abattu ceux qui restaient. Car la grande force de La Laurentienne était dans les hommes qu'elle recrutait. Cela a continué dans le même sillage, aussi bien dans les agences que dans la haute direction. J'ai dirigé l'agence Labelle de 1952 à 1972 et j'ai été remplacé par un homme d'une grande valeur.

«Le docteur Tardif nous disait: «Cherchez avant tout le Royaume et la justice et le reste vous sera donné de surcroît». J'avoue que j'y crois encore. À mes yeux, La Laurentienne est maintenant une adolescente pleine de promesses. Elle vient d'entrer dans les ligues majeures mondiales. Dans les agences comme au siège social, ses chefs portent l'étendard de La Laurentienne sur des frontières encore plus éloignées».



Emmanuel Marcotte: entré à 20 ans dans la famille laurentienne.

«Je suis entré à La Laurentienne en 1960 à l'âge de 20 ans, après avoir terminé mon Bacc en commerce à l'Université d'Ottawa. Sur les 80 finissants, aucun autre diplômé en commerce n'a choisi l'assurance. ... Moi, je voulais être dans les affaires, pas dans la comptabilité ou dans la fonction publique. J'ai donc choisi de me lancer dans l'assurance-vie.

«Au début, certains de mes clients me disaient: «Tu es fou de travailler pour une petite compagnie! Va-t-en avec une grosse compagnie anglophone...». Moi, je me suis immédiatement senti chez nous à La Laurentienne parce que c'était une petite compagnie québécoise, qui générait du développement économique au Québec.

«À ce moment-là, La Laurentienne, c'était une petite famille: on allait à Québec sans rendez-vous et le docteur Tardif se faisait un plaisir de nous faire visiter les bureaux. Le directeur des ventes d'alors, M. Jos Bégin, c'est mon père dans le domaine de l'assurance.

«Mon meilleur souvenir? Lors du 40ème anniversaire de La Laurentienne, j'ai été nommé l'agent de l'année 1977, avec plus de 50 000 dollars de primes. C'était quelque chose pour moi. Lors du 25ème anniversaire, c'était Jean-Marie Poitras qui avait été le meilleur vendeur.

«Aujourd'hui, alors que la planification financière est devenue plus complexe, je considère que La Laurentienne est à l'avant-garde dans le domaine de l'assurance. Et j'espère bien que la compagnie va garder ce rythme-là».

(Suite des témoignages page 29)



présent

Les associés du Groupe Coopers & Lybrand participent avec enthousiasme aux célébrations du cinquantième anniversaire de fondation de La Laurentienne, mutuelle d'assurance.

Aux fondateurs clairvoyants ont succédé des administrateurs dynamiques et innovateurs. Grâce à eux, le Groupe La Laurentienne constitue aujourd'hui une force importante sur les marchés financiers.

Félicitations!



Coopers
& Lybrand
Laurentienne
Lancôt

comptables agréés

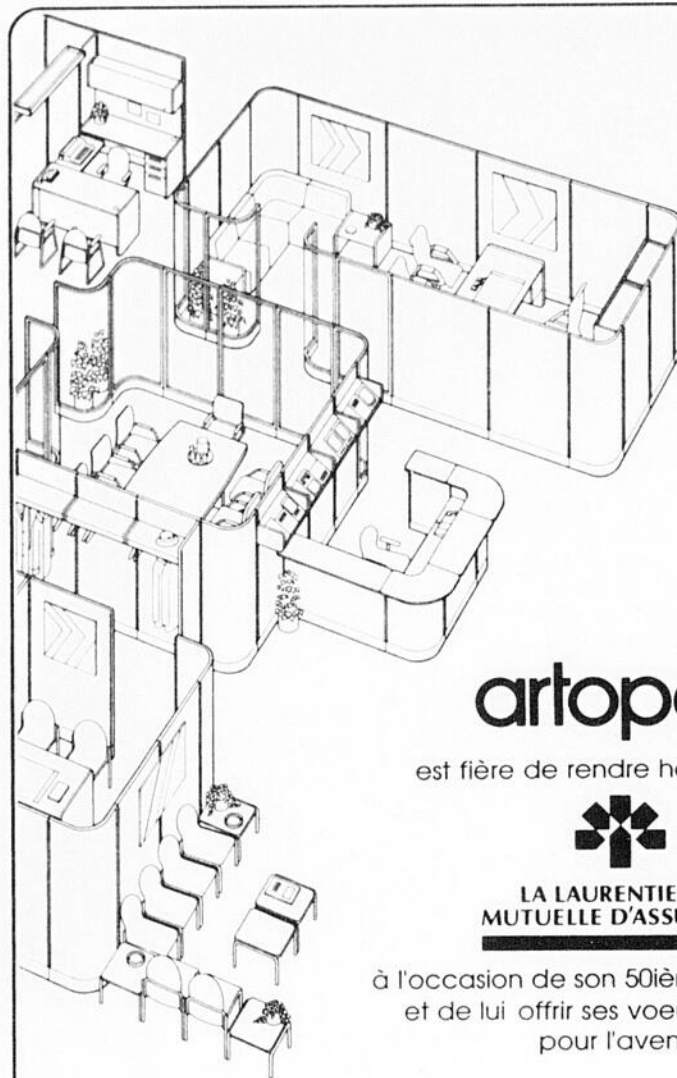
Le Groupe conseil
Coopers
& Lybrand

Conseillers en management

Le Windsor
1170, rue Peel
Montréal (Québec)
H3B 4T2
(514) 876-1500

Place Hérelle
550, chemin de Chambly
Bureau 280
Longueuil (Québec)
J4H 3L8
(514) 646-9800

2, Place Québec
Bureau 516
Québec (Québec)
G1R 2B5
(418) 522-7001



artopex

est fière de rendre hommage à



**LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE**

à l'occasion de son 50^{ième} anniversaire
et de lui offrir ses vœux de succès
pour l'avenir.

Artopex Inc., C.P./Box 435, St-Martin, Laval, Qué., Canada H7S 1Z9. (514) 332-4420.
Télex : 05-25849. Fax : (514) 688-5171.

Avec plaisir

**Hilton International Canada...
votre partenaire hôtelier depuis 30 ans.**

HILTON INTERNATIONAL SAINT JOHN 1, Market Square, Saint John, Nouveau-Brunswick E2L 4Z6

HILTON INTERNATIONAL QUÉBEC 3, Place Québec, Québec G1K 7M9

BONAVENTURE HILTON INTERNATIONAL C.P. 779, 1, Place Bonaventure, Montréal, Québec H5A 1E4

MONTRÉAL AÉROPORT HILTON INTERNATIONAL 12505, chemin Côte de Liesse, Dorval, Québec H9P 1B7

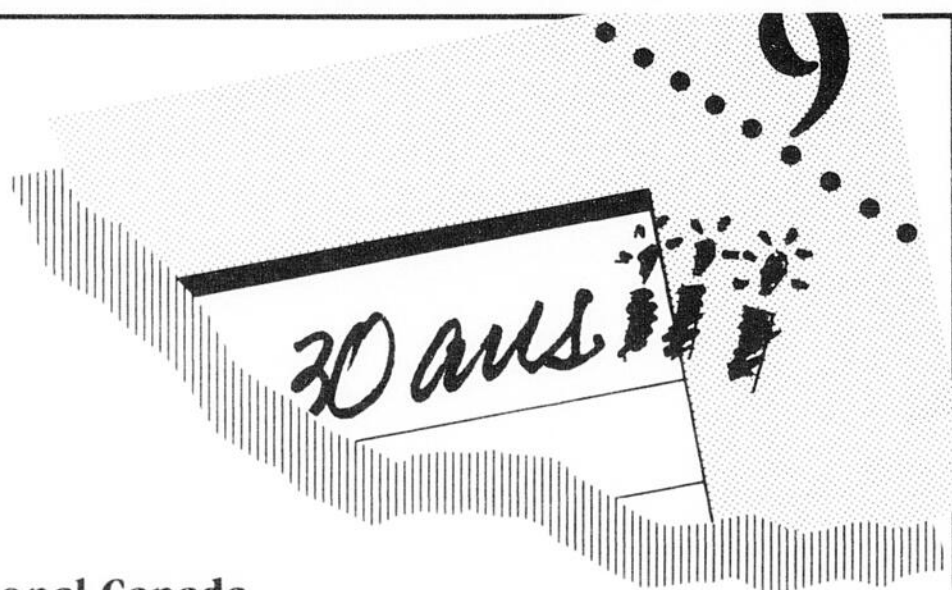
HILTON INTERNATIONAL TORONTO 145, rue Richmond ouest, Toronto, Ontario M5H 2L2

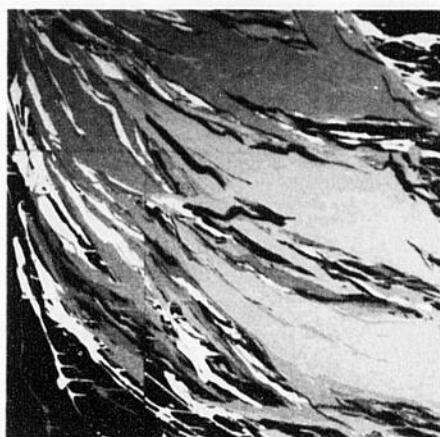
TORONTO AIRPORT HILTON INTERNATIONAL 5875, Airport Road, Mississauga, Ontario L4V 1N1

HILTON INTERNATIONAL WINDSOR 277, Riverside Drive ouest, Windsor, Ontario N9A 5K4

Pour obtenir des renseignements ou réserver, composez, sans frais, le 1-800-268-9275.

HILTON INTERNATIONAL CANADA





«Tania» de Jacques Hurlubise (détail)

Au Musée du Québec, depuis le 25 février et jusqu'au 1^{er} mai, sont exposées 80 œuvres choisies par le musée parmi les 500 pièces faisant partie de la collection de La Laurentienne. La plupart des œuvres sélectionnées n'ont jamais été vues par le grand public.

«Cette exposition est intéressante à deux titres. Tout d'abord le public peut y voir des œuvres de peintres célèbres, tels les Krieghoff, Richard, Riopelle, Lemieux ou Pellan. On connaît bien certaines de leurs œuvres, accrochées dans nos musées: voilà l'occasion de découvrir d'autres œuvres de ces artistes importants. Ensuite, l'exposition permet une promenade agréable à travers la peinture depuis un siècle au Québec, et notamment parmi les artistes contemporains», explique M. Guy Robert, historien d'art et expert-conseil auprès de La Laurentienne.

L'exposition «La collection La Laurentienne» illustre les trois étapes de cette histoire de la peinture. Les œuvres anciennes appartiennent au patrimoine culturel québécois. Plusieurs des grands maîtres contemporains y sont représentés. Une place significative est accordée aux jeunes tendances de l'art actuel ainsi qu'à la sculpture.

«Campement indien»: un petit bijou de Krieghoff.

Parmi les œuvres réalisées avant 1925, l'exposition présente surtout des paysages, tels ce «Crépuscule à Arthabaska» et ce «Paysage (Bretagne)», de Suzor-Côté. L'œuvre la plus ancienne est une aquarelle de W. F. Friend, représentant les Chutes Montmorency en 1849.

Pour sa part, Cornelius Krieghoff immortalise un couple d'Indiens à leur campement, près d'un lac: «un petit bijou de Krieghoff», dit Guy Robert de cette huile de petite dimension. Parmi les peintres du tournant de XX^e siècle dont certaines œuvres sont exposées, citons William Brymner et Maurice Cullen, deux peintres influencés par l'école française.

L'exposition fait une large place aux grands maîtres contemporains, malgré l'absence d'une œuvre majeure de Paul-Émile Borduas, une Nativité, actuellement prêtée par La Laurentienne à la Retrospective Borduas, présentée à Montréal.

«Les glaïeuls»: un superbe Goodridge Roberts.

Ainsi, une nature-morte, «Les glaïeuls», témoigne du talent d'un peintre canadien très marquant, Goodridge Roberts. Sur cette huile peinte vers 1958, les rouges et les jaunes vifs des glaïeuls éclatent de vie.

Autre superbe tableau: «L'école des Beaux-Arts», de Philip Surrey. Une scène de nuit, les

reflets de la ville sur le pavé mouillé, un inconnu entrevu: l'ambiance ainsi créée est mystérieuse...

Tous les peintres québécois majeurs sont représentés dans cette exposition, notamment René Richard, Marc-Aurèle Fortin, Alfred Pellin, Léon Bellefleur, Léo Ayotte, Clarence Gagnon, Jean Dallaire. Pour sa part, Jean-Paul Riopelle s'illustre par quatre œuvres, appartenant aux techniques de l'huile et de la lithographie.

On peut voir aussi un tableau d'Alfred Pellin, œuvre qui appartenait peut-être à la double exposition présentée par le peintre à Montréal et à Québec à son retour de France en 1940. Huit ans après, Pellin et une quinzaine d'artistes signaient le manifeste, «Prisme d'yeux», quelques mois avant que Borduas et son groupe ne publient leur propre manifeste, «Refus global».

«Pellan marque une date au Québec. Avant lui, notre peinture avait un décalage d'un demi-siècle avec la France: par exemple, l'impressionnisme n'a été découvert qu'au début du siècle; le cubisme dans les années 30. Au retour

80 œuvres de la collection
La Laurentienne exposées au Musée du Québec jusqu'au 1^{er} mai:

Découvrir d'autres œuvres d'artistes célèbres.

par Marie-Agnès Thellier
(collaboration spéciale)

de Pellin, le décalage a presque disparu», explique Guy Robert.

Les têtes d'affiche de l'art actuel au Québec.

Le décalage semble totalement disparu dans l'art québécois actuel, représenté par les Hurlubise, McEwen, Vincent, Robert, Cornet, Béliveau, Labbé et Lussier. Ainsi, sont exposées une belle huile de Jean McEwen, «Mauves chevauchant les verts» et trois œuvres de Jacques Hurlubise, dont une gigantesque Tania, pleine de mouvement et de vie.

«Hurlubise est un des moteurs des nouvelles tendances artistiques depuis les années 60. C'est un artiste dont la réputation et la carrière sont solidement établies, mais qui poursuit sa recherche et perfectionne son expression avec beaucoup d'autonomie et de caractère», commente Guy Robert.

Enfin quelques sculptures témoignent de l'orientation actuelle de la collection. Sur les conseils de Guy Robert, La Laurentienne acquiert davantage de sculptures, qui amènent «un usage plus stimulant de l'espace que les



«L'école des Beaux-Arts» de Philip Surrey (détail)

tableaux». L'exposition présente notamment trois bronzes d'Alfred Laliberté, une «Maria Chapdelaine» de Suzor-Côté et deux œuvres de Jordi Bonet.

Amorcée dans les années 68, enrichie à partir de 1970-72, mieux encadrée depuis quelques années, la collection de La Laurentienne est complètement intégrée à la vie de l'entreprise. Ainsi, au siège social de la mutuelle, la «Tania» d'Hurlubise voisine avec un paysage coloré de Chaki dans la salle de conférence. Dans la salle à manger du 10^e étage, «Les glaïeuls» de Roberts contrastent avec une œuvre beaucoup plus sombre de Jean-Paul Lemieux.

Mieux: l'achat d'estampes a rendu l'œuvre d'art accessible à tous les employés, rendant l'ambiance plus agréable dans tous les bureaux. Même si récemment de nombreuses œuvres ont été acquises pour le 25^e étage de l'édifice La Laurentienne à Montréal, Québec conserve la plus grosse part de la collection: environ 300 œuvres sur 500.

Actuellement, à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, les œuvres démenagent tous les dix-huit mois. «Cette mobilité donne aux œuvres un autre souffle, un autre éclairage. De plus, chaque membre du personnel de La Laurentienne connaît alors davantage de pièces appartenant à la collection», explique Guy Robert.

L'exposition au Musée du Québec permet à un public encore plus large de découvrir une partie de cette collection, reflet de la responsabilité culturelle de La Laurentienne ■



«Les glaïeuls», de Goodridge Roberts (détail)



Merci à La Laurentienne
de nous rappeler que «le
leadership d'une organi-
sation doit reposer sur un
effort quotidien dans la
recherche de la qualité:
la qualité de son produit;
la qualité de ses gens; la
qualité de ses relations
avec ses clients».*

Cossette

Cossette Communication-Marketing • Blitz • Optimum • Graphème • Impact Recherche

* Extrait du credo corporatif Cossette



Le complexe La Laurentienne à Québec

Dans la région de Québec, l'industrie de l'assurance a 170 ans

par Marc Vallières,
Département d'histoire,
Université Laval
(collaboration spéciale)

L'industrie de l'assurance s'installe à Québec dans la première moitié du XIX^e siècle dans la foulée des marchands de bois et des importateurs de produits britanniques.

Des assureurs, britanniques d'abord, puis américains, vendent de l'assurance-feu aux Québécois, qui en ont un grand besoin devant les incendies à répétition qui dévastent des quartiers entiers de la ville (Saint-Roch en 1845 et 1870, Saint-Jean et Saint-Louis en 1845, Saint-Sauveur en 1866 et 1889, Saint-Jean-Baptiste et Montcalm en 1876 et 1881, etc.). Ils y vendent très tôt également de l'assurance-maritime et de l'assurance-vie.

Graduellement, de plus en plus d'assureurs ont des agents permanents, généralement des marchands de Québec, qui évitent aux réclamants d'avoir à s'adresser à la maison-mère de Londres ou d'Hartford pour obtenir leur dû. Une seule entreprise locale réussit à s'établir solidement, la *Quebec Fire Assurance Co.*, fondée en 1818, la même année que la *Quebec Bank* et par un même groupe de marchands de Québec.

Aux assureurs britanniques et américains viennent s'ajouter, à partir des années 1850-60, ceux de l'Ontario et de Montréal. D'une quinzaine d'entreprises d'assurance représentées en 1872, on en compte une soixantaine en 1891 et une centaine en 1911. Depuis le début du siècle, la population de Québec s'assure contre le feu et les accidents et achète de l'assurance-vie couplée à de l'épargne auprès d'un grand nombre d'agents et d'assureurs de l'extérieur de la région et plus récemment de courtiers non rattachés directement à des assureurs.

L'Industrielle et Les Prévoyants sont fondés au début du siècle

Bientôt, plusieurs Québécois francophones prennent conscience de l'exode de l'épargne locale ainsi provoqué. Ils sont confiants en leur capacité de réussir dans le secteur des assurances. Certains d'entre eux s'étaient déjà lancés: la famille Léonard avait contribué à fonder L'Industrielle en 1905, et elle a présidé à sa croissance remarquable pendant longtemps, vendant de l'assurance-vie à des entreprises de Québec.

La famille Demers avait mis sur pied en 1906 la *Sterling Fire Insurance*, une petite entreprise qui quitte Québec pour Sherbrooke dans les années 1930. Enfin la famille Lesage et quelques hommes d'affaires francophones de Québec (les Garneau et Châteaufort en particulier) organisent Les Prévoyants du Canada en 1909 pour vendre des fonds de pension. Bien que L'Industrielle et Les Prévoyants connaissent une forte croissance, ils demeurent encore des exemples isolés.

“Plusieurs grandes compagnies d'assurance ont leur siège social dans la région de Québec, notamment La Laurentienne, La Solidarité, l'Assurance-Vie Desjardins, la Mutuelle des fonctionnaires, la SSQ et l'Union canadienne.

La région de Québec a même vu naître d'autres importantes compagnies, comme Les Prévoyants du Canada ou L'Industrielle, fusionnées respectivement à La Laurentienne et à L'Alliance.

Un chiffre est révélateur: dans la région métropolitaine de Québec, le niveau de l'emploi dans l'assurance (sans compter les agents) passe de 712 en 1941, à 1413 en 1951, à 2200 en 1971 et 5305 en 1981.

Professeur d'histoire à l'Université Laval, M. Marc Vallières nous explique pourquoi la région de Québec s'est taillé une place enviable dans le secteur des assurances.”

Dans le grand remue-ménage nationaliste des années 1930, le secteur de l'assurance devient la cible des intellectuels québécois de l'époque, qu'ils soient formés dans les sciences commerciales ou dans les nouvelles sciences sociales, qu'ils soient médecins, notaires ou avocats. Il fallait limiter la fuite de l'épargne nationale vers l'étranger ou vers le Canada anglais. Il fallait accumuler cette épargne et la mettre en action au service des Québécois, tout en leur vendant de l'assurance de qualité.

Cet idéal national prendra forme dans les années 1940 et se concrétisera dans des fondations de compagnies, de mutuelles et de coopératives d'assurance, financées et dirigées par des francophones, avec l'appui important des milieux coopératifs et des organismes nationalistes dont le très secret Ordre de Jacques Cartier.

En 1938, La Laurentienne donne l'exemple

En l'espace de dix ans apparaîtront, à Québec et à Lévis, les grandes institutions d'assurance qui dominent cette activité maintenant. Ainsi, La Laurentienne, fondée par le Dr J.-A. Tardif, par M. G.-A. Carrette et par des hommes d'affaires de Québec, ouvre ses portes à Lévis en 1938,

avant de déménager à Québec à la fin des années 1940. Elle est suivie par la Mutuelle des employés civils en 1941, par la Solidarité en 1942, par les Services de santé de Québec en 1944, par la Société d'assurance des caisses populaires et par l'Union canadienne (à Montréal) en 1945, par la Compagnie d'assurance du Club automobile de Québec en 1948 et enfin par l'Assurance-Vie Desjardins en 1949.

Qu'elles soient coopératives, mutuelles ou à fonds social, ces compagnies d'assurance procèdent toutes de la même volonté de pénétrer un secteur d'activité d'une importance vitale. Elles vont se lancer parfois avec témérité dans des domaines nouveaux comme l'assurance-santé (les SSQ) pour y concurrencer des sociétés étrangères. Dans l'ensemble, ces compagnies québécoises auront tendance à se partager les domaines existants plutôt que de s'y affronter.

La croissance s'accélère depuis les années 50

Depuis les années 1950, ces sociétés vont pour la plupart connaître une croissance remarquable de leurs actifs et de leur part du marché. Généralement spécialisées au départ, elles accélèrent leur rythme de croissance en diver-

sifiant leurs services d'assurance. La plupart couvrent maintenant l'ensemble des services d'assurance, individuelle ou collective, personnelle, générale ou rentes. Elles vont profiter de l'expansion des bénéfices marginaux qui se généralisent dans les conventions collectives au Québec et des mesures fiscales qui favorisent les investissements dans les régimes supplémentaires de rentes.

Même une percée de l'État dans l'assurance-santé et dans l'assurance-automobile ne parvient guère à ralentir cet élan. Pour rencontrer les nouveaux besoins, les sociétés créent parfois de nouveaux services, mais, plus fréquemment et à moindre coût, elles absorbent ou prennent le contrôle de façon détournée, en raison de la loi des assurances, de petites et de moyennes institutions déjà actives dans les domaines visés.

Pour la plupart mutualisées ou coopératives, les sociétés d'assurance du Québec peuvent échapper quant à elles aux tentatives de prises de contrôle de l'extérieur.

La plus agressive sera La Laurentienne

L'expansion est telle qu'en 1986, trois compagnies québécoises se classent parmi les cinq premières compagnies d'assurance de personnes opérant au Québec: l'Assurance-vie Desjardins, L'Industrielle compagnie d'assurance et La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Pour sa part, à partir des années 1960 et malgré sa taille encore petite, La Laurentienne sera la plus agressive de toutes les compagnies québécoises et elle s'étendra avec un succès remarquable dans plusieurs directions, donnant naissance à un véritable groupe financier, le Groupe La Laurentienne.

Ainsi, La Laurentienne acquiert La Paix, la Compagnie d'assurance du Club automobile de Québec, la Protection universelle, la Prévoyance, puis, son coup d'éclat en 1977, *Imperial Life*, cinq fois plus grosse qu'elle, un des géants de l'industrie canadienne. Plus révélateur encore: elle se lance dans les autres services financiers, notamment bancaires en prenant le contrôle de la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, rebaptisée Banque Laurentienne du Canada.

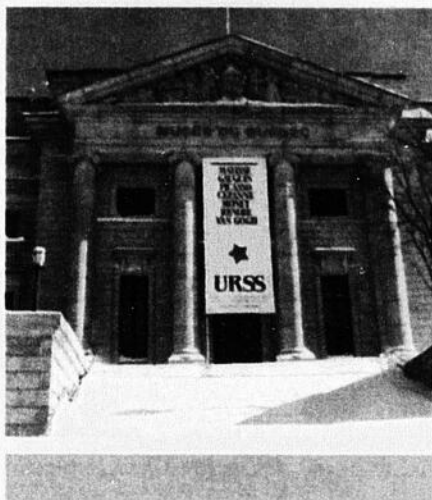
Partie de Lévis en 1938, La Laurentienne s'est étendue aux autres régions du Québec et du Canada. Dans les années 80, le groupe financier auquel elle a donné naissance se développe même à l'échelle mondiale. ■



HYDRO-QUÉBEC
félicite
La Laurentienne mutuelle d'Assurance



*Un demi-siècle d'engagement et de réussite,
c'est tout un anniversaire!*



Le Musée du Québec

PHOTO: COLLECTION DU MUSÉE DU QUÉBEC

«La Laurentienne: un mécène au grand coeur»

par Odile Tremblay
(collaboration spéciale)

En ce beau jour d'août 1983, un spectacle pour le moins inusité se déroule dans la salle de concert du **Domaine Forget** à Saint-Irénée. Au programme: la Symphonie des jouets de Joseph Haydn. Jusqu'ici, rien d'anormal. Voilà que se présentent pourtant des instrumentistes fort connus du public... mais à bien d'autres titres que ceux de musiciens. Sur la scène, aux côtés d'un homme d'affaires, d'un sénateur et d'un écrivain, apparaît, triangle en main, nul autre que Claude Castonguay.

Plutôt inhabituel de voir le président de La Laurentienne troquer son fauteuil d'administrateur contre un tabouret de percussionniste! Cependant, sa présence sur l'estrade lors d'un concert-bénéfice ne fait que confirmer une fois de plus l'étroitesse des relations unissant le Groupe qu'il dirige au monde des arts.

On s'en doute: au Domaine Forget, le nom de Claude Castonguay n'est d'ailleurs pas associé à ses seules performances de musicien. Membre du conseil d'administration de ce centre musical durant plusieurs années, il a participé chaque été à la campagne des concerts-bénéfices que finance La Laurentienne. «Une extrême sollicitude, c'est ce que le Groupe et son président ont manifesté à notre égard», constate le directeur du Domaine, M. François Bernier.

Vingt ans d'implication

Cette extrême sollicitude, cette implication communautaire et culturelle de La Laurentienne ont une histoire déjà ancienne. En effet, bien qu'il n'existe pas de véritable tradition de mécénat au sein des institutions francophones du Québec, La Laurentienne a innové dans ce domaine depuis belle lurette.

Ainsi, il y a une vingtaine d'années, son président d'alors, M. Jean-Marie Poitras, comptait déjà parmi les membres du conseil d'administration de l'**Orchestre symphonique de Québec** (OSQ). En 1970, il alla jusqu'à présider le conseil de l'OSQ, ne renonçant à ses fonctions qu'afin d'accepter un autre défi: celui de présider le conseil d'administration du Grand théâtre de Québec, dès sa fondation.

Non, la participation de La Laurentienne à la vie culturelle ne date pas d'hier. Bien avant qu'elle ne se transforme en Groupe financier, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, avait également commencé à acquérir des oeuvres d'art afin, comme l'explique M. Poitras, «de conserver un patrimoine qui fuyait de toutes parts vers les États-Unis». Aujourd'hui, La Laurentienne possède une importante **collection** d'oeuvres d'artistes canadiens. En 1986, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, se voyait même remettre le prix des arts du journal Finance en raison de son implication culturelle.



L'Orchestre symphonique de Québec

PHOTO: KEEN

Le rôle actif du Groupe La Laurentienne dans la communauté ne se limite d'ailleurs pas au seul secteur culturel. Hôpitaux, maisons d'enseignement, associations civiques et groupes communautaires se voient épauler régulièrement. Par exemple, le Groupe a versé un million de dol-

lars lors de la récente campagne de financement de l'**Université Laval**, en plus de fournir un support humain pour la collecte de fonds.

Depuis 1980, un Comité des dons évalue les demandes d'aide des organismes et détermine les priorités de La Laurentienne. Pour les troupes et les musées, ces dons peuvent s'avérer précieux. Plusieurs institutions comme les Orchestres symphoniques de Québec et de Montréal, les Grands ballets canadiens ou les Jeunesses musicales du Canada, pour n'en citer que quelques-unes, ont bénéficié des fonds du Comité.

Autre forme de contribution financière aux organismes culturels: le Groupe commande largement spectacles et expositions. Quand le **Musée du Québec** a ouvert ses portes l'année dernière à la foule de visiteurs qui venaient admirer les chefs-d'oeuvre des impressionnistes, son commanditaire principal s'appelait La Laurentienne.

Mais si le Groupe n'hésite pas à mettre la main à son gousset, il est clair que son implication communautaire dépasse largement le rôle de pourvoyeur financier. En fait, et c'est peut-être ce qui les caractérise le plus, les dirigeants de La Laurentienne aiment retrousser leurs manches pour s'engager à fond auprès des organismes qui ont touché leur coeur.



Le Cirque du Soleil

PHOTO: CIRQUE DU SOLEIL



La troupe V la l'bon vent

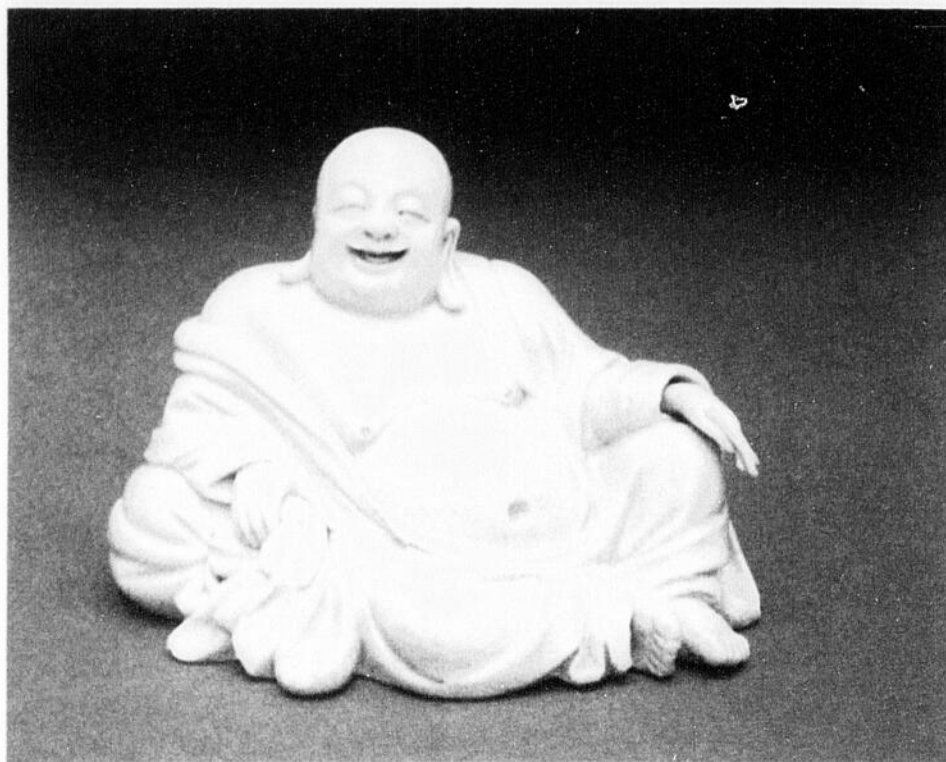
Coup de pouce au Cirque du Soleil

Une histoire d'amour, c'est un peu ce qui unit le Groupe au **Cirque du Soleil**. L'aventure a débuté à l'été 1985 et elle se poursuit toujours. Elle a commencé quand Claude Castonguay est sorti du grand chapiteau emballé par la performance des forains québécois. Elle se poursuit parce que le président de La Laurentienne est depuis ce temps parrain corporatif du Cirque et qu'il entretient des relations très étroites avec lui.

«Malgré les dons et les commandites que nous a apportés La Laurentienne, on ne la voit pas comme une distributrice de gros sous», dit M. Guy Laliberté, président-directeur général du Cirque du Soleil. «Elle est beaucoup plus que ça pour nous. Notre relation avec elle est de nature corporative, un peu comme un garçon avec son parrain, et nous signalons publiquement le rôle qu'elle a joué car son statut chez-nous est unique, à part», ajoute M. Laliberté.

Il faut dire que l'appui de Claude Castonguay s'est révélé extrêmement précieux. D'après Guy Laliberté, c'est grâce à son implication personnelle que le milieu des affaires a accepté de s'embarquer avec la troupe. C'est aussi avec les conseils du Groupe que le Cirque peut aujourd'hui gérer la véritable PME culturelle qu'il est devenu: 120 employés, un budget de 10 millions de dollars et des tournées internationales. L'entreprise n'a plus rien d'une naine. «Le président de La Laurentienne nous a, avant tout, stimulés. Il nous a donné confiance en nous-mêmes», poursuit Guy Laliberté. Un support qui n'a pas de prix.





Une sculpture chinoise exposée au Musée du Séminaire

PHOTO: MUSÉE DU SÉMINAIRE DE QUÉBEC

Un appui au Musée du Séminaire

A ce type de soutien véritablement affectif, les dirigeants de La Laurentienne souscrivent depuis longtemps, payant de leur personne et de leurs heures quand la cause en vaut la chandelle, comme ce fut le cas à la fin des années 70 au Musée du Séminaire de Québec.

«On me disait: il n'a pas le temps, oubliez-ça: avec toutes ses charges, ses responsabilités... Mais je suis quand même allé demander à Jean-Marie Poitras de faire partie de la corporation que nous mettions sur pied pour fonder le Musée du Séminaire de Québec». Huit ans plus tard, l'abbé Louis Dugal en est encore tout ébahi: non seulement Jean-Marie Poitras, qui

dirigeait alors le Groupe La Laurentienne, a accepté, mais il est devenu et il est demeuré par la suite président du conseil d'administration. Le projet de musée venait de se faire un allié de taille.

«Il a pris ça à coeur au-delà de nos espérances. Il a engagé une campagne de souscription auprès des compagnies privées. Son Groupe nous a versé 100 000 dollars et au bout du compte on a amassé un million. En offrant sa présence, son dynamisme, son prestige, il nous a permis de faire un pas de géant», raconte l'abbé Dugal. Ouvert depuis 1984, ce musée regorge d'oeuvres d'art, de pièces d'orfèvrerie et d'instruments scientifiques anciens, conservés au fil des siècles par les prêtres enseignants. «Le Musée du Séminaire fait vraiment notre fierté», déclare M. Jean-Marie Poitras.

Selon lui, les compagnies sont des personnes morales qui possèdent une responsabilité face au milieu où elles opèrent. «Les dirigeants financiers, c'est bien connu, se font énormément de contacts», affirme M. Poitras. «Utiliser ces contacts et une partie de notre argent pour faire oeuvre utile constitue non seulement un plaisir mais un devoir», commente-t-il.

Forte des convictions avouées par le président de La Laurentienne, la troupe **V'là le bon vent** a approché il y a plusieurs années Jean-Marie Poitras afin de lui demander d'être un de ses gouverneurs. La proposition a été acceptée: gouverneur, il l'est toujours. «Son appui a permis à notre chorale d'acquérir une bien plus grande visibilité», affirme Diane Lapierre, qui apprécie grandement tous ces coups de téléphone que peut effectuer un homme d'affaires en vue lorsqu'il s'agit d'organiser un gala annuel...

Quand il est question de se démenier pour servir la cause des arts, non seulement les administrateurs du Groupe mais également ceux des compagnies qui le constituent répondent présents. Ainsi, des institutions comme L'Impériale, compagnie d'assurance-vie ou comme la Banque Laurentienne du Canada, poursuivent activement leur tradition de mécénat culturel.

À l'Orchestre de chambre montréalais **I Musici**, on ne tarit pas d'éloges sur le rôle joué par Laurentienne Générale qui s'est impliquée l'année dernière dans la campagne de financement de l'orchestre. «En demandant au président de Laurentienne Générale, M. Jean Bouchard, de diriger notre campagne», explique la directrice administrative Lise Vézina-Prévost, «on s'attendait à s'appuyer sur son titre, rien de plus. Mais il a été vraiment formidable. Il a pris en main toutes les opérations et il a envoyé des centaines de lettres. La compagnie a mis ses locaux à notre disposition pour les conférences de presse, les réunions de comité. Laurentienne Générale a abattu un travail de titan pour I Musici», commente Mme Vézina-Prévost.

Les témoignages sont unanimes: lorsque La Laurentienne joue les mécènes, elle y met plus que des sous: du coeur aussi. «Voyez-vous», explique Jean-Marie Poitras, «quand une entreprise comme la nôtre se développe sans relâche, elle est à même d'exercer une véritable influence sur une société. Et elle devient en quelque sorte responsable du bien commun. Encourager les organismes qui ont quelque chose de valable à apporter, c'est une façon de poser vraiment sa pierre, de justifier sa présence en tant que groupe financier. ■

VIENT DE PARAÎTRE



Un ouvrage qui vous présente 50 ans d'histoire de
LA LAURENTIENNE

- Un livre qui se lit comme un roman
- Une aventure fascinante

476 p. Edition reliée: 29,95\$

Prix d'introduction 24,95\$

Bon de commande

Veuillez me faire parvenir _____ exemplaire(s) de **La Laurentienne** au prix de 24,95\$

Vous trouverez ci-joint la somme de _____ \$

nom _____

adresse _____

code postal _____

telephone _____

commandes téléphoniques acceptées: (514) 655-5163

Cheque ou mandat à l'ordre de:
Les Éditions Québec/Amérique inc.
425, rue Saint-Jean-Baptiste
Vieux-Montréal, Québec
H2Y 2Z7

ou veuillez porter à mon compte:

Visa _____

MasterCard _____

expiration _____

signature _____



LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE

EXCELLER [ɛksɛle] v.i.: Être supérieur en son genre, l'emporter sur les autres.

Sincères félicitations
à l'occasion de votre cinquantième

MOORE

DIVISION DES
FORMULAIRES ET SYSTÈMES

1, Parc Samuel-Holland
Suite 210
Québec (Québec) G1S 4P2
(418) 688-1561

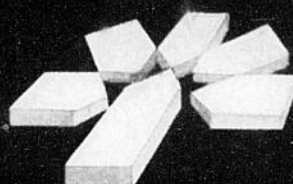


Faites affaires avec le chef de file

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

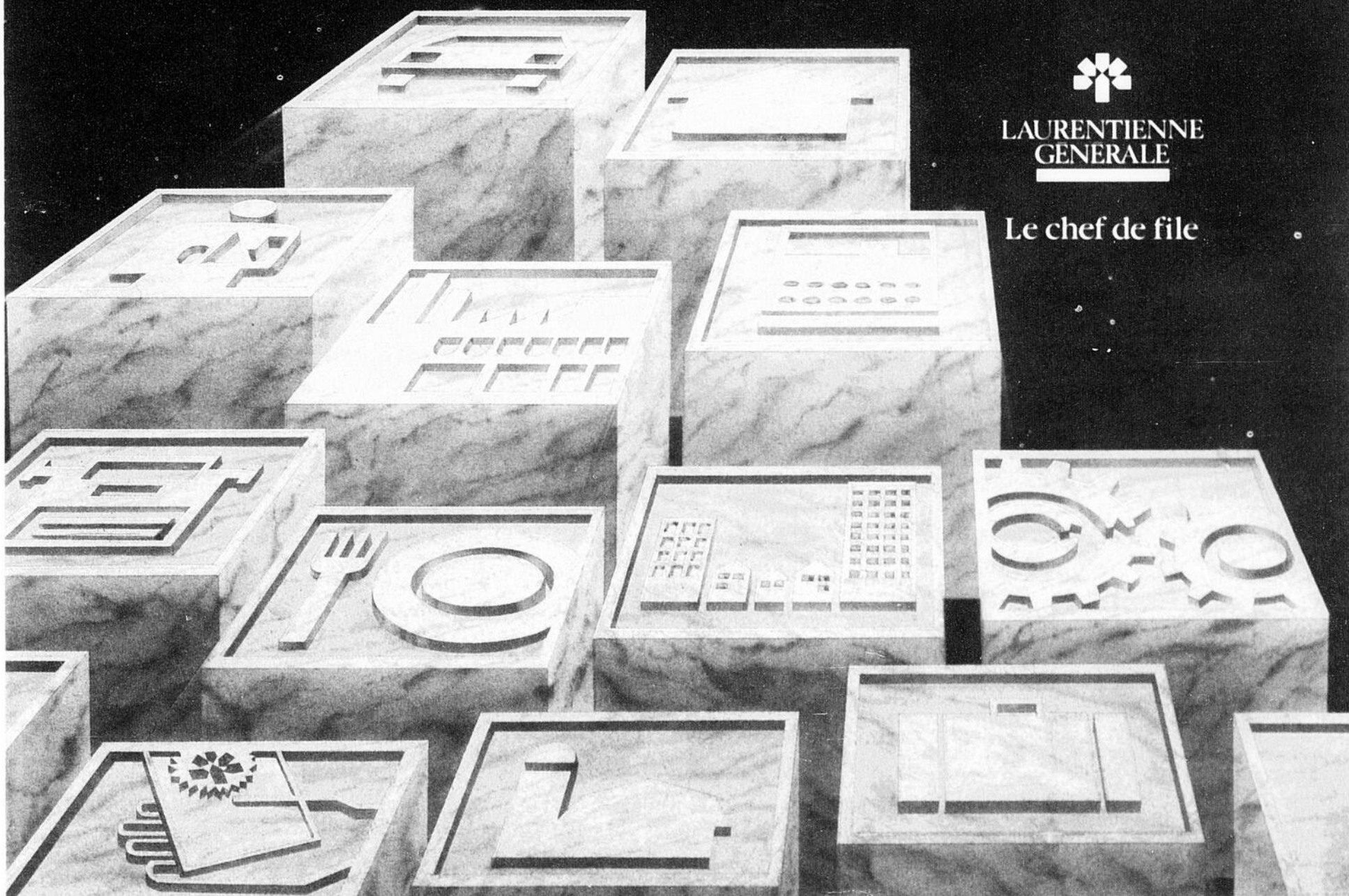
La Laurentienne Générale, la première société d'assurances de dommages au Québec a fondé sa réputation sur une vaste gamme de produits constamment renouvelée et le savoir-faire d'un réseau de courtiers hors pair.

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



LAURENTIENNE
GÉNÉRALE

Le chef de file





Reed Inc. est fière de souligner le 50^e anniversaire
de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance

LE SOLEIL
LeDroit **QUOTIDIEN**

en collaboration avec

UniMédia
société en commandite

souhaitent à



LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE

**à l'occasion de son
50^e anniversaire**

**un avenir des plus prometteurs et une
présence toujours aussi quotidienne
dans notre milieu.**

Notre association de plus de trente ans avec La Laurentienne demeure pour nous une expérience fort enrichissante. Nous avons le plaisir de travailler avec des hommes et des femmes alertes, dynamiques et dont la loyauté est toujours sans faille. Nous avons pu nous identifier, avec fierté, à certains grands projets d'une compagnie dont la prospérité est le signe le plus éclatant d'un avenir prometteur.

A l'occasion de ce 50^{ième} anniversaire, nous remercions la direction de La Laurentienne de sa confiance passée et l'assurons de notre collaboration pour les années à venir.

Alphonse Lepage
Directeur général

Les assurances générales I.A.R.D. représentent un secteur très important dans l'ensemble des services financiers offerts par la Laurentienne. En tant que réassureur, nous avons eu le privilège d'être associés à son développement. Sa croissance remarquable en fait aujourd'hui l'un des principaux assureurs du genre au Canada.

Nous sommes donc particulièrement heureux de profiter de cet anniversaire pour remercier la direction de La Laurentienne de la confiance qu'elle nous témoigne. Félicitations pour les succès obtenus et meilleurs vœux pour l'avenir.

Marcellin Tremblay
Conseiller spécial

COMPAGNIE CANADIENNE DE RÉASSURANCE

SOCIÉTÉ CANADIENNE DE RÉASSURANCE



1010, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1707
Montréal (Québec), H3A 2R7

CLARKSON, TÉTRAULT

AVOCATS

Nos félicitations à
La Laurentienne, mutuelle d'Assurance
à l'occasion de son
50^e anniversaire

Québec
112, rue Dalhousie
Québec, Canada G1K 4C1
Téléphone: (418) 692-1532
Télécop.: (418) 692-4354
Câble «Fleural Qué»

Montréal
1170, rue Peel
Montréal, Canada H3B 4S8
Téléphone: (514) 397-4100
Télécop.: (514) 875-6246
(514) 397-4187
Telex 05-24142
Câble

Ottawa
1000-275 Sparks
Ottawa, Canada K1R 7X9
Téléphone: (613) 238-2000
Télécop.: (613) 563-9386
Câble «Fleural Ott»

BOWNE
Bowne de Montréal, Inc.

BOWNE

BRAVO LA LAURENTIENNE

50 ans de réalisations
c'est énorme

50 ans d'expérience, pour
50 ans d'avenir

Tout un peuple grandit
avec vous

Heureux anniversaire.

5400, Chemin Saint-François/Saint-Laurent, Québec H4S 1P6
514 337-3311

50 ans d'engagement et de réussite

La parole aux témoins



Louise Lefebvre: une carrière idéale pour les femmes.

«Mon meilleur placement, cela a été le REÉR que j'ai choisi au kiosque de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, au Salon épargne-placement de Montréal en février 1983... Non seulement c'était le meilleur REÉR du Salon, mais celui qui me l'a vendu, Gaston Savard, m'a convaincue de me lancer dans le secteur de l'assurance-vie, moi qui avais été animatrice communautaire dans les Laurentides et à Calgary.

«D'une certaine façon, je continue à faire de l'animation communautaire puisque j'étudie les besoins des personnes; je conseille en matière de planification budgétaire et financière; je donne des informations sur les ressources disponibles.

«C'est gratifiant de travailler pour La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, car elle est à l'avant-garde dans la qualité: nouveaux produits, nouveaux services, planification financière. De plus, La Laurentienne a gardé son aspect familial: au siège social, on nous connaît personnellement et jamais je ne me suis sentie un numéro.

«Les femmes sont encore minoritaires dans le milieu des assurances mais elles y réussissent très bien. À mes yeux, le métier de conseiller financier, c'est presque une carrière faite sur mesure pour les femmes, puisqu'on peut y moduler son horaire. Bien sûr, j'ai énormément travaillé pendant les deux premières années pour monter ma propre clientèle. Mais aujourd'hui, avec un bébé de onze mois, je peux m'organiser pour être davantage disponible».



Alain Beauchamp: La Laurentienne, c'est une affaire de cœur.

«Lorsque j'ai terminé mon cours en psychologie, en 1978, j'avais plus le goût des affaires que celui de continuer en psychologie. Je m'apprêtais à faire mon MBA quand j'ai rencontré le directeur de l'agence Labelle de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, M. Jean-Yves Saint-Pierre.

«Il m'a expliqué que je pouvais à la fois me lancer en affaires et me former en administration, en devenant assureur-vie. En effet, le cours d'assureur-vie agréé, donné aux HEC, comprend douze matières, dont l'économie, la fiscalité, le droit, la comptabilité, la planification financière, la planification fiscale.

«Avec le décloisonnement, l'assureur-vie agréé est apte à fournir tous les produits financiers dont une personne a besoin: il devient un véritable conseiller financier. Comme généraliste, il peut aussi orienter le client vers d'autres services. J'ai trouvé cela passionnant.

«Ce qui est particulier à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, c'est l'esprit qu'elle véhicule depuis sa fondation. Pour le docteur Tardif comme pour ses successeurs, l'économie du Québec doit être contrôlée par les Québécois et elle doit servir aux Québécois. En 1958, l'esprit était très sain et il l'est resté.

«Pour moi, qui suis né en assurance, qui suis né en affaires avec La Laurentienne, c'est presque un devoir de contribuer au développement de la mutuelle et du groupe. Car La Laurentienne, c'est une affaire de cœur, même dans cette période de développement fantastique».

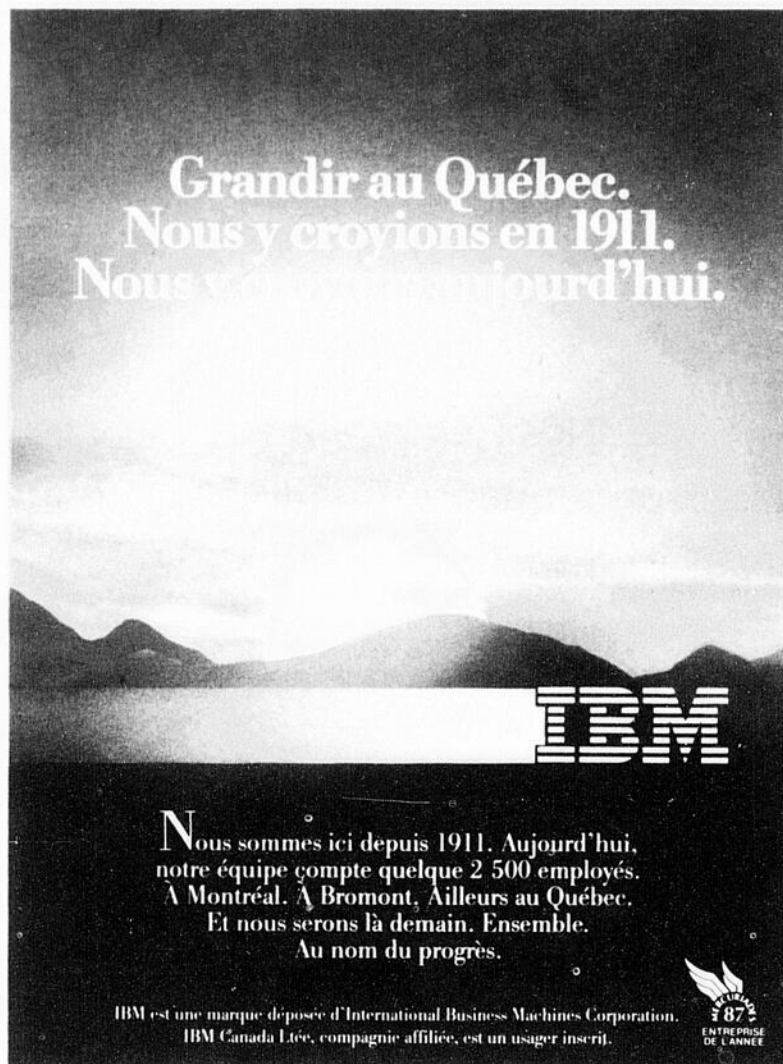


«Pour tout
ce chemin
parcouru,
bravo.

Et pour tous
ces nouveaux
horizons
à conquérir,
bonne route!»

Inter-Canadi>n

Grandir au Québec.
Nous y croyions en 1911.
Nous y croyons aujourd'hui.



Nous sommes ici depuis 1911. Aujourd'hui,
notre équipe compte quelque 2 500 employés.
À Montréal. À Bromont. Ailleurs au Québec.
Et nous serons là demain. Ensemble.
Au nom du progrès.

IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corporation.
IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

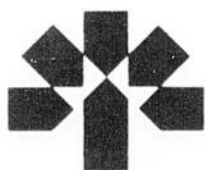


L'enjeu collectif

Présente dans l'ensemble du Canada,
la Laurentienne/Impériale offre une gamme complète
de produits et services spécifiquement axés
sur les avantages collectifs.

À l'instar de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance,
la Laurentienne/Impériale s'appuie sur
son expérience et sur une solidité financière éprouvée.
Fidèle à la tradition de service de La Laurentienne,
elle adapte constamment ses produits
aux tendances du marché.

À l'enjeu collectif,
la Laurentienne/Impériale entend
prendre une part active.



LAURENTIENNE/IMPÉRIALE

Certaines valeurs sont incalculables.

Dans une firme de courtage en valeurs mobilières, les chiffres sont très importants. Nos experts savent bien compter, mais certaines valeurs, comme l'excellence, sont difficilement mesurables ou quantifiables. C'est le cas de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, qui célèbre cette année son cinquantième anniversaire.

Geoffrion, Leclerc Inc. est heureux de souligner cet événement qui ne peut s'évaluer qu'en termes de notoriété et de fiabilité.



Geoffrion, Leclerc Inc.

Cinquante années qui montrent le chemin...

À l'occasion du cinquantième anniversaire de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, la Banque Laurentienne rend hommage aux pionniers qui ont légué au Groupe leurs valeurs d'intégrité, de saine gestion financière, de solvabilité et d'écoute des besoins des consommateurs.

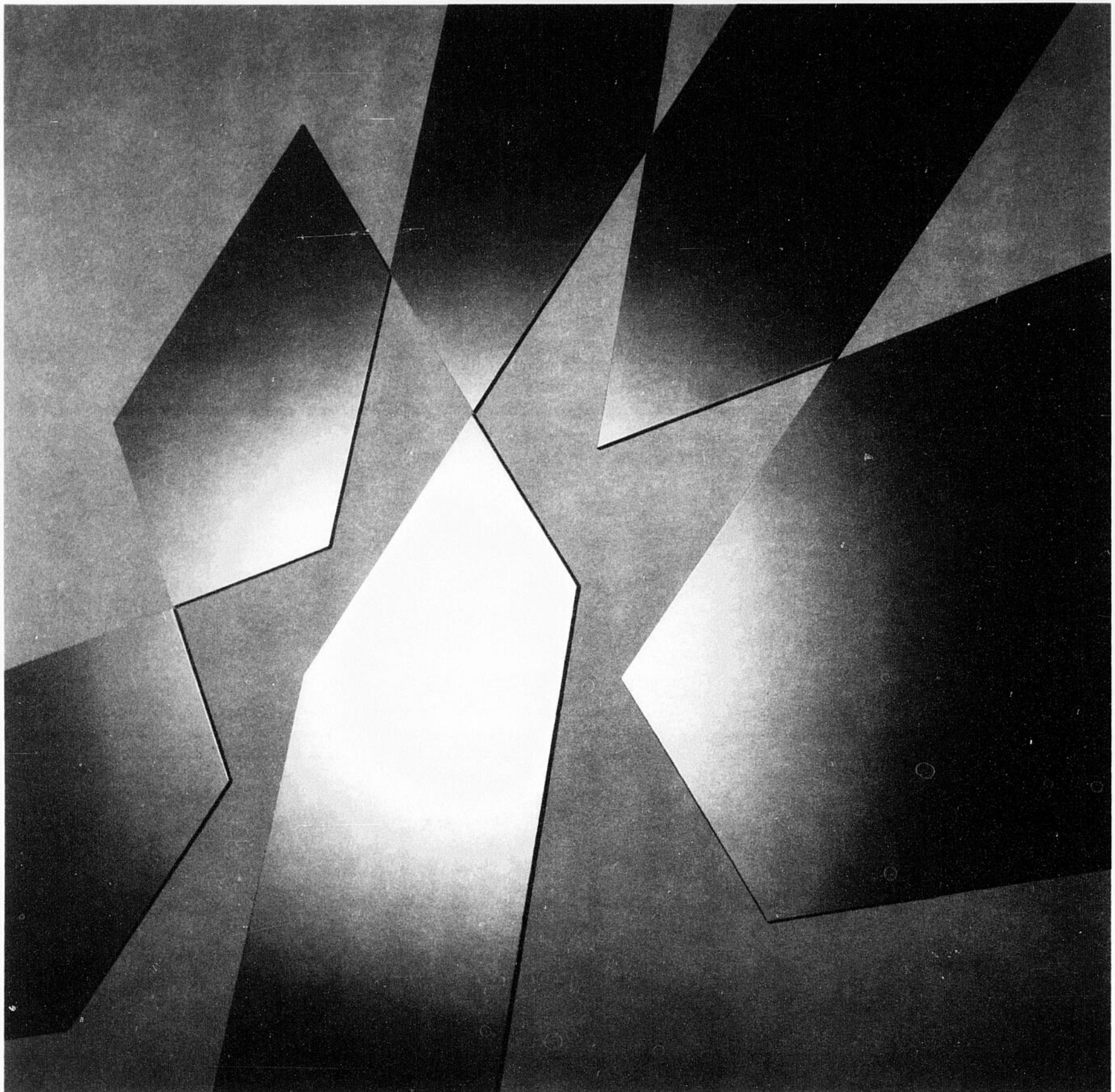
C'est avec fierté que nous aspirons à grandir parmi les membres du Groupe La Laurentienne.



BANQUE LAURENTIENNE
DU CANADA

des moyens pour l'avenir

GRANDIR AVEC VOUS



La Corporation du Groupe La Laurentienne est le holding qui détient les actions des compagnies membres du Groupe La Laurentienne. Elle est présente sur les marchés canadien, britannique et américain ainsi qu'aux Bahamas, au Luxembourg et à Hong Kong.



CORPORATION DU
GROUPE LA LAURENTIENNE

Fondée il y a cinquante ans, La Laurentienne, mutuelle d'Assurance est à l'origine d'un groupe de compagnies qui n'a cessé de grandir et de se diversifier pour vous offrir ce qu'il y a de meilleur en matière de services financiers.

Aujourd'hui, en toutes circonstances et à tout âge de la vie, vous pouvez compter sur le Groupe La Laurentienne pour votre sécurité et votre croissance financière.

Qu'il s'agisse d'assurance-vie ou de dommages, de services bancaires ou fiduciaires, de gestion de placements ou de fonds d'investissement, vous trouverez auprès des professionnels du Groupe La Laurentienne des services complets, conçus pour vous.

C'est l'évolution de vos besoins qui nous a poussés à développer ces services et à réunir les éléments nécessaires à la constitution d'un groupe fort et diversifié. Nous continuons d'aller de l'avant en vous guidant dans votre réussite financière.

Ralliez-vous à notre symbole, gage de progrès et d'avenir. Nous sommes ici pour grandir avec vous.