

LA REVUE

DES JARDINS

Numéro 3, 1983

ER
-243

**été québécoise:
lieu physique et humain**

erpré-
méro
ensée
dit
duca-
fonc-
d'as-
adres
ve de
es-ci)
pos-
u sein
roche
nelle
ue.
dit
ue »,
duca-
ératif.
e pro-
ation
gani-
Ainsi
nais-
ifs et
véhi-
re et
quent
dit
men-
ment
popé-
in est
véhi-
onde-
et de
t par
aisant
es les
sage.
erma-
es de
ir les
typo-
tions,
ations
activi-
de la
i limi-
publi-



SOMMAIRE



LA REVUE

DESJARDINS

Volume 49, no 3, 1983

La Revue Desjardins est l'organe officiel de La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. Ce numéro a été tiré à 23 000 exemplaires. Le prix de l'abonnement est de 10,00 \$ par année pour six numéros. Affranchissement numéraire au tarif de la troisième classe en nombre, permis no 1981. Port payé à Québec.

VICE-PRÉSIDENT RECHERCHE ET MARKETING:
Jacques Lefebvre

DIRECTEUR DES COMMUNICATIONS:
Majella St-Pierre

**COORDONNATEUR
« CONSEILS EN RELATIONS PUBLIQUES »:**
Lionel Bélanger

COLLABORATEURS ET COLLABORATRICES

Michel Beauchamp, Harold Bhérer, Robert Bourbeau, Gaston Boyer, Guy Cameron, Clermont Dubé, Thérèse Dumesnil, Benjamin Fortin, Alain Lacroix, Denise Lessard, Henri-Paul Rousseau, Micheline Samson, Gilles Tittley, Claude Vaugeois.

MAQUETTISTE:

Jean-Bernard Ouellet

PAGE COUVERTURE:

Conception: Carole Pouliot
Photo: Alain Vézina

Séparation des couleurs: Audart Inc.

COMPOSITION ET MONTAGE:

Typo-Litho composition inc.

IMPRESSION:

Photo-Lithographie Inc.

CHANGEMENT D'ADRESSE

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

DROITS ET RESPONSABILITÉS

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

ISSN 0035-2284

Dépôts légaux:

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

Imprimé au Canada

2 Entreprises et emploi: des voies nouvelles. . .

Harold Bhérer

5 Le Concours international des jeunes Un message clair et net. À nous de jouer.

Thérèse Dumesnil

8 La caisse et les successions

Gaston Boyer et Clermont Dubé

14 Le Prix annuel Desjardins

Gilles Tittley

16 Quelques tendances démographiques et socio-économiques au Québec, d'après le recensement de 1981

Robert Bourbeau

23 Étapes de l'histoire des coopératives

Alexandre Laidlaw

24 Le nantissement

Alain Lacroix

26 La politique budgétaire canadienne, la reprise économique et les institutions financières

Henri-Paul Rousseau

30 Il n'y a pas de substitut à l'assurance-vie

Claude Vaugeois

32 Des ouvrages utiles

Benjamin Fortin

ENTREPRISES ET EMPLOI: DES VOIES NOUVELLES. . .

par Harold Bhérier*

Depuis quelques années, dans les régions éloignées du Québec comme dans les quartiers de nos villes, une nouvelle faune se développe: entreprises plus ou moins communautaires et coopératives plus ou moins conformes aux modèles courants s'immiscent dans notre entourage, nous offrent à lire, à manger, à recycler nos vieux vêtements et notre papier journal, besognent pour redonner le goût de vivre à nos vieux, à nos jeunes, et créent, cahin-caha, des emplois, un climat et, peut-être, un nouvel art de travailler et de vivre.

Les vocables abondent pour désigner ce phénomène commun à tout l'Occident: *entreprises communautaires* (Grande-Bretagne, Québec, États-Unis), Économie sociale ou Tiers secteur (France), *coopératives* et « *assimilables* » (Québec). Plus provocateurs mais plus précis, d'autres termes ont le mérite d'être communs à tous les pays: « *nouveaux* » *entrepreneurs*, *entreprises collectives*, *entreprises « alternatives »*.

Ce foisonnement de termes reflète bien le creuset complexe où se forge peut-être un mouvement social neuf, mais hésitant et trébuchant encore, et qui groupe pêle-mêle des organisations hétéroclites, parfois très volatiles, en tout cas fertiles en contradictions de toutes sortes. À tour de rôle, défenseurs et critiques en font la louange et le procès, en décrivent et en déforment la réalité: efforts d'autonomie et de prise en main ou abonnement aux subventions de l'État? Cataplasmes de l'assurance-chômage ou création d'emplois? Incubateurs de futures entreprises capitalistes ou innovations réelles? Effets de la crise, destinés à disparaître avec elle, ou transformation radicale de l'économie et de la société? Renouvellement de l'action coopérative ou semence de petites et moyennes entreprises?

Dans leur état actuel, il paraît impossible de définir et de classer rigoureusement ces entreprises. Il vaut mieux essayer de les situer, de les décrire et de les raconter: que fabriquent-elles, comment travaillent-elles, quels sont leurs objectifs et quels sont les principes fondamentaux qui les guident?

Les secteurs d'activités

Ces entreprises se rencontrent dans tous les secteurs de l'économie. Néanmoins, elles montrent une forte concentration dans le secteur des services, souvent en complémentarité aux activités de l'État: aide sociale « alternative », pratique socio-médicale multiprofessionnelle, aide juridique, etc. Au Québec, ce secteur est moins développé qu'ailleurs par suite de la forte intervention de l'État: à bien des égards, l'Aide juridique et les centres locaux de services communautaires ont représenté une nationalisation du courant « alternatif ».

Les domaines négligés par l'entreprise privée traditionnelle présentent d'autres terrains propices pour ce type d'organisation: expériences et projets écologiques, rénovation et réappropriation d'immeubles et de quartiers urbains, résistance à la fermeture des usines et des villages, services radiophoniques pour régions ou clientèles délaissées ou marginalisées, réparations diverses et menus travaux. L'artisanat et les métiers qui s'y apparentent sont également des sols propices: édition, imprimerie, couture, etc. Enfin, on trouve des collectifs de travail et de vie dans des domaines très novateurs: agriculture non traditionnelle, informatique, technologies douces, etc.

* M. Bhérier est professeur titulaire à la faculté des Sciences de l'administration à l'Université Laval. Depuis quelques années, il agit à titre d'intervenant et chercheur au sein d'entreprises communautaires ou coopératives.



TOURISME QUÉBEC

Il faut encore ajouter à cette liste certaines activités socio-politiques ainsi que des entreprises de consolidation du réseau: accueil aux immigrants, promotion de la femme, services de gestion-conseil adaptés au « climat » communautaire.

L'organisation du travail

Ces organisations se signalent par un discours antihierarchique et une forte préoccupation de partage du pouvoir. Il s'agit, dans l'ensemble, de dégager de nouveaux rapports entre le participant et son travail. Selon le secteur de production et les contraintes financières, cet idéal pourra être plus ou moins atteint.

Toujours, cependant, le climat de travail diffère de celui de l'entreprise traditionnelle. Des chefs émergent certes, mais leur pouvoir repose sur une légitimité négociée entre les acteurs plutôt que sur la fiction juridique ou la détention du capital.

Comme l'a signalé Schumacher, les « nouveaux » entrepreneurs ont le culte du « Small is beautiful ». C'est pourquoi le fractionnement de ces organisations est si considérable. En milieu urbain, ces collectifs de travail groupent rarement plus de dix personnes. En région éloignée, on peut citer l'exemple du JAL (Bas-du-Fleuve), lequel, à certains moments, a compté jusqu'à quatorze organisations « affiliées ».

Cette fragmentation préserve la communication directe et le face-à-face entre les acteurs. Elle constitue un frein efficace à une hiérarchisation formelle. Mais elle représente aussi un gage de survie: autonome, chaque petite organisation a droit à sa part de subventions; de plus, si les choses tournent mal, le projet général n'est pas remis en cause par la fermeture d'une activité « indépendante ».

Cette organisation et ce rapport au travail font également partie des principes fondamentaux d'un mouvement pour qui le « comment », la façon de faire les choses, paraît aussi importante que la chose elle-même.

Beaucoup de ces organisations émanent de la « contre-culture » des années soixante-dix: soixante-huitards français et contestataires des campus américains du « Vietnam-Protest »; au Québec: volonté de retour aux sources et résistance aux nouveaux clercs technocrates (B.A.E.Q.).

On y retrouve donc des idéaux familiers: autonomie, revalorisation de la nature et de l'individu, révision du rapport entre la vie et le travail. La volonté de prise en main, de « self-help » et d'affranchissement collectif y domine largement (Opérations Dignité dans le Bas-St-Laurent-Gaspésie, opérations de « squatters » dans les quartiers urbains voués à la démolition, etc.).

Le rapport capital-travail y est également remis en question. On prétend généralement *engager* du capital et *investir* du travail. Cet idéal, de toute manière renforcé par une grande pénurie de capital de départ, explique le fort ratio d'endettement de la plupart de ces organisations.

La philosophie de base vise donc la satisfaction au travail et dans la vie plus que la maximisation des profits.

Cependant, le travail peut être très dur dans ces entreprises. C'est ce que soulignait le titre d'un numéro spécial de la *Revue Autrement*: « Dix heures par jour... avec passion ».

Le modèle rural et le modèle urbain

Le modèle rural, dont l'épicentre se situe carrément dans le Bas-St-Laurent-Gaspésie, regroupe généralement des activités de secteurs traditionnels: bois, foresterie, agriculture souvent exploités de façon novatrice, reboisement, élevages peu répandus, agrotourisme, etc. C'est un modèle plus mûr et plus sûr de lui que le modèle urbain; les participants y sont en général plus âgés, et les rapports avec les entreprises et institutions traditionnelles plus forts et plus fréquents. Ses réalisations sont souvent exemplaires; le JAL et la Société d'exploitation des ressources de la Vallée sont les prototypes du genre.



Le modèle urbain regroupe souvent des participants aux mouvements de femmes, de jeunes chômeurs ou de milieux défavorisés. Les industries de transformation en sont pratiquement absentes et le secteur des services y domine largement. Les rapports avec le secteur traditionnel sont rares et peu suivis. Les participants eux-mêmes sont souvent d'origines diverses et ne présentent pas l'homogénéité relative du modèle rural.

À l'inverse, on y trouve aussi, parfois, des entreprises relancées collectivement par les travailleurs, où le mode de production ne se différencie guère de celui de l'entreprise privée et qui nourrissent des liens étroits avec les milieux traditionnels.

Entreprises et préentreprises

Au sein du modèle urbain, il importe encore de distinguer les entreprises des préentreprises.

Ces dernières groupent surtout des acteurs très jeunes, à leurs premières armes dans le monde « des affaires ». Réunis par un idéal commun, ces « préentrepreneurs » rejettent les contraintes du revers de la main et s'isolent volontiers de l'environnement. Deux grandes phobies animent et expliquent la plupart de leurs gestes et décisions: le mépris de l'argent et le rejet de toute forme de répartition formelle des tâches.

L'argent est vu comme le démon du capitalisme, de sorte que le bilan financier de l'entreprise est facilement exclu du discours collectif. À l'inverse de longues heures de discussion sont consacrées aux

mécanismes permettant de se prémunir contre la récupération, la hiérarchie, la formalisation. Dans ces conditions, ces préentreprises périssent rapidement, à moins de se situer dans un secteur fortement subventionné (arts et culture).

Ces expériences constituent toutefois de véritables écoles d'entrepreneurship: beaucoup d'acteurs en émergent qui, après quelques étapes de mûrissement, en viennent à relier enfin les termes de la prise en main et de l'autonomie avec ceux de l'auto-financement. Ils pénètrent ainsi dans le monde de la véritable entreprise.

Beaucoup des préjugés vis-à-vis de l'entreprise « alternative » proviennent de la difficulté à distinguer les expériences de préentreprises des entreprises véritables (abus des subventions, volatilité, etc.).

Entrepreneurs ou coopérateurs?

Si la question se pose, c'est surtout en termes juridiques et pragmatiques: quelle est la forme légale ou la technique de financement la plus appropriée au lancement et à la réalisation de tel ou tel projet « alternatif ».

Sur le plan essentiel, celui du contenu, des principes fondamentaux, cette question ne tient guère: il s'agit bel et bien là de véritables entreprises, mais qui opèrent selon des objectifs et des modalités originales de partage du pouvoir, de la gestion et de la propriété; les résultats y sont réinvestis ou réappropriés individuellement ou collectivement, selon les circonstances. Les acteurs eux-mêmes n'hésitent nullement à changer les formes juridiques selon

les données de la production et les contraintes du moment (par exemple, la « reprivatisation » de la culture de pommes de terre du JAL).

Au-delà des querelles d'écoles et d'idéologies, il faut bien reconnaître les données du terrain: dans certains quartiers, dans certaines régions, les chemins de l'entrepreneurship passent par la voie coopérative ou communautaire, collective en tout cas, tant est grande la pénurie de ressources humaines et financières. De même, l'idéal coopératif y emprunte nécessairement des accents pionniers et un esprit d'entreprise que, à tort peut-être, on hésite à reconnaître dans les grandes institutions coopératives qui nous sont familières.

En fait, les jeux sont encore ouverts: certaines de ces entreprises deviendront effectivement des coopératives, surtout depuis l'intervention de la Société de développement coopératif (S.D.C.). D'autres seront récupérées et deviendront des entreprises à propriété privée individuelle. Comme pour toutes les PME, un grand nombre fera faillite.

Mais il n'est nullement exclu que certaines émergent et édifient un modèle social et économique vraiment neuf, ni coopératives ni entreprises privées classiques. Pourquoi bloquer déjà l'expérimentation sociale à coups de législations et de définitions théoriques?

Les acteurs sur le terrain, leurs préoccupations, leurs réalisations peuvent encore nous émouvoir et nous étonner; déjà, ils ont pleinement mérité le droit de mûrir leurs projets avec notre appui certes, mais aussi avec notre respect.

Un message clair et net. À nous de jouer.

par Thérèse Dumesnil*

L'éminent écologiste Pierre Dansereau a l'habitude de dire à ses nouveaux élèves, en pédagogue qui ne pratique pas l'enseignement à sens unique: « Si je n'apprends rien de vous, je crains que vous n'appreniez rien de moi. » Lors de la remise des grands prix du Concours international des jeunes, dont il était président du jury, il a répété avec à propos cette petite phrase lourde de sens. Quand 200 000 jeunes sensibilisés expriment par le verbe ou par l'image leur perception de la nature et, par ricochet, de l'environnement où ces jeunes voudraient vivre, les grandes personnes auraient, en effet, avantage à être à l'écoute, en toute humilité.

De quoi nous parlent-ils et que nous montrent-ils, au juste, ces écoliers de la maternelle jusqu'au secondaire qui ont répondu à l'invitation de leur caisse populaire, soutenus par leur milieu scolaire? Mon évaluation risque d'être partielle, puisque je me prononce à partir de ce qu'il m'a été donné de lire et de voir à titre de membre du jury aux niveaux national et international. Mais se pourrait-il que cette crème des neuf fédérations participantes ne représente que des cas d'espèce? Qu'on me permette d'en douter.

Une impression générale s'impose, au départ: le ton est nettement différent, entre les visuels et les littéraires. Lorsque peinture rime avec nature, le jaune va se nicher à gauche, tout en haut de la page, et sourit de tous ses rayons. Le vert prend les rondeurs sympathiques d'un feuillu ou s'étale en prairies rassurantes. Le bleu le plus limpide règne dans le ciel et sur les eaux et les autres couleurs se font fleurs ou enfants, maisons ou cerfs-volants, ballons ou petits oiseaux. Avec l'âge, on resserre, on exploite le détail, le gros plan, mais une constante semble se dégager: l'« art », chez les jeunes, serait avant tout l'expression du « beau », au sens le plus traditionnel du terme.

Cette représentation idyllique de la nature, certains l'ont adoptée dans leurs textes, mais de façon générale, la démarche littéraire est plus globale et donne du thème une dimension qui inclut l'homme non seulement comme spectateur ou bénéficiaire des beautés de la nature sauvage, mais comme intervenant dans son environnement qui est souvent la ville. Sans le savoir, on a fait un brin d'écologie urbaine.

Les adultes sur la sellette

Le message est souvent dur. Pour une oasis évoquée avec émerveillement, combien de paradis perdus sous la dent vorace du bulldozer! Nos enfants se sentent orphelins des éléments essentiels — eau, air, terre — asphyxiés par la pollution de tous nos progrès. Discours appris? Allons donc! Les pièces à conviction ne manquent pas, pour peu qu'on ait les sens en éveil. . .

Sans nous nommer, nos enfants nous accusent de dilapider les ressources naturelles. « Propos d'enfants gâtés », répliqueront peut-être certains. « Demandez-leur de se priver de tous les bienfaits du progrès et vous verrez qu'ils tiendront un autre langage. » Au risque de scandaliser les esprits traditionnalistes, Pierre Dansereau a déjà écrit, dans un très beau livre intitulé *La terre des hommes et le paysage intérieur*: « Des propositions sérieuses visant au ralentissement de la production industrielle n'ont peut-être pas été déclenchées par ces hippies qui ont tourné le dos à la société de consommation, mais j'ai bien confiance que leur rejet de certains mythes moralement indéfendables de l'ère industrielle a donné du cœur au ventre aux économistes bien qualifiés et aux sociologues, dans leur opposition aux standards acceptés. Hier encore, rien ne semblait plus fiable que le Produit National Brut comme mesure de la prospérité nationale. »

* Mme Thérèse Dumesnil est journaliste pigiste.

Savoir lire le PNB

On sait maintenant que le PNB peut être un indice de la pauvreté de notre vision en matière d'aménagement à tous les niveaux de l'activité humaine. Des sommes fabuleuses, qui gonflent le PNB, servent uniquement à réparer nos dégâts sur la santé mentale et physique des individus. Ce n'est pas pour rien que les écologistes rêvent de « bonheur national brut » . . .

C'est de cela qu'on nous parle, je pense, quand, à 15 ans, on titre son texte de participation au concours: « Une autoroute remplace le bonheur ». C'est, en quelque sorte, lancer le débat sur les valeurs. Et n'est-ce pas là le but de cet immense remue-méninges, de cette grande coopération des cœurs et des esprits de centaines de milliers de jeunes de part et d'autre de l'Atlantique, que de susciter une réflexion en profondeur sur la qualité de la vie?

Cette réflexion amène bien souvent à la représentation d'une nature qui pourrait être source de bonheur, mais que les aménagements humains dénaturent. Pour nos enfants, la ville est l'ennemie de la campagne, alors qu'ils devraient pouvoir évoquer des images de villes harmonieuses. Si le tissu urbain était plus accueillant, plus humain, le retour à la terre n'apparaîtrait pas comme le seul idéal. La campagne et la sauvagerie prendraient alors une dimension de régénératrices des cœurs et des corps auxquelles on a recours selon ses besoins, sans pour autant se sentir aliéné dans son milieu quotidien.

Les retours aux sources

Cet aspect « extraordinaire » de la nature, l'alpiniste français Gaston Rébuffat y revient dans la plupart de ses ouvrages. Dans *Le Massif des Écrins*, il écrit: « On a dit des milliers de fois que l'homme ne peut pas vivre que de mécanique et de béton, et c'est exact. On a dit qu'il a besoin d'air pur et d'eau pure

et ainsi on traite, on épure, on régénère l'air et l'eau. Mais il est une nourriture dont on ne parle guère et dont l'homme a tout autant besoin: l'émerveillement. (. . .) Or, rien ni personne comme la grande nature ne peut donner, gratuitement, à tous, cette nourriture aussi indispensable que le pain. (. . .) On lui a souvent laissé croire ou même dit, après les vols spatiaux réussis à la seconde — et alors même qu'il fallait ensuite deux heures pour récupérer la glorieuse capsule ballottée comme un bouchon par les flots de l'Océan baptisé Pacifique en 1522 par Magellan — qu'il était maître de tout, qu'il maîtrisait les techniques, qu'il régnait sur la terre. Il n'en est rien. Pour ma part, il ne me déplaît pas, même si cela contrarie mes projets, qu'au-dessus de nous les grands vents fassent comme bon leur semble. L'homme est allé sur la lune et ira ailleurs, à la seconde, mais, et à tous les points de vue, heureusement, il ne calme pas la tempête. »



PIERRE LEVINE / PIERRE BOISCLAIR



DESSIN NATHALIE TETRAULT - 17 ANS

Nos enfants qui ont évoqué les joies de l'hiver et les bienfaits du silence en forêt tiennent un langage semblable. Et sans le savoir, ils attendent de tout leur cœur ce que Pierre Dansereau appelle « une vive conversation entre sciences naturelles et sciences de l'homme », ce travail multidisciplinaire, cette mise en commun des connaissances, de décroissement qui, seuls, peuvent amener à dresser le bilan des besoins humains et à trouver le moyen de les satisfaire dans une cohabitation respectueuse de tous et chacun.

Gestionnaires aux pieds nus

Cette multidisciplinarité dépasse la pure connaissance intellectuelle et suppose qu'on se mouille, qu'on aille sur le terrain, sur tous les terrains. « Il faut nous exposer au torrent, à la tourbière, à la forêt, au sanctuaire d'oiseaux, à la ferme et au taudis », rappelle Dansereau dans un essai sur l'aménagement intitulé *Harmonie et désordre dans l'environnement canadien*. Et il poursuit: « Les philosophes et les

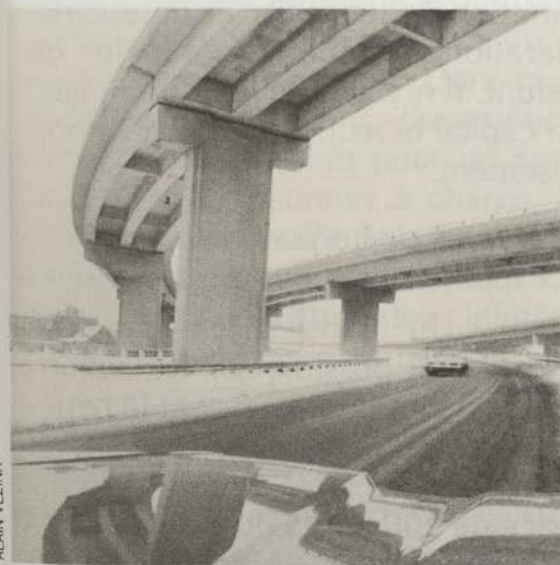
économistes eux-mêmes ne se contentent plus d'une moisson de symboles à la manière de Jean-Jacques Rousseau (pourtant un homme plus sensuel que Karl Marx); ils se placent désormais en présence de vraies pierres et de vrais arbres. »

Par leurs dessins et par leurs textes, nos enfants nous prennent par la main et nous font visiter leurs pays de pierres et d'arbres, de fleurs et de ruisseaux, et attirent notre attention sur leur beauté et aussi sur leur fragilité. En citoyens conscients de leurs responsabilités, ils s'engagent à ne pas piller, à ne pas tuer, à ne pas polluer. Pourront-ils tenir parole, demain, lorsqu'ils seront les gestionnaires de cet environnement qui nous est prêté le temps d'une vie? « Le désordre de l'environnement auquel nous faisons face en ce moment est le résultat de la différence qui existe entre les intentions et les accomplissements de l'homme », écrit Pierre Dansereau. Nous pouvons les aider à rétrécir le fossé, car nous avons aujourd'hui les lumières de la science écologique. Nul ne pourra, désormais, plaider l'ignorance.

Vent frais dans les voiles

Parce qu'ils ont appris bien vite que « progrès » rime trop souvent avec « déchets » et que le bulldozer n'apporte pas nécessairement le bonheur, il ne faudrait pas que nos enfants disent adieu à *l'entrepreneurship*, ce ferment indispensable à toute société qui veut se prendre en main, au lieu de se laisser balloter par tous les courants. Mais ils devront apprendre que le mieux-être économique et social passe par l'éthique de l'environnement, une éthique « qui n'est pas un simple glaçage ni même une rationalisation », mais « la force motrice elle-même du processus tout entier, au point de départ comme au point d'arrivée », pour citer Dansereau une fois de plus.

Les caisses populaires Desjardins, le milieu scolaire et la Fondation Girardin-Vaillancourt, qui coordonne maintenant le Concours international des jeunes, se sont lancés dans une aventure à longue portée, lorsqu'ils ont invité nos enfants à s'exprimer sur la nature; espérons que la réponse de ces 200 000 roseaux pensants n'aura pas été un simple exercice d'écoliers. . .



ALAIN VEZINA



S. LACROIX / C.T.C.U.M.

LA CAISSE ET LES SUCCESSIONS

par Gaston Boyer et Clermont Dubé*

Il arrive parfois qu'une personne éprouvée par le décès d'un proche parent se présente à la caisse pour obtenir des documents ou des informations sur la personne décédée, ou encore pour retirer des fonds des comptes du défunt afin de payer les funérailles.

Comme le règlement d'une succession implique des obligations légales et fiscales, la caisse doit agir avec précaution avant de libérer des fonds ou des documents.

Le défunt aura normalement exprimé ses volontés dans un testament dont la lecture est généralement faite tôt après le décès. L'exécuteur testamentaire y est désigné et c'est habituellement avec cette personne que la caisse s'entend sur les modalités de transfert et de libération des fonds.

Le texte qui suit expose les règles qui s'appliquent à l'impôt sur le revenu lors d'un décès et aux droits successoraux qui doivent, dans certains cas, être payés par les héritiers. Il traite ensuite sommairement des responsabilités de la caisse par rapport au règlement de la succession.

I- L'impôt et les successions

Les règles de base

Au décès d'un contribuable, les lois fédérale et provinciale de l'impôt sur le revenu s'appliquent comme si le défunt avait vendu ses biens immédiatement avant son décès, à un prix égal à leur valeur marchande à cette date-là. Dans le cas des biens amortissables, ils sont présumés avoir été vendus à un prix se situant à mi-chemin entre le coût non amorti et la valeur marchande en date du décès.

Ces règles impliqueront probablement des gains en capital et de la récupération sur les biens amortissables.

Les lois de l'impôt comportent toutefois certaines exceptions qui annulent ou atténuent l'effet des règles du gain en capital et de la récupération de l'amortissement. Voici les principales exceptions.

• Biens transmis au conjoint

Si des biens sont transmis au conjoint ou à une fiducie en fa-

veur du conjoint, les règles précédentes ne s'appliquent pas. Le contribuable décédé ne réalise ni gain en capital ni récupération de l'amortissement sur ces biens.

• Biens agricoles transférés à une personne désignée

Le transfert des biens d'entreprises agricoles à un enfant, petit-enfant ou arrière-petit-enfant se fait sans conséquence fiscale dans la déclaration d'impôt principale du défunt. Il n'y a alors pour lui ni gain en capital ni récupération de l'amortissement.

• Actions de corporations exploitant une petite entreprise

Un transfert en franchise d'impôt est possible sur les actions mentionnées ci-dessus dont le bénéficiaire est un enfant, petit-enfant ou arrière-petit-enfant, jusqu'à concurrence de 200 000 \$ du gain en capital présumé. Le contribuable décédé a ainsi droit à une réduction du gain en capital autrement imposable dans sa déclaration de revenus principale.

* MM. Boyer et Dubé sont conseillers en fiscalité au secteur de l'Inspection et de la vérification à la Confédération.



ILLUSTRATIONS MARIE LESSARD

La production des déclarations de revenus

Pour régler le dossier fiscal du défunt, les représentants légaux doivent produire une déclaration de revenus au gouvernement fédéral et au gouvernement provincial pour déclarer tous les revenus gagnés par la personne décédée dans l'année du décès. Ils ont toutefois la possibilité de préparer plusieurs déclarations selon les divers genres de revenus du contribuable décédé, si ceci est à l'avantage de ce dernier. Dans chacune des déclarations, l'exemption de base, l'exemption pour un conjoint et des personnes à charge, la déduction forfaitaire de 100 \$ pour les frais médicaux et les dons de charité et la déduction pour intérêts, dividendes et gains en capital peuvent être réclamées. Toutefois, certaines déductions telles les cotisations à un régime de retraite, à un REÉR, etc., sont déductibles seulement dans la déclaration de revenus principale de la personne décédée, à chacun des paliers de gouvernement.

Voici les différentes déclarations de revenus qu'on peut produire (dans chaque cas, il faut présenter une déclaration au fédéral et une autre au provincial).

- *Déclaration principale pour la période du 1^{er} janvier jusqu'à la date du décès*

Cette déclaration est la plus courante. Elle énumère tous les revenus reçus avant le décès. À cela s'ajoutent les revenus périodiques comme les intérêts, les loyers, les rentes, les salaires et les redevances qui n'ont pas été reçus. Ces revenus périodiques sont réputés s'accumuler quotidiennement et il faut alors calculer les revenus de ces sources depuis la date du dernier paiement jusqu'au décès.

Les gains en capital et les récupérations pour amortissement provenant des ventes présumées (c'est-à-dire de l'équivalent d'une liquidation des biens à la date du décès) sont intégrés dans cette déclaration.

Le mandataire, exécuteur ou administrateur testamentaire peut réclamer une déduction additionnelle en achetant un REÉR au nom du conjoint dans les 60 jours après la date du décès selon les règles normales des « revenus gagnés » et du maximum permis.

Ces déclarations sont exigibles à la plus éloignée des deux dates suivantes: six mois après le décès ou le 30 avril de l'année suivant le décès. Tout solde d'impôt est échu à la date limite de production des déclarations de revenus et les intérêts sur les impôts dus courent à partir de cette date.

- *Déclaration des droits et biens*

Une déclaration de revenus distincte peut être faite pour les revenus de certaines sources. Ainsi, au lieu de les inclure dans la déclaration principale, on peut divulguer ces revenus dans une deuxième déclaration fédérale et provinciale comme s'il s'agissait de celle d'une autre personne.

Les représentants légaux ont donc intérêt à repérer les revenus admissibles, puisque ce choix peut permettre de réduire l'impôt à payer. Ces revenus sont constitués principalement: de coupons d'obligations échus mais non encaissés, de dividendes déclarés mais non payés, de récoltes et de sommes dues et impayées telles que les paies de vacances, les prestations d'assurance-chômage, les prestations du Régime de pensions du Canada ou de la Régie des rentes du Québec. Lorsqu'il est difficile de déterminer si le revenu est un « droit » ou un « bien », il y aurait lieu de consulter les bureaux de l'impôt.

Le choix de la déclaration distincte et le délai de production de cette déclaration sont fixés à au plus un an après le décès ou 90 jours après l'envoi d'avis de cotisation émis par les ministères du Revenu pour la déclaration principale.

Le solde d'impôts exigible est payable à la date de production et l'intérêt court à partir de cette date.

- *Déclaration spéciale pour les revenus provenant de sociétés et d'entreprises individuelles*

Une troisième déclaration peut être produite dans des situations bien particulières où le défunt était en affaires.

Ainsi, une déclaration distincte est produite lorsque l'année financière de l'entreprise ou de la société appartenant à la personne décédée ne coïncide pas avec l'année civile. Cette déclaration s'applique aux revenus reçus entre la fin du dernier exercice financier et la date du décès. Ici encore, les représentants légaux doivent faire le choix d'utiliser ou non cette possibilité.

La déclaration est exigible à la plus éloignée des deux dates suivantes, soit six mois après le décès ou le 30 avril de l'année suivant celle du décès. L'impôt est dû à cette date et l'intérêt est calculé sur tout solde impayé.

- *Déclaration spéciale pour les revenus de fiducie testamentaire*

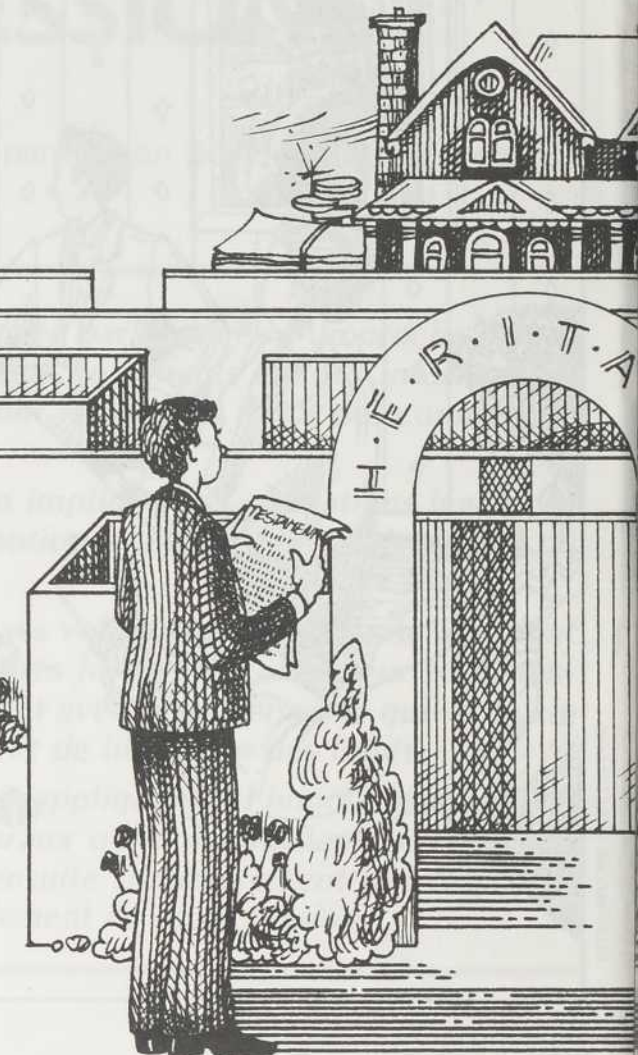
Une déclaration distincte peut encore être produite pour les revenus provenant d'une fiducie dont le défunt était le bénéficiaire. Elle fait état des revenus que la personne décédée aurait été en droit de recevoir entre la date de clôture de l'exercice financier de la fiducie et celle de son décès. Ici aussi, les représentants légaux doivent exercer un choix.

Cette déclaration doit être produite au plus tard six mois après le décès ou le 30 avril de l'année suivant le décès.

Le solde d'impôts est échu à la date de production de la déclaration et les intérêts sur tout solde impayé sont calculés à partir de cette même date.

En plus des déclarations précitées, l'exécuteur testamentaire doit produire les déclarations des années antérieures si elles n'ont pas été faites.

Lorsque les déclarations de revenus pertinentes sont produites et reçues par les ministères du Reve-



nu fédéral et provincial, les employés de ces ministères les examinent et envoient des avis de cotisation.

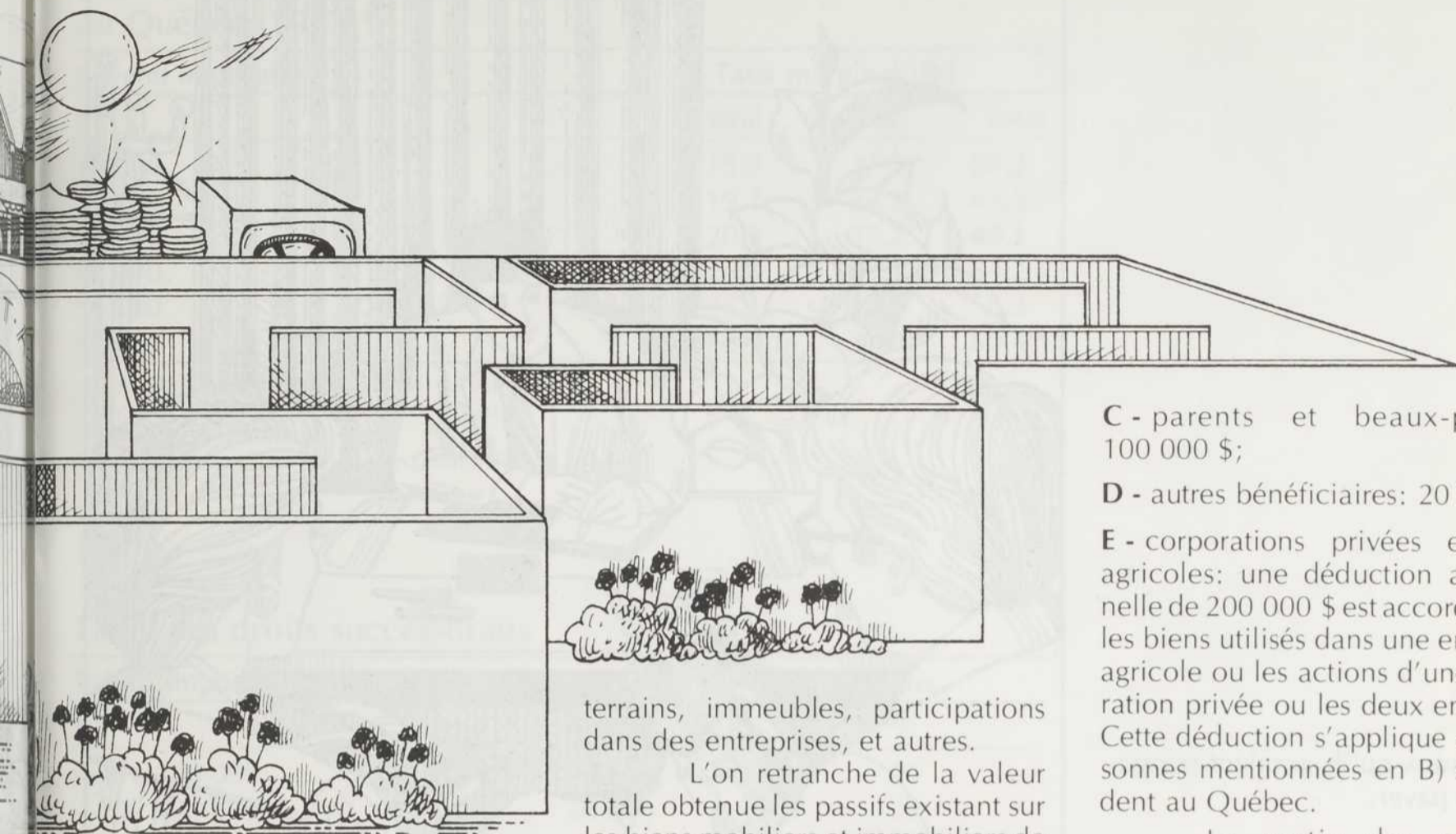
L'exécuteur testamentaire doit demander et obtenir un certificat de décharge attestant que tous les impôts ont été payés pour les années antérieures au décès et pour la période relative au décès.

Il est donc important que la succession acquitte tous les impôts pour obtenir cette confirmation, puisque l'exécuteur testamentaire peut être tenu personnellement responsable de tout solde d'impôt impayé s'il a réparti les biens avant d'obtenir les certificats de décharge.

II- Les droits successoraux

En plus de l'impôt sur le revenu, la succession peut devoir payer des droits successoraux. Le Québec est la seule province canadienne à prélever un tel impôt sur des biens transmis à un bénéficiaire par suite du décès d'une personne.

Ces droits s'appliquent aux biens situés au Québec et transmis



en raison d'un décès; ils peuvent frapper aussi des biens situés hors de la province lorsque le bénéficiaire est résident québécois.

Le bilan de la succession

Pour calculer ces droits, il faut remplir la formule S-4 prescrite par le ministère du Revenu du Québec dans les six mois suivant la date du décès et y joindre les documents requis (copie du testament, contrat de mariage, certificat de décès et autres). La formule permet d'établir le bilan de la succession.

Le bilan est constitué des biens mobiliers et immobiliers desquels on retranche les passifs et autres dettes spécifiques.

Certains biens mobiliers tels les espèces en main, les fonds en dépôt dans une caisse ou une banque, les certificats de dépôt, les assurances, les billets, les rentes, pensions, prestations et autres, sont inscrits à leur valeur réalisable.

D'autres biens mobiliers et les biens immobiliers sont comptabilisés à leur valeur marchande. Ce sont les obligations, hypothèques,

terrains, immeubles, participations dans des entreprises, et autres.

L'on retranche de la valeur totale obtenue les passifs existant sur les biens mobiliers et immobiliers de même que certaines dettes et charges admissibles. Parmi celles-ci se trouvent:

- le solde impayé de l'impôt sur le revenu à la date du décès;
- les frais funéraires, d'inhumation ou de crémation, de service religieux;
- le coût d'un terrain dans un cimetière et d'un monument érigé sur ce terrain.

La valeur totale des biens mobiliers et immobiliers, réduite des déductions permises, représente la valeur nette de la succession qui est ensuite répartie entre les bénéficiaires.

Tout comme pour l'impôt sur le revenu, la Loi sur les droits successoraux accorde des exemptions dont voici les principales:

- A** - conjoint: exonération complète des droits sur les biens qui lui sont transmis en propriété absolue;
- B** - enfant ou personne à charge: 100 000 \$ plus 2 000 \$ pour chaque année de différence entre 26 et l'âge du bénéficiaire qui a moins de 26 ans au moment du décès; une exemption supplémentaire de 50 000 \$ est accordée lorsque le bénéficiaire est atteint d'une infirmité mentale ou physique;

C - parents et beaux-parents: 100 000 \$;

D - autres bénéficiaires: 20 000 \$;

E - corporations privées et biens agricoles: une déduction additionnelle de 200 000 \$ est accordée pour les biens utilisés dans une entreprise agricole ou les actions d'une corporation privée ou les deux ensemble. Cette déduction s'applique aux personnes mentionnées en B) qui résident au Québec.

La partie des certaines exemptions non réclamée par des bénéficiaires peut être réclamée par d'autres bénéficiaires dans des circonstances particulières.

La valeur imposable de la succession est donc déterminée selon chaque bénéficiaire. Elle est constituée de la valeur nette qui lui est attribuée, moins les exemptions auxquelles il a droit. La valeur imposable du legs fait à chaque bénéficiaire est assujettie à des droits dont les taux varient entre 20% et 35%. C'est le bénéficiaire qui est responsable du paiement de ces droits, qui doivent être acquittés au plus tard six mois après le décès.

Dans des situations bien précises, les droits relatifs aux actions de corporations privées et aux biens agricoles sont réduits de 50%.

Enfin, dans l'avenir, les personnes qui feront des dons à une fondation qui sera créée par le gouvernement du Québec, pour le développement des arts et de la culture ou celui de la recherche scientifique, pourront accumuler, dans un compte spécial, un crédit égal à 90% de la valeur des dons effectués; ces montants, indexés annuellement, pourront être réclamés par les héritiers de ces donateurs contre les droits

successoraux qu'ils auraient normalement à payer.

III- Les responsabilités de la caisse

La caisse a des responsabilités à l'égard de la personne défunte. Ainsi, lorsqu'elle a connaissance du décès d'un membre, elle doit *geler les fonds qui appartenaient au défunt et ceux qu'il détenait dans des comptes conjoints*. Les opérations dans ces comptes sont arrêtées.

De plus, les coffrets de sûreté du défunt et de son conjoint ne pourront être ouverts que par l'exécuteur testamentaire ou une autre personne autorisée par procuration. Une preuve du décès (certificat de décès) doit accompagner la demande d'ouverture du coffret. La caisse peut alors *remettre les documents qui n'ont aucune valeur monétaire*, comme le testament, le contrat de mariage, les polices d'assurance et les contrats d'achat et de vente.

Comme il y a toujours un certain délai entre le moment du décès et l'émission des permis de disposer, le directeur peut prélever sur les sommes en dépôt à la caisse, au nom du membre décédé, un montant pouvant s'élever jusqu'à 1 500 \$ et le remettre à l'exécuteur testamentaire en autant qu'il a une preuve du décès, une copie du testament et du



contrat de mariage. À défaut de testament, d'autres documents légaux pourront être exigés.

Les héritiers pourront recevoir immédiatement un maximum de 10 000 \$ de chaque compagnie d'assurance-vie s'ils sont les parents immédiats et les bénéficiaires de la personne assurée.

Lorsque le bénéficiaire des sommes déposées dans une caisse par la personne qui est décédée est son conjoint, le directeur peut remettre l'ensemble de ces sommes sans attendre les permis de disposer. Il en est de même pour l'assureur qui doit verser un montant par suite d'un décès. Dans les cas où des sommes auront été remises à des bénéficiaires sans permis de disposer, les institutions payeuses devront produire au ministère une formule prescrite.

Lorsque l'exécuteur testamentaire aura obtenu les certificats de décharge des ministères du Revenu fédéral et provincial, de même que les permis de disposer, selon la Loi sur les droits successoraux, il se présentera éventuellement à la caisse pour procéder au transport des biens.

Pour régler les modalités de ce transfert, la caisse fait alors signer une « Déclaration de transmission par décès » à l'exécuteur testamentaire ou aux héritiers.

Mais, souvent, le règlement d'une succession ne se fait pas sans soulever des interrogations. Comme les employés des caisses peuvent avoir à répondre à des questions concernant l'impôt et les successions, voici, pour terminer, quelques indications d'ordre général.

TABLEAU A

Taux d'imposition des particuliers du Québec (1983)*

Revenu imposable \$	Taux marginal (%)		
	Fédéral	Québec	Total
10 000	15,9	21,3	37,2
20 000	19,2	24,3	43,5
30 000	20,9	27,2	48,1
40 000	25,1	29,1	54,2
50 000	25,1	30,1	55,2
60 714	28,4	32,0	60,4**

* Cette table tient compte de la réduction d'impôt fédéral de 200 \$ et de la réduction d'impôt du Québec de 3%.

** Représente le taux marginal maximum.

TABLEAU B

Table des droits successoraux

Valeur imposable \$	Impôt de base \$		Taux %
Jusqu'à 100 000			20
100 000	20 000	+	23 sur les 100 000 \$ suivants
200 000	43 000	+	26 sur les 300 000 \$ suivants
500 000	121 000	+	29 sur les 500 000 \$ suivants
1 000 000	266 000	+	32 sur le million suivant
2 000 000	586 000	+	35 sur le reste.

Généralités

1 - La Régie des rentes du Québec verse une prestation au décès aux ayants droit lorsqu'une demande écrite lui en est faite. Comme cette prestation ne fait pas partie de la succession, le bénéficiaire peut l'encaisser sans attendre le certificat de libération. Le montant de cette prestation (1 850 \$ en 1983) est imposable pour le bénéficiaire.

Une rente de conjoint survivant et une rente d'orphelin peuvent aussi être payées par la Régie si une demande lui en est faite au moyen de la formule prescrite.

2 - Le montant du régime de retraite encaissé par le conjoint est imposable entre ses mains. Le conjoint bénéficiaire peut cependant atténuer ou annuler l'effet de l'imposition en transférant une partie ou la totalité du montant dans un régime de re-

traite ou d'épargne-retraite enregistré à son nom.

3 - Les paiements en vertu d'un contrat de rentes à versements invariables sont imposables pour le bénéficiaire quand ils sont reçus.

4 - Lorsqu'un rentier décède avant l'échéance d'un REÉR, la somme reçue par le conjoint est imposable entre ses mains. Ce dernier peut annuler l'effet de l'imposition en achetant un REÉR à son nom.

5 - Les rentes viagères à échéance fixe et les rentes d'un fonds enregistré de revenu de retraite sont incluses dans le revenu du conjoint quand il en est le bénéficiaire.

6 - Suivant les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu, le produit d'une assurance payable à l'expiration de la police, en raison du décès de l'assuré, n'est pas imposable pour le bénéficiaire.

Conclusion

Après ces diverses explications, on peut retenir que les lois de l'impôt et des droits successoraux comportent des aspects très techniques et maintes particularités. De là la nécessité d'agir avec une certaine prudence dans les dossiers où elles peuvent s'appliquer.

Dans la majorité des cas, le règlement d'une succession ne soulève pas de problèmes majeurs, mais les contribuables ont tout de même intérêt à bien planifier la distribution de leur héritage.

Les tables illustrant la progression des taux d'imposition sur le revenu (tableau A) et des taux des droits successoraux (tableau B) permettent d'évaluer approximativement les coûts éventuels du règlement d'une succession.

Aussi, une bonne planification successorale tiendra-t-elle compte des besoins des héritiers, de la volonté de celui qui prépare sa succession et de l'impact des lois sur les impôts. On aura parfois intérêt à consulter un spécialiste afin de réduire au minimum la charge fiscale.

Récemment, le Prix annuel Desjardins, d'une valeur de 10 000 \$, a été remis pour la huitième année consécutive.

Ce prix, rappelons-le, a été créé en 1975 pour commémorer le 75^e anniversaire de fondation de la première caisse populaire par le commandeur Alphonse Desjardins; depuis sa création, 1332 dossiers (dont 184 en 1983) ont été analysés par le jury, qui a attribué 8 grands prix et 20 mentions.

LE PRIX ANNUEL DESJARDINS

par Gilles Tittley*

Le projet présenté par les candidats doit notamment:

- avoir un caractère novateur et original;
- pouvoir être une source d'inspiration pour d'autres groupes ou organismes;
- avoir exercé une influence bénéfique sur le développement social, économique ou culturel du milieu;
- avoir apporté, par des moyens concrets, des éléments de solution à certains problèmes;
- avoir favorisé la participation du plus grand nombre de personnes possible et
- avoir mis à contribution les ressources humaines et financières mêmes de l'organisme en question.

La gestion et la coordination du Prix annuel Desjardins sont maintenant du ressort de la Fondation Girardin-Vaillancourt. À l'occasion de la proclamation des lauréats du P.A.D. 1983 dans le cadre de la semaine du bénévolat, la présidente de la Fondation, madame Monique Vézina, a rappelé que le Mouvement Desjardins, en décernant le prix à un organisme plutôt qu'à une personne, a voulu reconnaître la force du regroupement qui porte en lui-même tant de vertus civiques si utiles à la construction d'un monde de partage et de fraternité. Madame Vézina a conclu en ces termes:

* M. Tittley est coordonnateur de programmes à la Fondation Girardin-Vaillancourt.

« Nous souhaitons que des groupements tels que les vôtres se multiplient. Desjardins sera toujours là pour les encourager: il se souvient de ses débuts et de ses origines. . . un groupe de citoyens qui voulaient se prendre en main ont bâti la première caisse populaire, il y a de cela 82 ans ».

Lauréate du Prix annuel Desjardins 1983

La Coopérative de services multiples de Lanaudière — 10 000 \$

L'histoire de la Coopérative de services multiples de Lanaudière remonte à 1974 alors que prend forme un premier regroupement de gens à faibles revenus sous l'impulsion de deux femmes chefs de famille désireuses de changer leur condition de vie. Peu à peu, le groupe s'élargit et franchit d'importantes étapes qui le conduisent à la création de la Coopérative de services multiples de Lanaudière, en novembre 1977. On y trouve, unis dans un effort commun de prise en charge, des personnes handicapées, des chômeurs, des gagne-petit et des assistés sociaux, disséminés dans le vaste territoire rural de Lanaudière. La création de cette coopérative qui couvre seize municipalités est l'aboutissement, après de nombreux efforts, d'une

concertation de faibles et de sans-voix qui ont cru en eux-mêmes d'abord et ensuite en la formule coopérative. Les services qu'ils s'offrent sont à la mesure de leurs besoins individuels et collectifs et touchent 600 personnes annuellement. Ces services, ils sont aussi nombreux que variés: comptoir vestimentaire, production artisanale, référence et information, éducation populaire, alphabétisation, activités socio-culturelles, animation-consolidation, habitation, fabrication et réparation de meubles.

En accordant le Prix annuel Desjardins à cette coopérative, le jury a voulu reconnaître l'esprit d'initiative et la détermination d'un groupe d'hommes et de femmes qui ont décidé courageusement, en dépit d'un contexte socio-économique particulièrement perturbé, de façonner eux-mêmes leur avenir et de se donner des services. La participation et l'engagement de chacun mettent en lumière la nature démocratique de la coopérative, dont les membres sont à la fois usagers, copropriétaires et bénéficiaires. La coopérative étant axée sur l'éducation populaire, il va sans dire qu'elle a force d'exemple et qu'elle entraîne ainsi d'autres groupements à s'engager dans la même voie. Le Mouvement Desjardins est heureux et fier de proposer la Coopérative de services multiples de Lanaudière à l'admiration de tous.



De gauche à droite: Réjean Côté, Président directeur général, Village Plein Air Lac Édouard Inc.; Laurette Miron, Présidente, Coopérative de services multiples de Lanaudière; Clarisse Codère, Présidente, Société de développement des Clubs Épargne-Femmes; Michèle Pérusse, Responsable, Vidéo-Femmes; Monique Vézina, Présidente, Fondation Girardin-Vaillancourt; Linda Roy, Vidéo-Femmes; Yvette Laventure de la Coopérative de services multiples de Lanaudière; Alban Asselin, Président du jury, Prix annuel Desjardins; Claire Langlois de la Coopérative de services multiples de Lanaudière; Raymond Blais, Président, Mouvement Desjardins.

Prix annuel Desjardins 1983

PREMIÈRE MENTION EX AEQUO:

Société de développement des Clubs Épargne-Femmes
270, rue King ouest
Sherbrooke, (Québec) J1J 1R1

Percer le mystère de l'économie jusqu'ici réservée à d'autres, apprivoiser son fonctionnement et passer à la pratique: voilà la raison d'être de cet organisme créé à l'automne 1979 par un groupe de femmes déterminées à s'engager pour faciliter leur développement personnel et collectif jusque dans l'apprentissage de la gestion des ressources humaines et financières.

PREMIÈRE MENTION EX AEQUO:

Vidéo-Femmes
10, rue Mc Mahon
Québec, (Québec) G1R 3S1

Formé d'une dizaine de techniciennes et réalisatrices en audio-visuel, Vidéo-Femmes est un collectif ouvert à toute candidature offrant un intérêt certain pour la promotion et l'affirmation de la femme au moyen de l'audio-visuel à produire, à utiliser ou à diffuser.

« Collectif féministe d'intervention vidéo », voilà comment l'organisme se définit lui-même. Vidéo-Femmes existe depuis octobre 1975.

DEUXIÈME MENTION:

Village Plein Air Lac Édouard Inc.
Lac Édouard, Comté de Laviolette,
(Québec) G0A 2G0

Ayant appris la décision de fermer l'ancien hôpital du Lac Édouard, des citoyens se réunissent pour le prendre en main avec toutes ses dépendances et en faire une base de plein air. Ceci se passait il y a un peu plus de trois ans. Aujourd'hui, le Village Plein Air Lac Édouard est en grande partie restauré et bourdonne de mille activités. Il regroupe vingt organismes comptant 150 membres et atteint 4 000 personnes.

Quelques tendances démographiques et socio-économiques au Québec, d'après le recensement de 1981

par Robert Bourbeau*

Les données recueillies lors du recensement canadien de 1981 sont disponibles depuis quelque temps; ce recensement fournit, en plus d'un certain nombre d'informations de base concernant l'état de la population (son effectif et sa répartition géographique) et ses principales caractéristiques démographiques (âge, sexe, état matrimonial, etc.), plusieurs caractéristiques sociales et économiques qui sont d'un intérêt plus général.

En effet, le recensement peut être une source précieuse de renseignements non seulement pour les démographes, sociologues et économistes, mais aussi pour les administrateurs et les planificateurs des entreprises privées ou publiques. On remarque d'ailleurs un intérêt de plus en plus grand pour ces données, principalement pour celles qui permettent de mieux connaître les caractéristiques de populations résidant dans des unités géographiques restreintes (ville, quartier de ville, etc.).

Par exemple, les entreprises utilisent les données du recensement pour la prévision de la demande des consommateurs et des possibilités de

marché, pour le choix de l'emplacement de magasins, d'usines de fabrication ou d'établissements de services et pour la planification et l'orientation des campagnes de promotion. De même, un dirigeant ou un gestionnaire de caisse d'épargne et de crédit pourrait, à l'aide des données du recensement, faire une évaluation des marchés et des tendances sociales et mieux planifier la mise en place de services financiers.

Pour l'instant, nous disposons uniquement des premiers résultats du recensement de 1981 et nous ne pouvons en présenter une analyse détaillée; notre objectif est plutôt de faire état des principales tendances démographiques et socio-économiques que recèlent les premiers résultats de ce recensement.

Tendances démographiques récentes

● *Ralentissement de la croissance de la population*

Un premier résultat que les données du recensement de 1981 permettent d'établir est la croissance de la population depuis la date du recensement précédent; entre 1976 et 1981, la population du Québec s'est accrue de 0,6% par année, soit à un rythme trois fois moins rapide qu'au début des années soixante. Ce résultat confirme le ralentisse-

ment de la croissance de la population; à moins d'un improbable revirement de la fécondité, ce phénomène devrait se poursuivre durant les prochaines années. On doit donc tenir pour acquis que les périodes de croissance rapide de la population (croissance égale ou supérieure à 2% par année) sont choses du passé. Soulignons également que la baisse de l'accroissement total de la population provient d'une baisse de l'accroissement naturel (les naissances moins les décès) jumelée à un accroissement migratoire négatif (les sorties du Québec sont supérieures aux entrées depuis 1966).

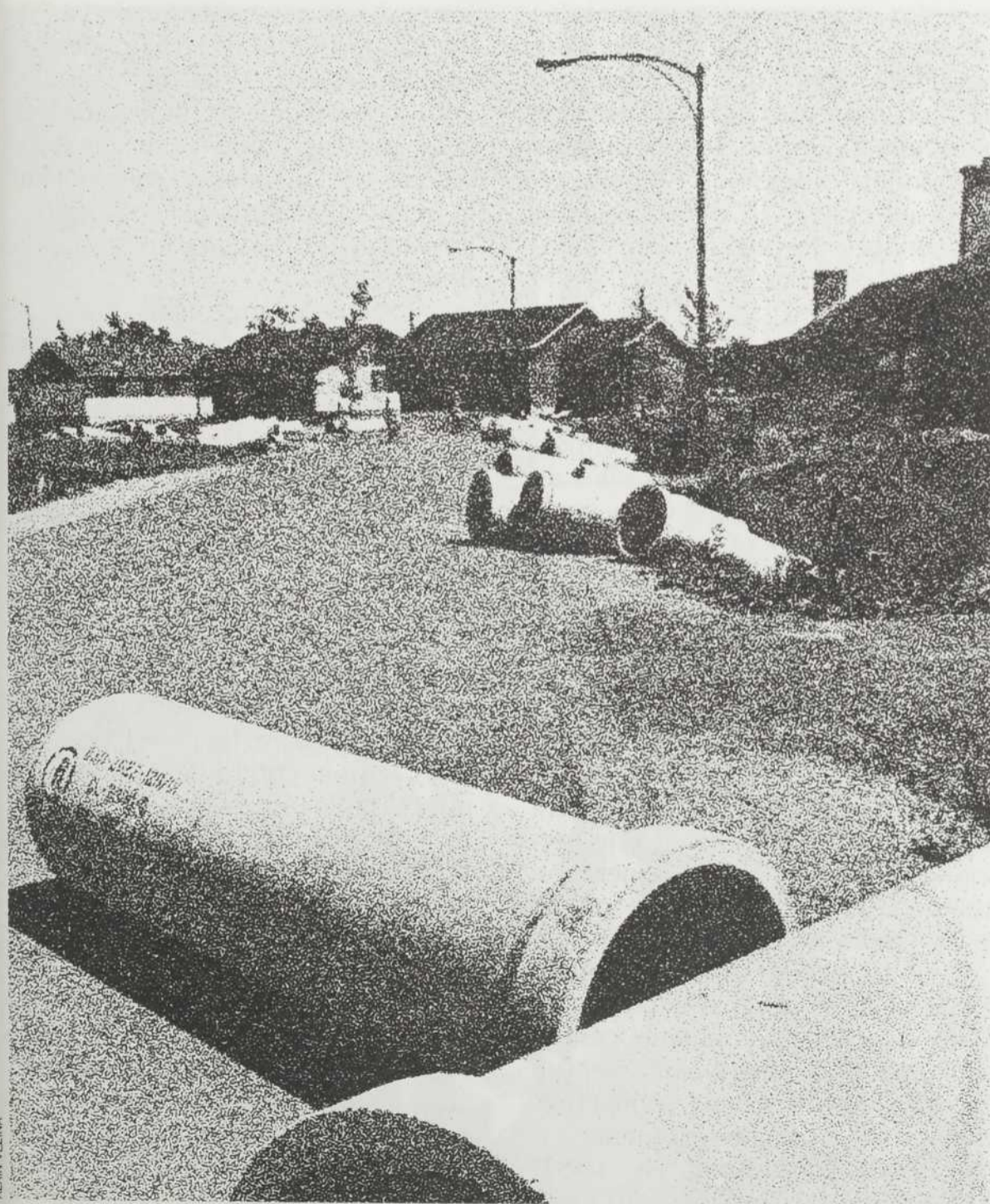
Le taux de croissance de la population du Québec entre 1976 et 1981 a été plus faible que celui de l'ensemble du Canada (1,1% par année); de ce fait, le poids démographique du Québec au sein du Canada a continué de diminuer: le Québec ne constituait en 1981 que 26,4% de la population canadienne.

Le recensement de 1981 révèle aussi que, au Québec, les régions rurales sont de plus en plus populaires: ces régions ont connu un taux de croissance de 14% durant les cinq dernières années, alors que les régions urbaines s'accroissaient de moins de 1%. Les départs de citadins peuvent passer inaperçus au sein de la grande ville, mais leur arrivée dans

* Démographe et diplômé en actuariat, M. Bourbeau fait de l'enseignement et de la recherche au département de Démographie de l'Université de Montréal.

**Région métropolitaine
de recensement**

Région métropolitaine de recensement	Population en 1981	Population en 1976	Augmentation 1976-1981 (%)
Montréal	2 828 550	2 802 400	+ 0,9
Québec	576 075	542 160	+ 6,3
Trois-Rivières	111 455	106 030	+ 5,1
Chicoutimi-Jonquière	135 170	128 645	+ 5,1
Ottawa-Hull (partie québécoise)	170 580	171 950	- 0,8
Ensemble du Québec	6 438 400	6 234 445	+ 3,3



de petites villes peut modifier rapidement le marché local et la demande de services municipaux.

• *Quelques données régionales*

Dans la région métropolitaine de Montréal, on a assisté à une légère hausse de la population: de 2 802 400 en 1976, l'effectif est passé à 2 828 350 personnes en 1981, soit une hausse de 0,9% en cinq ans. Cependant, cette augmentation est redevable à la croissance démographique de la banlieue de Montréal (+ 21,4%), car la ville-centre de Montréal a vu sa population diminuer de plus de 8%. On a assisté davantage à une migration de la population vers la banlieue qu'à un exode de la région métropolitaine de Montréal.

Quant aux autres grandes régions métropolitaines du Québec, elles ont toutes connu, entre 1976 et 1981, une croissance plus élevée que celle de l'ensemble du Québec, à l'exception de la région de Hull où la population a légèrement diminué.

• *Le vieillissement de la population*

Si l'ensemble de la population du Québec continue d'augmenter, ce n'est pas le cas de toutes les tranches d'âge; on observe d'ailleurs des variations importantes selon les

Année	Nombre moyen de personnes par ménage	Proportion des ménages formés d'une seule personne
1961	4,2	7%
1971	3,7	12%
1976	3,2	16%
1981	2,9	20%

Année	Nombre moyen de personnes par famille	Nombre moyen d'enfants par famille	Familles monoparentales (%)
1961	4,2	2,2	8,7
1971	3,9	1,9	10,0
1976	3,5	1,6	10,3
1981	3,3	1,4	12,5

groupes d'âge. Ainsi, depuis 1976, le nombre d'enfants (âgés de moins de 15 ans) a diminué en nombre absolu de plus de 150 000, soit une baisse relative de 10%; le poids des jeunes de moins de 15 ans dans l'ensemble de la population est passé de 24,9% en 1976 à 21,7% en 1981.

À l'autre extrême du cycle de vie, le groupe de personnes âgées de 65 ans ou plus augmentait de 88 000, une hausse de 18% entre 1976 et 1981. Cette hausse est environ cinq fois plus forte que celle de l'ensemble de la population. Ainsi, les personnes âgées représentaient 8,8% de la population (soit 569 385 des 6 438 400 Québécois) par rapport à 7,7% en 1976.

Ces chiffres traduisent un phénomène bien connu: *le vieillissement de la population*. La proportion des personnes âgées de plus de 65 ans ayant dépassé, entre 1976 et 1981, le seuil de 8%, le Québec se place maintenant dans le groupe des sociétés dont la population est considérée « vieille » selon la définition des Nations-Unies. Cette tendance au vieillissement devrait se poursuivre dans les prochaines années et elle aura sûrement des conséquences sur la demande de biens et de services. Par exemple, les Québécois sont de plus en plus conscients du déclin de la population active au 21^e siècle; celle-ci ne

sera plus en mesure de maintenir les systèmes actuels de soutien aux personnes âgées qui ne travaillent pas; ainsi, un plus grand nombre de particuliers feront leurs propres économies en vue de la retraite et, par conséquent, la demande pour des services de planification financière sera plus forte.

- *La réduction de la taille des ménages et des familles*

Des changements importants ont aussi touché les unités au sein desquelles les individus se groupent: les ménages et les familles. Le ménage est une unité statistique de caractère socio-économique, défini essentiellement par rapport au logement; aux fins du recensement, un ménage est formé d'une personne ou d'un groupe de personnes occupant un même logement. Ainsi, un ménage se compose habituellement d'un groupe familial, mais une personne seule ou des personnes non apparentées vivant dans le même logement forment aussi un ménage.

La famille de recensement, quant à elle, se compose d'un couple marié avec ou sans enfants célibataires, ou d'un parent seul avec un ou plusieurs enfants célibataires vivant dans le même logement.

On comptait, en 1981, 2 172 860 ménages privés au Qué-

bec, soit une augmentation de 14,7% par rapport à 1976. Le taux de formation des nouveaux ménages devrait se maintenir à un niveau élevé pour quelques années, mais il se réduira par la suite, au moment où les générations moins nombreuses arriveront à l'âge de la formation des ménages.

Les changements dans la structure par âge de la population, le nouveau style de vie et la baisse de la fécondité ont *modifié le nombre moyen de personnes qui composent les ménages au Québec*. On peut suivre sur le tableau ci-dessus l'évolution de la taille moyenne des ménages depuis 1961.

Le petit nombre d'enfants, l'accroissement du taux de divorce et le nombre considérable de personnes âgées, dont beaucoup vivent seules, sont parmi les principaux facteurs qui ont contribué à faire diminuer la taille moyenne des ménages: de 4,2 personnes en 1961, on passe à 3,7 en 1971 et à 2,9 en 1981. On remarquera d'ailleurs que la proportion des ménages formés d'une seule personne a presque triplé depuis 1961, de telle sorte qu'un ménage sur cinq est de ce type en 1981.

Quant aux familles, elles ont aussi augmenté plus rapidement que l'ensemble de la population entre 1976 et 1981: 8,5% par rapport à 3,3%. Cela reflète à nouveau la

Revenu moyen selon le sexe en 1970 et en 1980 au Québec

(en dollars constants)

Année	Ensemble	Hommes	Femmes	Revenu des femmes
				en % du revenu des hommes
1970	10 808	13 660	6 466	47,3%
1980	12 457	15 838	8 394	53,0%
Augmentation				
1970-1980	15,3%	15,9%	29,8%	

Taille du revenu	1970	1980
Moins de 20 000 \$	59,8%	42,7%
20 000-34 999 \$	30,2%	36,5%
35 000 \$ et plus	10,0%	20,8%



réduction de la taille moyenne de la famille.

En 1981, la famille moyenne ne compte plus que 3,3 personnes dont 1,4 enfant célibataire. D'autre part, on note une nette *augmentation du nombre de familles monoparentales*: de 158 900 en 1976, ce nombre est passé à 208 430, soit 12,5% de l'ensemble des familles. Ce phénomène est lié principalement à l'augmentation du nombre de personnes divorcées entre 1976 et 1981: ce nombre a plus que doublé en cinq ans (65 970 à 133 290). Notons que *près de 80% des familles monoparentales ont une femme comme chef de famille*: cela n'est pas sans conséquence sur le revenu de la famille qui, en moyenne, est de loin inférieur au revenu des familles où les deux conjoints sont présents.

Caractéristiques socio-économiques: le revenu et l'habitation

Après avoir examiné quelques grandes tendances démographiques révélées par le recensement de 1981, on peut tenter d'en montrer les relations avec certains aspects du mode de vie des individus, des familles et des ménages: le revenu et l'habitation.

Type de logement	1976	1981
Logement individuel non attenant	39,4	43,9
Logement individuel attenant	6,5	10,5
Appartement	44,7	32,8
Duplex	7,9	11,0
Logement mobile	1,5	1,7

- *Hausse du revenu réel des individus*

Le revenu moyen des Québécois âgés de 15 ans ou plus s'établissait à 12 457 \$ en 1980; ceci constitue une hausse de 15,3% par rapport au revenu moyen de 1970. Précisons que toutes les comparaisons de revenu sont en dollars constants, c'est-à-dire à des niveaux de pouvoir d'achat équivalents. Le revenu moyen au Québec se situait un peu au dessous de la moyenne canadienne (12 993 \$), mais il s'écartait davantage du revenu moyen en Ontario (13 315 \$).

Entre 1970 et 1980, le revenu moyen des hommes s'est accru de 16% et celui des femmes, de près de 30%, pour atteindre 8 394 \$. En tant que fraction du revenu des hommes, celui des femmes est passé de 47% à 53%; même si l'écart entre le revenu des hommes et celui des femmes se rétrécit un peu, il demeure encore très important. D'autre part, environ 72% des femmes de plus de 15 ans ont déclaré des revenus en 1980, contre seulement 56% en 1970; cette augmentation provient de l'accroissement du taux d'activité des femmes et de la hausse relative de la proportion de femmes âgées de 65 ans ou plus qui touchent des pensions publiques de sécurité de la vieillesse.

- *Le revenu des familles*

Le revenu moyen des familles québécoises s'établissait à 20 080 \$ en 1970 et à 25 105 \$ en 1980, soit une hausse de 25% en termes réels au cours de la décennie; cette hausse est un peu inférieure à la moyenne canadienne qui a été de 28,5%.

La répartition des familles selon la taille du revenu en dollars constants de 1980 a varié sensiblement entre 1970 et 1980.

En effet, il s'est produit un déplacement important des familles des tranches de revenu « moins de 20 000 \$ » vers les tranches de revenu de 20 000 \$ ou plus. Les proportions se sont presque inversées en 10 ans: en 1970, 60% des familles avaient un revenu inférieur à 20 000 \$ et 40%, un revenu supérieur à ce montant alors que, en 1980, plus de 57% des familles ont un revenu supérieur à 20 000 \$. D'autre part, le nombre de familles déclarant un revenu de plus de 35 000 \$ a presque triplé pendant les années soixante-dix.

- *Le revenu des ménages*

On peut aussi s'intéresser à l'évolution des revenus au sein d'une autre unité: le ménage. Rappelons qu'un ménage regroupe les personnes qui occupent un même loge-

ment. Le revenu moyen des ménages au Québec était de 22 869 \$ en 1980, comparativement à 19 686 \$ en 1970, soit un gain de 16,2% en revenu réel au cours de la décennie. Ce taux de croissance est inférieur à celui du revenu des familles; ceci est cependant en partie attribuable à la forte augmentation du nombre de ménages formés d'une seule personne, comme on l'a vu précédemment.

- *Caractéristiques de l'habitation*

Examinons maintenant quelques caractéristiques reliées à l'habitation; le recensement permet en effet de connaître plusieurs caractéristiques des logements privés occupés par les propriétaires et les locataires et il fournit des informations sur les frais d'habitation.

D'abord, on doit noter la hausse du nombre de propriétaires au Québec depuis 1976; à ce moment, 50,4% des logements privés étaient possédés alors que, en 1981, la proportion des logements privés occupés par leur propriétaire atteignait 53,3%. Il s'agit cependant de la plus faible proportion au Canada où, en moyenne, 62% des logements privés sont la propriété de leurs occupants.

La répartition des logements selon leur type s'est également modifiée entre 1976 et 1981.



ages
en
86 \$
en
nie.
ur
ceci
able
mbre
eule
écé-
on
quel-
habi-
t en
acté-
ccu-
oca-
tions
er la
aires
mo-
rivés
981,
rivés
attei-
nt de
nada
ments
leurs
ments
t mo-

Frais d'habitation

	Québec	Canada
Valeur moyenne des logements occupés par leur propriétaire	51 887 \$	73 955 \$
Dépenses mensuelles de propriété	356 \$	367 \$
Loyer mensuel brut	262 \$	296 \$

On trouve, en 1981, une plus forte proportion des individus qui résident dans des logements individuels et dans des duplex de préférence aux appartements. Ce changement n'est pas étranger à la hausse du nombre de propriétaires au Québec, depuis 1976.

Au sujet de l'habitation, le recensement nous apprend que 28% des ménages privés occupaient le même logement depuis plus de 10 ans; cette proportion était un peu plus forte en 1971, soit 32%. En 1981, environ 40% des ménages occupaient le même logement pour une période variant de 1 à 5 ans. On dispose aussi d'informations sur la période de construction des logements; ainsi, plus des 2/3 des logements au Québec datent de plus de 10 ans (construction antérieure à 1971). D'autre part, 16% des logements nécessitaient, de l'avis des répondants, des réparations mineures et 7,6% des réparations majeures. Le nombre moyen de pièces par logement était de 5,3 en 1981 par rapport à 5,2 en 1971.

Une dernière caractéristique des logements concerne le principal combustible utilisé pour le chauffage. Au Québec, l'électricité a connu un remarquable gain de popularité entre 1971 et 1981, avec un taux d'utilisation en augmentation de 650%; en 1981, 44% des logements privés étaient chauffés à l'électricité contre seulement 8% en 1971. En contrepartie, la proportion des logements chauffés à l'huile a beaucoup diminué, de 79% à 46% entre

1971 et 1981. Dans l'ensemble du Canada, c'est le gaz qui est la source d'énergie la plus utilisée; on la trouve dans 38% des logements privés alors que, au Québec, seulement 7% des logements sont chauffés au gaz.

Quant aux frais d'habitation, le recensement fournit certains éléments d'information (voir tableau).

Ainsi, au Québec, la valeur moyenne du logement possédé était de près de 52 000 \$, soit plus de 20 000 \$ de moins que dans l'ensemble du Canada. Les paiements mensuels moyens pour le chauffage, les taxes et les versements hypothécaires se chiffraient, en 1981, à 356 \$; quant au locataire, il payait un loyer mensuel moyen (y compris l'électricité) de 262 \$.

Quelques conséquences des tendances observées

Nous avons présenté quelques informations de nature démographique et socio-économique, provenant du dernier recensement canadien de 1981; ces données permettent d'entrevoir certaines modifications du marché potentiel pour différents biens et services. Donnons quelques exemples.

Tout d'abord, il faut retenir que l'augmentation du nombre de familles à double revenu et la diminution de la taille des familles et des ménages amèneront de *plus grande disponibilité de revenu*. On peut aussi penser que la participation plus grande des mères au marché du

travail entraînera *des besoins en services de garderie* et *des horaires plus flexibles*, tant pour les heures de travail que pour le magasinage; la demande pour des services ménagers comme l'entretien de la maison, le lavage, le ménage s'accroîtra également. La taille réduite des ménages entraînera une augmentation de la demande pour des produits vendus en plus petites quantités, surtout dans le secteur de l'alimentation. On peut aussi prévoir que *les maisons et les logements en copropriété et les appartements de petites dimensions seront de plus en plus en demande*; la popularité de tous genres de logements en copropriété aura pour effet de comprimer la demande pour les articles destinés à l'entretien des propriétés individuelles (tondeuses, souffleuses, outils de jardinage, etc.), mais pourra accroître la demande pour ce genre d'objets destinés à l'entretien à l'échelle industrielle et pour les services commerciaux d'entretien. Enfin, à cause de la popularité des petites unités d'habitation, les Québécois opteront pour des meubles plus petits convenant davantage à leurs besoins.

On pourrait bien sûr poursuivre cet exercice, mais il serait toutefois préférable d'analyser les données présentées ici au sein d'unités géographiques plus restreintes (sous-régions, ville, quartier de ville, etc.) de manière à mieux cerner et à mieux servir le type de clientèle qui nous intéresse plus particulièrement.

Étapes de l'histoire des coopératives

par Alexandre Laidlaw*

Si nous traçons l'histoire des coopératives telles qu'elles se sont développées dans les différents pays, nous constatons qu'elles sont passées par trois stades de croissance et de modifications, avec chaque fois une crise à traverser et surmonter.

La première fut une crise de crédibilité. Au début, rares étaient les gens qui croyaient aux coopératives ou leur accordaient leur confiance. Pour beaucoup d'entre eux, l'idée même de la coopération tenait de l'improbabilité. Après tout, le fait de posséder, diriger et faire fonctionner des entreprises concernait uniquement les hommes d'affaires et non les petites gens. Dans certains pays, la promulgation d'une législation propre aux coopératives demanda beaucoup de temps. Partout où elles prirent racine, il leur fallut pour pouvoir vraiment éclore la foi et la ténacité d'une petite équipe de pionniers. Là où elles reçurent aide ou encouragement, quand cela était, ce fut souvent d'une manière paternaliste, de la part de personnes détenant des fonctions élevées et influentes, parmi lesquelles certaines étaient persuadées dans le fond que l'idée coopérative n'irait pas très loin.

Mais petit à petit l'idée coopérative finit par convaincre les incrédules. Sa crédibilité était acquise et la crise terminée. Dans l'esprit des couches populaires, la coopération devenait une bonne et noble cause.



Mais survint alors une deuxième crise, que nous appellerons une crise de gestionnaires.

Certes, les coopératives étaient reconnues pour leur utilité et leur valeur, mais qui allait les administrer et les équiper des compétences professionnelles et commerciales indispensables? En fait, dans de nombreux pays et durant une génération, sinon deux, les coopératives devinrent quasiment synonymes d'entreprises défaillantes, s'effondrant et disparaissant par centaines. Si par aventure elles tenaient encore pied elles souffraient de carences chroniques, à savoir, la médiocrité de leur gestion, de leurs prestations et de leurs résultats.

Mais petit à petit cette crise fut elle aussi surmontée. Le Mouvement commença à s'attirer en grand nombre de jeunes cadres compétents et bientôt son image changea. Les coopératives étaient aussi capables que les autres formes d'entreprises d'être efficaces, modernes et en cadence avec l'évolution et de plus en plus nombreux furent les gestionnaires déjà pourvus d'expérience qui entrèrent au service du Mouvement pour y faire carrière avec satisfaction durant toute leur vie professionnelle.



Dans la plupart des pays, surtout dans le monde occidental, il n'y a plus de crise dans la direction des coopératives telle qu'elle existait il y a cinquante ans.

Mais aujourd'hui, alors que nombreux sont les systèmes coopératifs, de types divers, bien implantés, ils sont confrontés à une troisième crise, que nous appellerons une crise idéologique.

Cette crise, c'est un doute obsédant quant au sens véritable des coopératives, et nous en sommes maintenant à nous demander si elles remplissent réellement un rôle distinct et spécifique et si elles constituent vraiment une forme originale d'entreprise. En effet, si elles ne font rien d'autre que de concurrencer les autres types d'entreprises sur le plan de la rentabilité commerciale, est-ce suffisant pour que leurs sociétaires se sentent fondés à leur donner soutien et fidélité?

De plus, si le monde se transforme, parfois de manière étrange et insolite, les coopératives doivent-elles suivre le même chemin ou ne devraient-elles pas au contraire faire mouche dans une autre direction en visant à créer un ordre économique et social d'une autre sorte?

* Extrait de *Les Coopératives en l'an 2000*, document présenté au congrès de l'Alliance Coopérative Internationale à Moscou, en octobre 1980.

Le texte qui suit se propose d'expliquer en quoi consiste la garantie appelée « nantissement », utilisée fréquemment par les diverses institutions financières.

Le nantissement est un mode de garantie mis à la disposition des institutions financières pour leur assurer un lien sur certains biens appartenant à l'emprunteur; dans certaines formes de nantissement, il est permis à l'emprunteur de conserver la garde et l'usage des biens ainsi donnés en garantie.

Durant la période de validité du nantissement, l'emprunteur demeurera propriétaire des biens nantis en faveur de l'institution financière et ce n'est qu'advenant le non-respect des obligations par l'emprunteur que l'institution financière pourra exiger de l'emprunteur qu'il lui fasse remise des biens nantis.

Nous traiterons ici de trois types de nantissement exceptionnels qui n'exigent pas la dépossession du bien nanti par l'emprunteur, soit les nantissements agricole, forestier ou commercial.

LE NANTISSEMENT

par Alain Lacroix*

Nantissement agricole et forestier

Les articles 1979 a) à 1979 b) du Code civil de la province de Québec édictent les règles des nantissements agricole et forestier. Qui peut accorder des nantissements agricole et forestier?

Les personnes capables de consentir ces types de nantissement sont celles qui tirent des revenus de l'exploitation agricole ou forestière ou de l'élevage d'animaux de ferme. Les biens pouvant être donnés en nantissement sont, par conséquent, les animaux de ferme et les produits présents et à venir de l'exploitation ainsi que la machinerie et l'outillage agricoles et forestiers.

À quelles occasions ces types de nantissement peuvent-ils être accordés?

Une personne peut accorder un nantissement agricole ou forestier lorsqu'une institution financière lui consent un prêt pour un terme n'excédant pas 15 ans. S'il s'agit de garantir une marge de crédit, la période de remboursement ne devra pas dépasser 5 ans.

* M. Lacroix est avocat au secteur des affaires juridiques de la confédération.

Ce prêt ou cette marge de crédit peuvent être consentis soit à la personne qui tire des revenus de l'exploitation agricole ou forestière soit à un tiers dont les revenus proviennent d'un même type d'exploitation. Cependant, si le nantissement forestier ou agricole est consenti par une tierce personne, les revenus de cette personne devront provenir de l'exploitation agricole ou forestière.

Nantissement commercial

Le nantissement commercial, quant à lui, est permis et sera valide s'il est consenti par une personne ayant la qualité de commerçant. Qu'entend-on par « qualité de commerçant »?

Le terme « commerçant » n'est aucunement défini dans le Code civil aux articles traitant du nantissement commercial, ni dans aucune autre loi en vigueur présentement.

Cependant, les tribunaux ont statué à plusieurs occasions que le terme « commerçant » s'applique à une personne physique ou à une corporation ou société dont l'activité principale est d'acquérir des objets

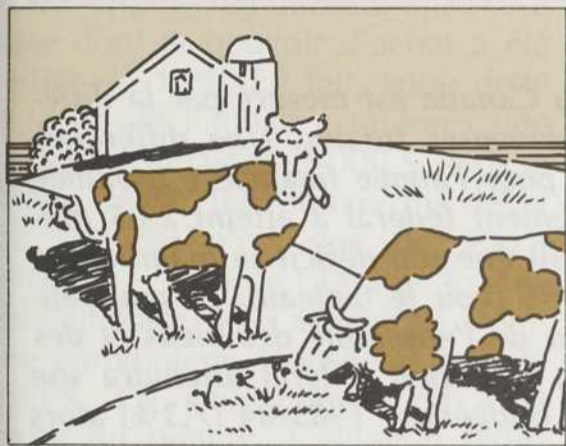
dans le but de les revendre et de spéculer sur les biens temporairement entrés dans son patrimoine. Il faut aussi que cette activité soit la principale source de revenus du commerçant. Il est à noter que les institutions financières doivent être extrêmement prudentes quand il s'agit d'établir si, oui ou non, une personne est un commerçant; par conséquent, chaque cas doit être analysé individuellement selon les critères établis précédemment.

Les biens pouvant être donnés en garantie par le nantissement commercial sont l'outillage et le matériel d'équipement professionnel du commerçant.

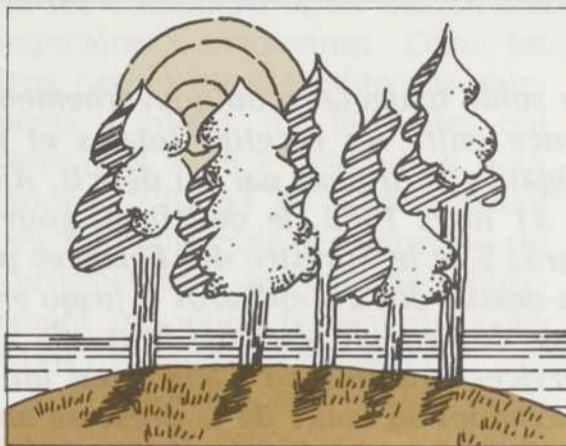
Comme pour les deux autres types de nantissement que nous avons vus précédemment, un commerçant pourra accorder à une institution financière un nantissement commercial, pour un prêt ou une marge de crédit. Dans les deux cas cependant, le terme ne devra pas dépasser 10 ans.

Formes des nantissements

Les nantissements agricole, forestier et commercial doivent être constatés par acte notarié ou par acte sous seing privé et doivent être de la même époque que l'ouverture de crédit ou le prêt qui est accordé. En effet, les tribunaux ont statué que *le nantissement qui serait accordé uniquement pour acquérir une garantie additionnelle est invalide.*



Pour les nantissements agricole et forestier, l'acte de nantissement devra être enregistré au bureau d'enregistrement de la division où est situé l'immeuble; l'inscription se fera dans un registre prévu à cette fin. Pour le nantissement commercial, l'enregistrement s'effectuera dans la division où sont situés les biens ou dans la division d'enregistrement où est situé l'endroit où seront constatés les déplacements des biens donnés en garantie.



Il est également défendu à un créancier de vendre les biens de gré à gré, vu la nature exceptionnelle de cette législation et des règles strictes qu'elle impose.

Conclusion

Les nantissements décrits précédemment confèrent un privilège à l'institution financière qui pourra utiliser les procédures judiciaires



Les biens donnés en nantissement devront être énumérés dans l'acte et chacun des biens devra être décrit d'une façon précise afin de l'individualiser par rapport aux autres biens de même nature. Quand la situation le permettra, on devra indiquer soit le numéro de modèle ou le numéro de série du bien donné en garantie. Il est important de souligner que par le nantissement, l'institution financière pourra acquérir une garantie sur des biens appartenant à autrui, c'est-à-dire des biens qui seraient dans le patrimoine de l'emprunteur et qui auraient été achetés, à titre d'exemple, par contrat de vente à tempérament. Aussitôt que le bien aura été entièrement payé, il deviendra automatiquement assujéti au nantissement.

Pour les types de nantissement agricole et forestier, l'immeuble où se trouvent les biens nantis doit être décrit par son numéro de cadastre, s'il existe, sans qu'il ne soit nécessaire de décrire davantage les parties du lot.

Dans l'acte de nantissement commercial, on indiquera également le lieu où sont situés les biens ou, s'ils sont susceptibles d'être déplacés, le lieu de l'établissement dans la province où leurs déplacements seront ordonnés et constatés.

Réalisation des nantissements

Advenant défaut par l'emprunteur de remplir ses obligations, l'institution financière pourra, sans préjudice de tout recours, contraindre l'emprunteur à lui livrer, sur demande, les biens donnés en nantissement. Elle doit vendre ces biens à l'enchère, aux date, heure et lieu fixés dans un avis transmis sous pli recommandé ou certifié à la dernière adresse connue de l'emprunteur et après publication d'un avis au moins 3 jours avant la date prévue de vente, selon les règles qui sont prévues au Code de procédure civile de la province de Québec, à l'article 139.

Huit jours après la vente, l'institution financière devra rendre compte à l'emprunteur du produit de la vente et lui remettre tout surplus pouvant exister, et ce après l'acquiescement de la dette de l'emprunteur et des frais de vente.

Limite des nantissements

Les biens donnés en garantie par nantissement sont saisissables par les institutions financières pour ce qui leur est dû par l'emprunteur. Il ne pourra être convenu entre l'emprunteur et l'institution financière qu'à défaut de paiement les biens seront remis par dation en paiement.

normales et saisir les biens pour, ensuite, les faire vendre selon les règles édictées par le Code civil de la province de Québec.

Advenant une saisie par une tierce personne sur les biens donnés en garantie par nantissement, l'institution financière bénéficiaire du nantissement pourra faire valoir son privilège par une opposition devant le tribunal, afin de conserver la partie des sommes ainsi réalisées par la vente des biens par la tierce personne.

Il est à noter que le privilège accordé aux institutions financières bénéficiant d'un nantissement ne sera opposable au locateur d'un immeuble où sont situés les biens qu'à compter du moment où il lui aura été signifié copie du nantissement.

Finalement, on peut souligner que les coopératives ne peuvent encore accorder des nantissements sur les biens qu'elles possèdent. Cependant, le projet de loi no 56 de l'année 1982, qui a été adopté le 23 juin 1982, permettra, lorsqu'il sera en vigueur, aux coopératives de donner des nantissements pour garantir les prêts ou ouvertures de crédit dont elles pourront bénéficier.

La politique budgétaire canadienne, la reprise économique et les institutions financières

par Henri-Paul Rousseau*



Le solde budgétaire du gouvernement du Canada est mesuré par la différence entre les recettes totales et les dépenses totales. Une différence négative se traduit par un déficit. Ainsi, pour l'année financière terminée le 31 mars 1983, le déficit du gouvernement fédéral a atteint 23,5 milliards \$ et le Ministre des Finances prévoit que son déficit se maintiendra au-dessus des 20 milliards \$ jusqu'en 1986 (voir le tableau). En pourcentage du Produit National Brut (la valeur de l'ensemble des biens et des services produits au Canada en un an), le déficit fédéral atteindra son maximum au cours de la présente année budgétaire 1983-84 (7,3%) alors qu'il diminuera à 3,4% en 1985-86.

Les causes des déficits des gouvernements

Il est utile de distinguer trois causes de l'augmentation du déficit des gouvernements: l'effet du cycle économique, l'effet de l'inflation et l'effet des mesures discrétionnaires. Voyons de plus près.

L'effet de la conjoncture

Le solde budgétaire de l'État, on le sait, exerce une influence sur l'économie. Généralement, lorsque le déficit de l'État augmente, les dépenses du secteur privé augmentent, du moins à court terme. Il faut reconnaître cependant que la conjoncture économique influence la taille du déficit gouvernemental. En effet, en période de récession, le chômage est élevé et la croissance des revenus est faible. Les consommateurs réduisent leurs dépenses et leurs emprunts. Ils cherchent plutôt à augmenter leur épargne. Les entreprises ralentissent le rythme de leur production et réduisent leurs dépenses d'investissement. Bref, l'économie tourne au ralenti et l'État voit ses revenus diminuer. L'impôt sur le revenu des particuliers est réduit parce que les revenus croissent moins vite, et l'impôt sur les profits

des entreprises est faible parce que les profits des entreprises diminuent. Les entrées fiscales sont plus faibles à cause de la récession et l'on peut alors évaluer le manque à gagner du gouvernement qui est causé par la récession. De plus, en période de récession, le taux de chômage est élevé et l'État doit verser plus de prestations d'assurance-chômage; dans ce cas, également, il est possible de calculer l'excédent de dépenses dû à la récession.

Bref, en période de récession, les revenus de l'État sont plus faibles et ses dépenses sont plus élevées. C'est automatique. Ainsi, en effectuant le calcul de ce que seraient les revenus et les dépenses du gouvernement si l'économie n'était pas en récession mais fonctionnait avec un taux de chômage plus faible (disons un niveau de chômage moyen), on obtient le déficit du gouvernement fédéral corrigé pour le cycle économique. Par exemple, de janvier à décembre 1982, le déficit de l'administration fédérale s'est élevé à 21,1 milliards \$. La correction pour le cycle diminue ce déficit de 9,4 milliards \$, de sorte que le déficit corrigé pour le cycle s'élevait à 11,7 milliards (21,1 - 9,4 = 11,7).

* M. Rousseau est professeur agrégé au Département d'économie de l'Université Laval. Il est également membre du Groupe de recherche en politique économique.

L'effet de l'inflation

Faisons l'hypothèse, par exemple, que vous empruntez 1 000 \$ à votre Caisse populaire à un taux d'intérêt de 13% pour un an. Supposons qu'au cours de cette période le taux d'inflation est de 10%. Un an plus tard, vous remboursez votre emprunt en utilisant une monnaie dont le pouvoir d'achat a été réduit de 10%. En fait, votre dette à la fin de l'année a toujours une valeur *nominale* de 1 000 \$, mais sa *valeur réelle* (en dollars du début de l'année) n'est que de 900 \$ (1 000 \$ - 10% de 1 000 \$). À cause de l'inflation, vous avez donc, comme emprunteur, réalisé un gain de 100 \$. Ce gain correspond à la perte du prêteur. L'inflation redistribue la richesse financière des prêteurs vers les emprunteurs et c'est justement pour se protéger contre cette perte que les prêteurs (institutions et particuliers) exigent des taux d'intérêt plus élevés en période d'inflation. Reprenons notre exemple: la Caisse a touché 130 \$ en revenu d'intérêt: 100 \$ à cause de l'inflation (10% de 1 000 \$) et 30 \$ pour *l'intérêt réel* (3% × 1 000 \$). En d'autres mots, l'inflation crée

des distorsions dans la façon habituelle de comptabiliser les revenus et les dépenses d'intérêt et il faut utiliser une comptabilité qui corrige l'effet de ces distorsions. Or, la nécessité de tenir compte des effets de l'inflation sur la façon de mesurer les déficits gouvernementaux est criante. Voici pourquoi.

La dette du gouvernement fédéral est détenue en très large partie par les Canadiens et les institutions financières canadiennes. Dans les deux cas, la quasi-totalité des paiements d'intérêt sur la dette, qui s'élevaient à 16,7 milliards \$ pour l'année 1982-83 et représentaient 19% de l'ensemble des dépenses du gouvernement, se retrouve directement ou indirectement dans les mains des ménages canadiens.

Pour ces épargnants, comme l'exemple précédent l'a illustré, une partie de ces revenus d'intérêt constitue de l'intérêt réel et l'autre partie une compensation pour l'inflation. Or, *les épargnants ont justement tendance à ne pas dépenser cette partie de leurs revenus d'intérêt. Ils l'épargnent. C'est normal, ils veulent maintenir constant le pouvoir d'achat de leurs richesses financières. Dans ce contexte, la grande partie de ce que le gouvernement verse en intérêts sur sa dette*

se retrouve dans les comptes d'épargne des institutions financières et en placements sur les marchés financiers. C'est ainsi que la partie du déficit du gouvernement due à l'inflation peut être facilement financée parce qu'elle est épargnée par ceux qui touchent les intérêts sur la dette publique.

Il faut donc corriger le déficit gouvernemental en réduisant les paiements d'intérêt du montant dû à l'inflation, c'est-à-dire de la baisse de la valeur réelle de la dette du gouvernement. Ainsi, en 1982, la dette nette du gouvernement fédéral s'élevait à 64,8 milliards \$ et le taux d'inflation a été de 10,3% au cours de l'année. C'est dire que le gain réalisé par le gouvernement et dû à l'inflation a été de 6,7 milliards \$ (10,3% × 64,8 milliards \$). En soustrayant ce gain dû à l'inflation du déficit, l'on obtient un déficit corrigé pour l'inflation de 14,3 milliards \$ (21,1 - 6,7 = 14,3).

En bref, l'effet combiné de la correction pour le cycle (9,4 milliards \$) et de la correction pour l'inflation (6,7 milliards \$) fait passer le déficit observé de 21,1 milliards \$ à 5 milliards \$ en 1982.

Solde budgétaire du gouvernement du Canada

en milliards de dollars

	1982-83	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87
Recettes totales (ex.: impôts, provisions pour consommation du capital, etc.)	66,0	71,9	81,2	92,1	102,0
Dépenses courantes (ex.: transferts aux particuliers, subventions, salaires, intérêt sur la dette, etc.)	87,9	98,2	103,6	110,5	117,2
Dépenses d'investissement (ex.: construction d'une route, d'un édifice, etc.)	1,6	1,9	2,3	2,2	2,0
Déficit <i>en milliards de dollars</i>	-23,5	-28,2	-24,7	-20,6	-17,2
<i>en % du Produit National Brut</i>	-6,7%	-7,3%	-5,8%	-4,5%	-3,4%

Source: *Le plan financier*, annexe au discours du Budget, 19 avril 1983, Tableau 5.1.



**Le croissant noir
d'Alexander Calder**
Sculpteur, dessinateur et
peintre américain qui a con-
çu ce mobile.

L'effet des mesures discrétionnaires

Le déficit corrigé pour le cycle économique et l'inflation constitue une mesure des décisions discrétionnaires en ce qui concerne les dépenses et les impôts. Pour l'économiste toutefois, ce qui importe, c'est surtout l'évolution annuelle de ce déficit corrigé pour le

cycle et l'inflation. Ainsi, comme le souligne le document *Le déficit fédéral mis en perspective* (Ministère des Finances, avril 1983): de 1974 à 1978, l'aggravation du déficit a été causée par des mesures discrétionnaires comme un accroissement des dépenses trop fort par rapport à la croissance économique et des réductions discrétionnaires d'impôts. De 1979 à 1981, toutefois, c'est l'inverse qui s'est produit: l'importance du déficit par rapport au PNB a diminué parce que la croissance des dépenses a été plus faible et que les prélèvements fiscaux ont augmenté.

Ainsi, lorsque le Ministre des Finances projette un déficit de 28,2, 24,7 et 20,6 milliards \$ pour les années 1983-84, 1984-85, 1985-86, c'est qu'il prévoit que le chômage demeurera élevé, que l'inflation ne disparaîtra pas, que le prix du pétrole sera plus stable. C'est aussi parce qu'il injectera pour la relance économique quelque 4,2 milliards \$ d'une manière discrétionnaire au cours des prochaines années.

Les conséquences des déficits des gouvernements

Un déficit gouvernemental revêt deux aspects fondamentaux: l'excédent des dépenses sur les revenus stimule les dépenses du secteur privé alors que le financement du déficit augmente la demande de fonds dans l'économie.

Ainsi, un déficit gouvernemental qui réussirait à stimuler l'économie d'une façon vigoureuse sans provoquer une hausse des taux d'intérêt se financerait facilement parce que la vigueur de la reprise ferait augmenter rapidement et automatiquement les revenus de l'État tout en faisant diminuer les dépenses liées à la conjoncture (assurance-chômage). De plus, une reprise économique forte et des taux d'intérêt faibles faciliteraient le financement du déficit qui n'aurait pas été effacé par la reprise économique. C'est là une situation de rêve pour tout Ministre des Finances. Mais, le rêve n'est pas réalité!

Le déficit a un effet stimulant à court terme mais son financement peut entraîner une demande de fonds trop forte par rapport à l'offre à moyen terme. Il peut donc provoquer une hausse des taux d'intérêt et évincer les dépenses d'investissement du secteur privé. C'est là l'une

des raisons qui expliquent l'importance de l'aide aux investissements privés qu'a accordée le Ministre des Finances dans son budget du 19 avril dernier.

Le déficit du gouvernement fédéral, la reprise économique et les institutions financières

Dans la conjoncture actuelle de faible reprise de l'activité économique, le déficit de l'administration fédérale (tout comme ceux des gouvernements provinciaux) a et continuera d'avoir une incidence particulière sur la performance des institutions financières comme les banques, les caisses, etc.

En effet, si la politique budgétaire se traduit par une reprise économique caractérisée par un

faible taux de croissance de la consommation, de l'habitation et des investissements privés, les institutions financières posséderont, alors, comme c'est le cas présentement, beaucoup de liquidités à prêter. Elles devront acheminer largement ces fonds vers l'achat de titres gouvernementaux plutôt que de les prêter au secteur privé. La multiplication des prêts et des dépôts sera faible et la croissance de l'actif des institutions le sera aussi. Les bénéficiaires des institutions financières devront alors provenir surtout des écarts plus élevés entre les taux d'intérêt sur les prêts et les taux sur les dépôts, des frais de services plus élevés et d'une gestion rigoureuse des dépenses. C'est le scénario probable pour l'année 1983 et les institutions finan-

cières qui voudront augmenter leur part de marché devront réduire leurs écarts de taux d'intérêt afin de convaincre les gens d'affaires et les consommateurs d'emprunter maintenant.

En 1984, par contre, la reprise sera plus forte et la croissance de l'actif des institutions, sans être celle des années de forte inflation, sera plus vigoureuse. La concurrence réduira les écarts de taux d'intérêt. Les bénéficiaires des institutions seront surtout le résultat d'une diminution des pertes sur prêts, de la croissance du volume de prêts et, comme toujours, de leur capacité de maintenir leurs dépenses au plus bas niveau possible.



IL N'Y A PAS DE SUBSTITUT À L'ASSURANCE-VIE

par Claude Vaugeois*

Au point de vue financier, l'assurance-vie touche presque tous les Canadiens, à titre individuel; plus de douze millions d'entre eux sont titulaires de contrats. Avec les milliers de bénéficiaires qu'ils ont désignés, ils ne sont pas loin de représenter l'ensemble de la population adulte du pays. Au Québec, presque quatre millions de Québécois ont fait appel à l'assurance-vie dans la planification de leur sécurité financière et de celle de leur famille.

Les sommes ainsi placées en assurance-vie ont une double utilité. Elles permettent d'abord de garantir la sécurité financière future des contractants et de leur famille. Ensuite, distribuées sous forme de placements par les compagnies d'assurance-vie, elles contribuent à la vie économique de nos collectivités.

La Sauvegarde, propriété du Mouvement Desjardins depuis 1962, est l'une des plus anciennes compagnies d'assurance-vie canadiennes françaises. Depuis plus de quatre-vingts ans, elle assure la vie des Québécois en adaptant ses services et ses programmes de protection à l'évolution de notre société.

Principes de base de l'assurance-vie

Rappelons d'abord la base même de l'assurance-vie.

Les besoins premiers couverts par une protection d'assurance-vie sont ceux qui surviennent par suite d'un décès ou d'une invalidité ou au moment de la retraite. Ces besoins et les moyens d'y faire face sont différents d'une personne à l'autre. Chaque compagnie d'assurance-vie doit donc se doter de programmes flexibles d'assurances et de rentes afin de pouvoir adapter ses services aux nécessités de chacun.

Il n'existe pas encore de substitut à l'assurance-vie et négliger ce type de protection financière, c'est s'exposer soi-même ou exposer sa famille au risque permanent de perdre son acquis et d'être réduit à la dépendance. Il est donc très important de considérer l'assurance comme une des composantes essentielles de son portefeuille.

Baisse des primes

Depuis une vingtaine d'années, il y a eu une baisse appréciable du coût des assurances-vie et les consommateurs sont les premiers à profiter de cette situation. Cette réduction des primes est notamment la conséquence de la décroissance du taux de mortalité et de la confirmation par le corps médical de la plus grande longévité des non-fumeurs. En effet, les découvertes médicales ont fait baisser le taux de mortalité infantile en plus de prolonger la vie des personnes âgées. De même, la durée de vie plus longue des non-fumeurs a conduit plusieurs sociétés d'assurance dont La Sauvegarde, à leur consentir des tarifs réduits.

La hausse des taux d'intérêt a, elle aussi, permis aux compagnies d'assurance-vie de réduire le niveau net des primes en augmentant de façon notable les revenus de leurs placements. Enfin, le renforcement de la concurrence et la montée des sociétés d'assurance à caractère mutuel ou coopératif ont sans doute aussi contribué à l'amélioration du rapport qualité/prix des services d'assurance.

Les réalisations de La Sauvegarde

La société change et évolue constamment et une société d'assurance doit être sensible à tous les facteurs et à toutes les conséquences de cette évolution.

La Sauvegarde est donc attentive à l'évolution économique et sociale et suit de très près les transformations qui s'opèrent dans son secteur d'activités. Par exemple, elle n'a pas attendu les critiques récentes pour réagir, et de son propre chef, avant même que cela soit devenu un sujet d'actualité, elle a supprimé certains types de contrats qui étaient devenus désuets et ne servaient plus les intérêts de ses assurés. Ces contrats ont été remplacés par de nouveaux produits qui répondent mieux aux attentes des gens d'aujourd'hui.

En 1981, La Sauvegarde révisait ses régimes d'assurances et de rentes collectives dans le but de les rendre accessibles aux PME. Jusqu'à tout récemment, l'assurance collective était réservée aux « grosses » compagnies. Or, son régime *Ensemble* permet maintenant à des groupes de 3 à 25 personnes de profiter des avantages d'une assurance collective et ce, à un coût

*M. Vaugeois, assureur-vie agréé, est directeur du marketing des produits individuels à La Sauvegarde Compagnie d'assurance sur la vie.

avantageux. Par ailleurs, le régime *Perspectives* s'adresse à l'employeur qui désirerait instaurer un fonds de pension pour ses employés, quelles que soient les dimensions de son entreprise.

Parallèlement à la création de ces nouveaux produits collectifs, La Sauvegarde mettait au point un nouveau concept d'assurance-vie: *Triple Action*. Avec « Triple Action », les primes restent constantes tandis que le capital assuré et la valeur de rachat augmentent d'année en année. En cas de décès avant l'âge de 60 ans, la succession reçoit, en plus du capital assuré indexé et de la valeur de rachat, un montant égal à la valeur de toutes les primes payées. Encore aujourd'hui, La Sauvegarde est la seule à offrir ce nouveau concept d'assurance-vie.

De plus, par souci d'équité et de justice, La Sauvegarde a assorti la très grande majorité de ses produits de tarifs spécifiques pour les hommes et les femmes ainsi que pour les fumeurs et les non-fumeurs.

Très présente au sein de la collectivité québécoise, La Sauvegarde a toujours eu le souci de rejoindre le plus d'individus possible. Depuis 1966, elle collabore avec les dirigeants des Sociétés Saint-Jean Baptiste — aujourd'hui Sociétés

Nationales des Québécois — et assure quelque 117 000 membres de ces sociétés pour un volume d'assurance de 280 millions de dollars; elle offre également des services administratifs à ces groupes.

En 1977, de concert avec l'Assurance-vie Desjardins, La Sauvegarde lançait l'Assurance Populaire Desjardins. Cette forme d'assurance collective a été créée pour répondre aux besoins des membres des caisses. Ceux-ci peuvent donc y adhérer et procurer à leur conjoint et leurs enfants une protection d'assurance indexée à un coût très bas. Pour ce faire, ils n'ont qu'à remplir un formulaire très simple. Aucune preuve d'assurabilité n'est requise.

Toutes ces initiatives destinées à adapter les services d'assurance aux nouveaux besoins et à perfectionner les protections déjà offertes démontrent la nécessité, pour une société comme La Sauvegarde, d'être alerte et dynamique.

Les assureurs-vie

Beaucoup de questions se posent sur le sérieux et le professionnalisme des assureurs-vie. Toutefois, il y a plusieurs indices qui permettent au client d'évaluer la qualité des services offerts par ces derniers.

Lors d'une entrevue, un bon assureur-vie devrait systématiquement s'informer de la situation actuelle du consommateur et de ses objectifs. Il est également essentiel qu'il passe en revue le portefeuille d'assurance-vie de la personne rencontrée. Il devrait aussi procéder à l'évaluation de ses besoins. Bien entendu, tout cela se doit d'être fait dans un climat de confiance et de respect.

L'achat d'un contrat d'assurance-vie ne doit surtout pas être perçu comme une chose classée pour toujours. Est-il nécessaire de rappeler que la révision d'un programme d'assurance-vie doit s'effectuer au moins tous les cinq ans.

Les compagnies en général, et La Sauvegarde en particulier, attachent une très grande importance à la formation de leur personnel vendeur.

L'assureur-vie de carrière de La Sauvegarde, en plus d'évaluer la situation personnelle et les besoins financiers de ses clients, est en mesure de discuter de sujets aussi divers que les testaments, les conventions d'achat-vente, les actes de société, etc. En effet, par sa formation, il s'est préparé à une collaboration multidisciplinaire avec les avocats, les notaires, les comptables, les gérants de banques ou de caisses. L'expérience prouve qu'une bonne collaboration entre ces divers professionnels est souvent très profitable pour le client à servir.

En conclusion

La Sauvegarde est fière de sa progression continue. En 1982, ses ventes de nouvelles assurances-vie individuelles se sont accrues de 61%. C'est donc dire que le souci de l'entreprise d'adapter ses programmes d'assurances et de rentes aux changements de plus en plus nombreux et la qualité de son personnel portent fruit.

De plus, grâce à son rôle croissant dans la gestion de fonds de retraite et à ses engagements de plus en plus importants dans le prêt hypothécaire, La Sauvegarde élargit sans cesse sa participation à l'apport économique du Mouvement Desjardins dans la collectivité québécoise.



DES OUVRAGES UTILES...

par Benjamin Fortin*

Afin de souligner la valeur et le mérite des grands coopérateurs qui ont marqué le cheminement du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins, la Confédération propose au public une collection d'éducation populaire axée sur la contribution de ces grandes personnalités. Les trois volumes qui composent déjà la collection s'inspirent des objectifs suivants:

1 - présenter le profil humain des coopérateurs qui ont participé au développement du Mouvement Desjardins en dégagant leurs motivations profondes à servir leurs concitoyens;

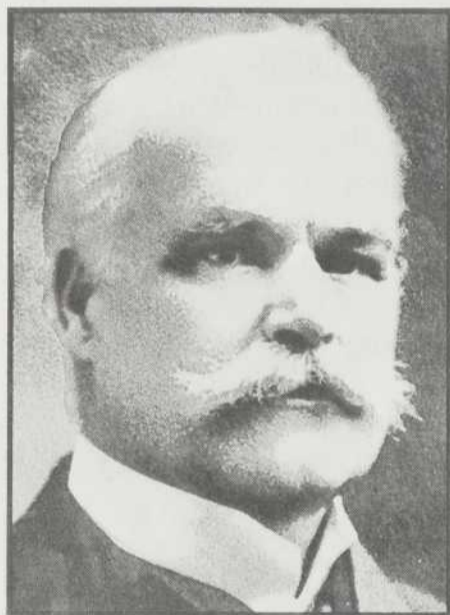
2 - faire connaître au-delà de nos frontières nos coopérateurs et leurs oeuvres, leur idéal et leurs activités;

3 - mettre à la portée des étudiants et de la population en général ainsi que du personnel et des administrateurs

du M.C.P.É.D. des documents simples et clairs de nature à les familiariser avec la pensée et la vie de ces coopérateurs.

Le style simple et vivant de l'auteur et les nombreuses anecdotes biographiques nous rendent les personnages attachants. Grâce à cette collection, nous pouvons revivre, à travers la vie de ces coopérateurs, presque un siècle d'histoire.

ALPHONSE DESJARDINS, un homme au service des autres



JACQUES LAMARCHE

Cyrille Vaillancourt Homme d'action Homme d'unité Coopérateur émérite (1892-1969)



JACQUES LAMARCHE

Émile Girardin Éminent éducateur Clairvoyant coopérateur (1895-1982)



JACQUES LAMARCHE

Parmi les hommes qui ont marqué la réalité sociale et économique du Québec, peu ont eu autant d'influence qu'Alphonse Desjardins.

Cet ouvrage veut permettre aux citoyens du Québec, et en particulier à ceux qui font confiance à la formule coopérative, de mieux connaître le visage humain du fondateur des caisses populaires.

Si Alphonse Desjardins est reconnu universellement comme le fondateur des caisses populaires, c'est Cyrille Vaillancourt qui a fait naître le regroupement des Unions régionales existantes en fédération. Il est considéré à juste titre comme le second fondateur des caisses populaires.

Les citoyens du Québec, et plus spécialement les coopérateurs, se souviennent de cet homme d'action et d'unité fort sympathique, un géant de la coopération.

La présente biographie prolonge la collection des bâtisseurs du Mouvement Desjardins. Émile Girardin fut le témoin actif de l'expression économique et sociale des caisses populaires ainsi que de la création ou de l'intégration de nombreuses institutions au sein du Mouvement. Il a pleinement mérité le titre d'éducateur et de coopérateur.

* M. Benjamin Fortin est documentaliste au service de documentation de référence de la Confédération.