

Ainsi parlèrent de la « Non-Intercourse Rule » X assureur et Z courtier d'assurances

Volume 6, Number 4, 1939

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1102908ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1102908ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

(1939). Ainsi parlèrent de la « Non-Intercourse Rule » X assureur et Z courtier d'assurances. *Assurances*, 6(4), 187–191. <https://doi.org/10.7202/1102908ar>

Ainsi parlèrent de la "Non-Intercourse Rule" X assureur et Z courtier d'assurances

187

* * *

Quelque part rue Saint-Jacques ou peut-être rue Saint-Jean, X, gérant d'une importante compagnie d'assurances, me reçut très aimablement dans son bureau. L'endroit était agréable, le fauteuil accueillant et l'hôte souriant. Mis de bonne humeur par une plaisanterie, celui-ci me tendit un cigare et attendit que je l'eusse allumé pour me demander le but de ma visite. Sans plus de façon, je lui dis que je voulais savoir où en était la question du *non-intercourse* dont on recommençait à parler un peu partout. Immédiatement, mon hôte devint sérieux. J'eus un moment l'impression d'avoir été indiscret. Puis, ses traits se détendirent et il commença à parler. Ce sont ses remarques que je résume ici aussi fidèlement que possible.

Et d'abord, me dit-il, comment peut-on rendre le sens de *non-intercourse*? Je lui suggérai « compartimentage des agents ». Il grogna un peu, remarqua que le mot n'était pas beau; puis l'admit tout à coup. Le compartimentage des agents n'est pas une idée nouvelle, dit-il; il existe chez nos voisins dans certains états et, au Canada, dans l'ouest où il donne des résultats excellents. Il consiste à réunir les agents et les courtiers en deux groupes isolés. Dans le premier entrent ceux qui

font affaires uniquement avec les compagnies syndiquées, c'est-à-dire celles qui ont adhéré à une association d'assureurs. Le second comprend ceux qui traitent uniquement avec les non-syndiquées. Cela est équitable, puisque ainsi les compagnies de l'Association ne voient pas leurs dossiers et leurs tarifs utilisés contre elles. Ce qui est injuste ajoute mon interlocuteur, qui a quitté son bureau pour se promener de long en large, sans se préoccuper du paysage que nous apercevons de ses fenêtres, c'est qu'à l'heure actuelle là où n'existe pas la *non-intercourse rule*, on utilise les renseignements que nous accumulons depuis plusieurs années sans prendre aucune part aux frais considérables de nos associations, sous le facile prétexte que tout appartient à tout le monde. Le tribunal est intervenu il n'y a pas très longtemps pour condamner une pratique inadmissible; mais il faut aller plus loin: on doit empêcher que nos collaborateurs fournissent eux-mêmes à nos concurrents, qui se refusent à défrayer leur part de la dépense, les renseignements que nous rassemblons à grands frais. Or, la meilleure manière de procéder, c'est de ne traiter qu'avec ceux qui consentent à ne pas traiter avec nos adversaires.

On dit parfois qu'en agissant ainsi, nous nous assimilerons à des trusts et que nous nous exposerons aux représailles ordinaires. Pour ma part, je ne vois pas en quoi on pourrait nous reprocher d'agir comme les sociétés d'assurance sur la vie qui lient leurs agents par contrat et les empêchent de placer ailleurs.

A ce moment-là, une secrétaire laide et maigre, comme on en trouve dans certaines études, entra dans la pièce. Au regard froid qu'elle me jeta, je sentis que le temps était venu de partir. Je m'arrachai du fauteuil profond et confortable et mon hôte m'accompagna jusqu'à la porte de son bureau. Ainsi se termina cette courte entrevue avec un homme qui, sachant ce qu'il voulait, ne pouvait concevoir que d'autres pussent raisonner autrement; ce qui est peut-être une des raisons du succès.

Piqué par la curiosité, je décidai d'entendre l'autre point de vue, celui du courtier, et je m'acheminai vers le bureau de Z, courtier d'assurances, qui habite quelque part dans les environs. Z était chez lui, derrière une cloison de verre, à côté d'un téléphone dont le son agaçant nous dérangerait jusqu'au moment où mon hôte avertit l'opératrice de suspendre les appels. Après s'être recueilli quelques secondes, il répondit à ma question d'une voix rapide, un peu étouffée; accompagné de ce mouvement des mains qui, chez certaines gens, est un complément nécessaire de la pensée.

189

Voici à peu près ce qu'il me dit.

« Une résolution de l'Ontario Fire and Casualty Insurance Agents' Association a remis à l'ordre du jour la question de la *non-intercourse rule* c'est-à-dire du droit pour les agents et courtiers de traiter indifféremment avec les compagnies syndiquées et non syndiquées. Actuellement, on laisse ceux-ci à peu près libres d'agir à leur guise. La concurrence est telle qu'on ne leur demande qu'une partie de leurs affaires, en fermant les yeux sur le reste. On sait très bien que les tarifs, les formules et les autres renseignements plus ou moins confidentiels passent d'un groupe à l'autre et que les sociétés non syndiquées bénéficient ainsi de données précieuses sans prendre leur part des frais du syndicat. Il arrive fréquemment qu'un agent d'une compagnie de l'Association s'annonce ouvertement représentant d'une compagnie indépendante. Le syndicat n'intervient que pour les agents régionaux ou généraux, qui ne sont pas censés accepter la représentation d'une société non syndiquée; mais il y a des exceptions, tels ceux qui représentent également un groupe de Lloyd's, London. Ce serait, semble-t-il, le premier problème à résoudre avant de régenter les agents et les courtiers. Il est tout à fait raisonnable de vouloir limiter l'utilisation de renseignements coûteux à ceux qui en paient les frais; mais il semblerait encore plus logique de demander aux membres mêmes du syndicat de donner l'exemple.

« Et même si on réussit cette première réforme, croit-on qu'on puisse empêcher le coulage qu'on déplore actuellement? Si, malgré tous les moyens coercitifs qu'on emploie, on parvient à ne rien enrayer — et je crois qu'on l'admettra facilement — comment peut-on espérer obtenir un meilleur résultat en compartimentant les intermédiaires. On n'empêchera jamais les relations d'à-côté, l'échange de renseignements sous le manteau. Et même si le courtier syndiqué est impeccable, comment va-t-on éviter que l'assuré ne s'adresse également à un courtier non syndiqué? Pour obtenir la concordance des polices, les deux devront s'entendre pour le choix des clauses à employer dans les formules descriptives. Et en admettant toujours l'entière discrétion du courtier syndiqué, ne peut-on imaginer que l'assuré lui-même soumettra ses polices au courtier non syndiqué et qu'ainsi celui-ci sera parfaitement renseigné?

« Avant d'aller plus loin, il conviendrait de se demander si le coulage des renseignements n'est pas organisé entre certaines compagnies syndiquées et non-syndiquées et s'il n'est pas souvent la conséquence d'un courant de réassurance assez nourri et à des taux fort peu orthodoxes. Il faudrait aussi s'informer si certaines compagnies syndiquées ne réassurent pas actuellement les profits de sociétés non syndiquées.

« Enfin, il faudrait se demander si le marché non syndiqué étant actuellement assez fort pour absorber une part beaucoup plus grande des affaires, on ne ferait pas un tort énorme aux compagnies syndiquées en détournant d'elles un grand nombre d'agents qui ne voudront pas abandonner une part importante de leur portefeuille.

« Voilà autant de questions qu'il serait bon de poser et d'étudier, me semble-t-il, avant de songer à de nouvelles coercitions, qui donneraient d'autres arguments à ceux qui, à tort ou à raison, établissent une relation entre les méthodes des syndicats de tarification au Canada et celles des trusts — les com-

bines, disent nos gens qui ne donnent pas à ce mot le sens de Milton quand il chante « J'ai ma combine . . . ».

« Il serait bon d'envisager froidement cette question de la *non-intercourse*, sans se laisser emporter par le ressentiment et sans s'illusionner sur les résultats de mesures draconiennes ».

Ainsi parla Z courtier d'assurances. Faut-il ajouter que je sortis de chez lui embarrassé? Peut-être le lecteur tranchera-t-il la question? Pour ma part, je garde un silence prudent. Et pour cause!

191



UN des plus importants facteurs des succès étonnants de la Dominion Life a été jusqu'ici sa manière on ne peut plus équitable et généreuse de rémunérer ses agents.

Aujourd'hui, tout le monde sait que les agents de la Dominion Life sont les mieux rémunérés et que, de plus, la Compagnie les associe à ses succès plus éclatants d'année en année.

The DOMINION LIFE ASSURANCE COMPANY

ÉDIFICE DOMINION SQUARE — MONTRÉAL

PAUL BABY
GÉRANT PROVINCIAL

ÉMILE DAOUST A. J. PINARD
GÉRANTS ADJOINTS

G. JOSEPH ROUSSEAU INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company