

## Faits d'actualité

G. P.

Volume 19, Number 1, 1951

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103193ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103193ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

P., G. (1951). Faits d'actualité. *Assurances*, 19(1), 1–9.  
<https://doi.org/10.7202/1103193ar>

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

Prix au Canada :

L'abonnement: \$1.50

Le numéro: .50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 311

507 Place d'Armes  
Montréal

---

19e année

MONTRÉAL, AVRIL 1951

No 1

---

## Faits d'actualité

par

G. P.

### I. — L'assurance-automobile et ses problèmes.

Depuis quelques années, l'assurance-automobile au Canada, comme ailleurs, présente un problème, sinon grave, du moins sérieux. Dans la province de Québec, les assureurs le résolvent sans difficulté, par une simple augmentation du tarif, en reportant sur le public le poids du jour, sans se soucier du lendemain, autrement que pour essayer d'éviter une perte immédiate. Nous avons déjà étudié les causes de l'augmentation des charges. Nous n'y reviendrons pas aujourd'hui. Nous nous contenterons d'indiquer comment le public tente de se défendre.

En assurance, comme ailleurs, le consommateur cherche d'instinct, sinon le bon marché, du moins le meilleur marché.

En assurance, en particulier, comme il se sent protégé par l'État, il se tourne vers les compagnies indépendantes d'abord, puis comme l'écart est faible vers Lloyd's, London, qui offre une différence d'environ 12% avec le tarif syndical. Et ainsi, d'année en année, Lloyd's reçoit une part de plus en plus grande des affaires traitées; ce qui, en période normale, ne manquerait pas d'ennuyer tous ses concurrents.

2

Une autre pratique commence de troubler un peu la quiétude des assureurs, dans l'ensemble, celle des groupes, des « flottes synthétiques », c'est-à-dire des ententes collectives, qui mettent des taux réduits à la disposition de certains groupes privilégiés, comme les associations d'automobilistes, les membres de certains clubs et les groupements professionnel, tels les médecins, les ingénieurs, les avocats, les chiropraticiens, les agronomes. En soi, ceux-ci ne présentent pas un risque particulièrement bon, à moins qu'ils soient choisis avec un soin extrême; ce qui est rarement le cas. Les réductions sont les bienvenues, toutefois, parce qu'elles apportent aux intéressés un dégrèvement, qui ne correspond pas à l'esprit de l'assurance, mais qui n'est pas négligeable pour celui qui en bénéficie. Dans l'Ontario, cette sorte de choses est défendue par la loi. Chaque assureur doit, en effet, appliquer à un risque identique, un taux identique. Comme elle n'est pas interdite dans notre province, le public intéressé en profite. On ne peut l'en blâmer, sauf qu'on crée ainsi, petit à petit, une tarification de classe qui contribuera à brouiller les cartes, si on n'y veille. La faute est sûrement à ceux qui croient qu'on résoud tout par des augmentations de prix. De son côté, le législateur comprendra-t-il un jour qu'en nous accordant les lois que nous lui demandons et, en les appliquant, il apportera la solution à un problème que l'assureur laissé à lui seul, ne résoudra jamais autrement que par des hausses de tarif, même s'il s'expose,

en dépassant la mesure, à des réactions qu'il sera le premier à regretter lorsqu'elles seront devenues incontrôlables.

## II. — La Caisse d'assurance-chômage.

L'assurance-chômage a été créée au Canada en pleine guerre, c'est-à-dire plus exactement en 1942. Ce qui a présidé à sa création, ce n'est pas l'intention de satisfaire un besoin immédiat, puisque le plein emploi régnait à cette époque comme à aucune autre; c'est plutôt le désir de venir en aide à l'ouvrier, à une époque où il en aurait besoin pour maintenir son pouvoir d'achat, tout au moins partiellement, sans recourir à l'aide directe, mode d'assistance aussi mauvais que coûteux, que nous avons subi après la crise de 1929. Le moment était propice. L'industrie étant très active, les patrons et les ouvriers étaient disposés à accepter leur part sans récriminer. En deux ou trois ans, on pouvait accumuler des sommes importantes destinées à nous permettre de faire face aux années creuses qu'on anticipait pour l'après-guerre. Le calcul s'est avéré juste, sauf que, par un remarquable rétablissement, on a pu éviter en bonne partie la période de dépression qu'on anticipait. Grâce à cela, la Caisse n'a cessé d'augmenter pour atteindre en septembre 1950, la somme de \$614,470,658.35. Il est intéressant d'étudier a) d'un côté, la part prise par l'Etat, par les employeurs et par les employés et b) de l'autre, l'augmentation graduelle des sommes accumulées d'année en année.

Voyons d'abord, la part contributive de chacun :

Employeurs et employés	Etat	Intérêt et profit sur la vente de titres.
En 1942		
\$ 36,435,609.05 (83.3%)	\$ 7,287,121.81 (17.7%)	\$269,268.74
En 1950		
104,432,415.94 (83.9%)	20,094,332.20 (16.7%)	\$269,268.74

La part de chaque groupe, à huit ans d'intervalle, reste donc à peu près stable. A noter l'importance croissante du

revenu de la Caisse, provenant des intérêts sur les capitaux accumulés et des profits réalisés à la vente des titres.

4 Il est curieux également d'étudier la marche des affaires depuis la fin de la guerre, en fonction des déboursés faits par la Caisse. Jusqu'à la fin de 1945, le chômage est faible à la faveur de la plus formidable activité à laquelle on ait assisté dans l'industrie canadienne. 1946, année d'adaptation, les commandes de guerre sont annulées ou cessent complètement, des usines ferment leur portes, le plus grand nombre hésite, renvoie du monde. En 1947, la réadaptation se fait, mais elle ne peut empêcher les prestations d'augmenter. Avec 1948, le cap est doublé, mais à certains moments de l'année les demandes de prestations drues. 1950 commence très mal, puisqu'en neuf mois, les prestations sont de l'ordre de \$85 millions, contre \$49 millions en onze mois, l'année précédente. La guerre de Corée, et peut-être la situation générale en juin, entraînent une reprise dans l'industrie. Aussi, les déboursés tombent-ils de 14 millions en avril à 3,849,000 en septembre.

Les sommes accumulées suffiront-elles à permettre à la Caisse de résister à une dure épreuve? Oui sans doute, pourvu que le chômage ne soit ni trop long, ni trop prononcé; pourvu aussi que l'inflation en n'entraînant pas une dépréciation trop accentuée ne vienne pas détruire en peu de temps, une des œuvres de prudence sociale les plus méritoires. C'est à cette conclusion qu'on arrive chaque fois qu'on se penche avec un peu d'anxiété sur l'avenir même immédiat de notre monnaie.

### III. — L'inflation, l'assurance-vie et l'Etat.

« *Life Insurance Underwriter is a bulwark against inflation* », lisons-nous dans une revue, qui reflète assez bien l'opinion des grands bonzes . . . de l'assurance sur la vie au

Canada. Et cette affirmation, à peu près textuelle, est suivie d'extraits de discours prononcés par les fonctionnaires supérieurs d'un certain nombre de sociétés d'assurances, qui tous signalent le danger que présente l'inflation pour l'assurance sur la vie. Ils ont raison de sonner l'alarme, mais peut-être auraient-ils dû le faire plus tôt, comme le suggérait notre excellent collaborateur Tadeusz Poznanski, dans un article paru dans le numéro de juillet 1950 de notre revue. M. Poznanski écrivait alors :

5

« Je ne me fais pas d'illusion que les compagnies d'assurance, malgré le fort montant des placements détenus par elles (l'actif des compagnies d'assurance canadiennes sur la vie est à l'heure actuelle d'environ cinq milliards de dollars) puissent exercer une grande influence favorable pour que le pouvoir d'argent se maintienne. Mais elles ne doivent ménager aucun effort pour faire valoir à qui de droit, leur point de vue. Elles devraient, à mon avis, mentionner plus souvent la fâcheuse influence de la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie sur tous les contrats de longue durée, et surtout sur les contrats d'assurance sur la vie. »

L'inflation est, en effet, pour l'assurance-vie un problème extrêmement grave au double point de vue technique et psychologique. Parce qu'elle enlève à la monnaie son essentielle stabilité en même temps que sa valeur, l'inflation apporte aux opérations d'assurance des perturbations très sérieuses dans le champ des placements et dans le coût d'administration. Au point de vue de l'assuré, elle contribue à enlever la confiance dans une monnaie dont le pouvoir d'achat va fondant. Comme le contrat d'assurance-vie ne s'adapte pas à la dépréciation, l'assuré se rend compte qu'il paie pour une protection dont l'utilité va décroissant; il est tenté de cesser de verser la prime parce que si celle-ci lui coûte un effort de moins en moins grand, par contre ce que le bénéfi-

cière en touchera représente une valeur de plus en plus faible. Et ainsi se trouve menacée d'anéantissement un effort de conviction, qui est le résultat d'un demi-siècle de propagande, de martellement régulier et, il faut le dire, de loyaux services. En effet, si l'assurance-vie a bénéficié de l'orientation qu'elle est parvenue à donner à l'épargne individuelle, elle a rendu de précieux services à ceux qui en ont bénéficié. Et c'est le plus grand nombre en Amérique.

6

C'est à cette menace que s'éveillent les sociétés d'assurance sur la vie depuis quelques mois.<sup>1</sup> Dire que l'agent d'assurance sur la vie est un rempart contre l'inflation, c'est exagérer l'importance d'un serviteur de l'épargne; mais c'est aussi tenter d'embrigader un grand nombre de gens dans la

---

(1) Il est curieux de lire à ce sujet la lettre du président de la Canadian Life Insurance Officers Association parue dans le numéro du 7 avril du Financial Post et la déclaration officielle qu'il a communiquée à ce journal pour son numéro du 14 avril. En voici un extrait qui a trait à la politique de placement des sociétés en réaction contre l'inflation: "Life insurance dollars are doing double duty in the campaign against inflation. Every dollar paid in premium is a dollar that does not compete with other dollars for scarce goods in the market and thereby increase the pressure on prices. This is the theme of the companies' current co-operative advertising. Also, in the hands of the companies, these premium dollars are invested in the expansion of our productive capacity and other essential facilities.

"Life insurance companies are now 'screening' their investments to help restrain existing inflationary pressures. They are doing all they can to restrain any unnecessary extension of credit.

"Investments for non-essential purposes are being curtailed in order to release the companies' resources in greater measure for the purpose of defense and for expansion in vital areas of production including public utilities, housing and municipal services.

#### Aid essential enterprises

"The companies, of course, are honoring their existing investment commitments, but on new investments they are preferring the more essential enterprise or development to the less essential and the productive to the non-productive.

"The task of restraining strong inflationary pressures is one of the most difficult and important in the whole realm of economic problems today. The companies recognize that they are in a special position to assist in this task. While the practices of individual companies will naturally show divergences, borrowers in all cases are being urged to exercise prudence and restraint and to supply themselves the highest possible proportion of the funds required.

"The companies have adopted these policies entirely on their own initiative. The companies individually are trying to make a useful contribution to the restraint of credit expansion in Canada by limiting their new investments within practical limits to the annual savings of their policyholders through life insurance. They hope that their action will assist in important ways to maintain and increase the strength of the Canadian economy in these unprecedented times."

lutte contre l'inflation et d'éveiller le public au péril qui menace les petites et les grandes économies, orientées vers l'assurance sur la vie, « réservoir de prudence, réservoir de sécurité », mais qui a un besoin essentiel de stabilité pour jouer pleinement son rôle.

C'est cela que l'on sent dans les milieux d'assurance sur la vie. Et c'est ce qui faisait dire à Monsieur E. C. Gill, vice-président de la Canada Life :

« However, any individual is indeed shortsighted who, confronted with the threat of rising price levels, decides to get rid of Government bonds, cash, life insurance, and other assets expressed in terms of dollars, with a view to replacing these entirely with stocks and physical properties. If such a course were followed by a great many, the dangers of inflation would be accentuated to the nation, its people and its institutions, including eventually those who might seem to temporarily profit ».

En toute sincérité, il faudrait ajouter que si le mouvement se répandait, il présenterait un danger réel également pour l'assurance sur la vie. Peut-être pourrait-on dès maintenant étudier la possibilité d'adapter le contrat d'assurance sur la vie à la monnaie fondante. Dans un continent où l'assurance a une telle importance, peut-être devrait-on plus qu'ailleurs tenir à conserver au contrat une valeur adaptée à celle de la monnaie par un indice d'appréciation tenant compte du pouvoir d'achat décroissant que le montant d'assurance représente. Pourvu que la marche de l'inflation monétaire ne soit pas trop rapide, peut-être pourrait-on ainsi conserver au contrat la faveur d'un public, souvent myope, mais pas toujours aveugle.

Il est intéressant de noter, en marge de la nouvelle attitude des compagnies d'assurance, les projets de l'État pour



lutter contre l'inflation. On les trouve exposés dans le dernier discours du budget prononcé en Chambre, le 10 avril 1951. Les voici résumés:

8 a) diminuer le personnel de l'Etat, mettre de côté certains projets non essentiels à la réalisation du programme de défense nationale, réduire les dépenses. Ainsi, note le ministre des Finances, le « budget des dépenses présenté au Parlement pour l'année courante accuse une réduction de 35 millions de dollars par rapport à celui de l'année dernière, en dépit d'un relèvement de plus de 10 p. 100 du niveau des traitements et salaires, d'une hausse du prix des matériaux et des frais de construction, et d'une augmentation de près de 40 millions de dollars aux chapitres des pensions de vieillesse, des allocations familiales, des accords fiscaux avec les provinces et de versements analogues qui augmentent automatiquement lorsque s'accroissent le chiffre de la population et de la valeur de la production. Il y a diminution du nombre des fonctionnaires des services administratifs ordinaires de l'Etat et, abstraction faite du domaine de la défense et des services connexes, le nombre des employés à l'égard desquels le Parlement est appelé à voter des salaires et traitements est inférieur d'environ 5 p. 100 à celui de l'an dernier. Cette réduction est possible grâce, en partie, à l'accroissement des heures normales de travail et à l'élimination de certains services et travaux. »

b) équilibrer le budget en s'en tenant « strictement à la méthode du paiement dit au fur et à mesure » pour l'année qui vient.

c) restreindre le crédit à la consommation, à la construction, à l'agriculture; restreindre aussi les prêts bancaires afin « de ne pas accroître davantage la somme des prêts bancaires et des avoirs en autres titres que ceux de l'Etat ». Et avec le concours de l'initiative privée, orienter la politique de place-

ments « de façon à favoriser de préférence les entreprises qui aident la défense nationale et la production essentielle ».

d) freiner l'expansion qui se manifeste dans le commerce et l'industrie depuis quelques années, sous la forme de constructions, d'outillage, d'installations nouvelles. Depuis cinq ans, note le ministre des Finances, « les immobilisations ont pris une importance sans précédent. Il y a un an, je ne croyais pas que le rythme de l'expansion, en 1950, dépasserait le maximum atteint en 1949, mais il y a eu augmentation de 14 p. 100 en valeur et quant au volume matériel de 7 p. 100. D'après les rapports préliminaires pour l'année 1951, les commerçants et les industriels se proposaient de majorer de 15 p. 100 par rapport à 1950, la somme consacrée aux immobilisation. » Tout cet effort doit aller à la défense. <sup>1</sup>

9

Le gouvernement se rend compte du danger que fait courir à l'économie, l'expansion actuelle, au moment où il se lance dans une politique de défense militaire qui va immobiliser une partie des ressources du pays, en fer et acier, particulièrement. Que donneront ses projets de restriction, que donnera cette nouvelle poussée de dirigisme qui nous amènera graduellement, sans doute, à une politique de contrôle des prix, des salaires et de l'économie, en général, au fur et à mesure que s'accentuera le programme de défense et d'armement ? Nous ne le savons pas et il ne semble pas que nous cherchions à le savoir, entraînés que nous sommes par des événements incontrôlables. Nous avons l'impression d'être pris dans un courant contre lequel il est impossible de lutter. Et ce sentiment d'impuissance est peut-être plus grave que tout, puisque nous ne songeons même pas à nous rebeller contre l'emprise menaçante de l'Etat en temps de paix.

---

<sup>1</sup> La déclaration du président de la Canadian Life Insurance Officers Association, reproduite en page six, indique bien que le mot d'ordre a été compris par les Assureurs.