

Les capitaux américains au Canada et l'assurance

J. H.

Volume 24, Number 1, 1956

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103315ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103315ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

H., J. (1956). Les capitaux américains au Canada et l'assurance. *Assurances*, 24(1), 14–18. <https://doi.org/10.7202/1103315ar>

Les capitaux américains au Canada et l'assurance

par

J. H.

14

On signalait récemment que la moitié des capitaux employés dans les entreprises industrielles au Canada appartenait à l'étranger.¹ C'était signaler brutalement un fait dont chacun imaginait l'importance sans s'être arrêté à en fixer l'exacte étendue. C'était aussi faire écho, sans le vouloir, à une campagne extrêmement violente conduite en Chambre fédérale par l'opposition et à une autre campagne faite dans la province de Québec non pas par l'opposition, mais par le gouvernement lui-même. Ce qui s'explique d'ailleurs fort bien dans l'un et l'autre cas; dans le premier un parti cherche à en renverser un autre et juge la question dans son ensemble et, dans l'autre, un gouvernement s'efforce de développer l'extraction de minerais et une production qui exigent des capitaux et une audace d'exécution et de conception, auxquels l'initiative indigène n'atteint pas toujours dans certains domaines où il en faut beaucoup.

Cette entrée massive de capitaux pose, au point de vue qui nous intéresse, la question de l'assurance des entreprises nouvelles ou de celles dont les actions sont achetées par nos voisins du Sud. Celles-ci seront-elles assurées par des sociétés canadiennes ou étrangères et par l'entremise de courtiers

¹ Le président de la Chambre de Commerce de Montréal dans le discours qu'il a prononcé à l'assemblée générale de la Chambre s'exprimait ainsi à ce sujet: . . . en 1953, 50 pour cent du capital placé dans l'industrie manufacturière était contrôlé à l'étranger, dont 43 pour cent aux États-Unis.

canadiens ou étrangers ? Pour les assureurs, la question ne se pose pas semble-t-il: elles seront garanties contre l'incendie par des sociétés étrangères en grande partie, car l'assurance contre l'incendie est traitée au Canada à raison de 73 pour cent, et peut-être davantage, par des compagnies dont le siège social est situé en Angleterre (37%) et aux États-Unis ou en Europe (36%).² Et pour les 27% qui restent, un bon nombre de sociétés dites canadiennes ne le sont en fait que de nom puisqu'elles font partie d'un groupe anglais ou américain ou puisqu'elles appartiennent à des capitaux français, suédois, norvégiens ou danois. C'est ainsi que dans ce domaine plus encore que dans n'importe quel autre au Canada, les affaires sont entre les mains des étrangers et les coutumes sont nettement inspirées de la pratique américaine, même si les cadres sont souvent anglais. À signaler, cependant, que l'élément canadien dans la direction joue un rôle important, surtout dans les sociétés américaines; ce qui est peut-être la solution la plus heureuse à un problème qui a des origines lointaines, puisque on le retrouve sous à peu près le même aspect il y a près d'un siècle, au moment de la Confédération. Chose curieuse, en assurance sur la vie, les sociétés et les capitaux canadiens ont mieux résisté, peut-être à cause d'une disposition de la loi des assurances qui, en défendant à une société d'assurance-vie d'acheter les titres d'une autre compagnie d'assurance-vie, a empêché les groupes de se constituer. En isolant les assureurs les uns des autres, la loi évite les concentrations d'intérêts, les fusions et le groupement de sociétés, qui rendent la faillite plus dangereuse et qui centralisent l'épargne dans quelques mains. Elle a permis aussi aux fondateurs de garder plus facilement le contrôle de leur société, en empêchant pendant longtemps les augmentations de capital. Et c'est ainsi que si l'assurance-vie est restée en grande partie canadienne malgré son prodigieux essor, l'assurance-incendie est restée le do-

² Pour les affaires relevant du contrôle fédéral.

maine des capitaux étrangers, malgré l'importance relative prise par certains groupes canadiens.

16

La question de savoir qui assurera contre le feu les entreprises américaines ou appartenant à des capitaux en majorité américains ne se pose pas, elle est réglée d'avance. Qu'on en pense ce qu'on voudra, il y a ici un marché fait en très grande partie d'entreprises étrangères, mutuelles ou par actions, qui se soumettent au contrôle gouvernemental et qui, de ce fait, ont légalement le droit de tirer le maximum des affaires disponibles. Les sociétés canadiennes n'en auront que la part que voudront bien leur accorder le groupe dont elles font partie et les courtiers avec lesquels elles font affaires. Ajoutons à cela que leur part sera limitée à ce que leur permettent d'accepter leurs ressources et leurs traités de réassurance, car c'est là un autre aspect important de l'assurance au Canada. Laissées à leurs propres moyens, les sociétés canadiennes n'ont pas actuellement les moyens d'absorber une forte part de l'assurance-incendie d'entreprises industrielles qui présentent un risque réel, malgré toutes les garanties accordées par une construction de meilleure qualité que la moyenne et des extincteurs automatiques qui sont censés fonctionner et qui fonctionnent dans 95 pour cent des cas. Si elles ne le peuvent pas, qui prendra la différence ? Sans vouloir faire l'éloge de l'assurance étrangère aux dépens des sociétés canadiennes, il faut bien admettre que parce qu'elles n'ont pas les ressources voulues, celles-ci n'ont généralement pas les moyens de tout absorber. A cause de cela, elles ne jouent pas dans l'assurance contre l'incendie tout au moins le rôle que, logiquement, on leur souhaiterait tant dans le marché lui-même qu'auprès des syndicats. Et c'est ainsi qu'elles seront dans un état d'infériorité, auquel il sera difficile de remédier, tant que leurs ressources en capital et réserve et tant que l'audace de leur direction ne leur auront pas permis d'attirer à elles une plus grande part des affaires traitées au Canada. Signalons immédiatement

que la chose est possible puisque les sociétés canadiennes l'ont réalisée dans d'autres domaines. Ainsi, dans l'assurance-automobile où les groupes sont moins influents, où le risque d'une catastrophe est moins grand et où le meilleur de l'affaire peut être conservé en ne retenant que \$5,000/10,000. pour les dommages corporels et \$1,000. pour les dégâts matériels, le reste revenant automatiquement au réassureur. Dans d'autres domaines également, la concurrence est plus facile et l'assurance canadienne peut espérer y trouver sa large part, surtout si elle veut bien mettre à la disposition du courtier le marché voulu et les moyens de l'utiliser; ce que font actuellement, nous nous hâtons de le dire, plusieurs sociétés canadiennes bien organisées et dirigées.

17

Cela nous amène à traiter de la seconde question que nous avons posée, au sujet de la part prise par les capitaux étrangers dans l'industrie canadienne.

L'avantage des capitaux étrangers dans un pays, c'est qu'ils apportent généralement à l'industrie une aide financière que ne peuvent lui donner les financiers ou les épargnants nationaux. Avec eux viennent aussi des techniciens, des techniques et du matériel des pays qui fournissent les moyens matériels de l'exécution. Que dans le choix du courtier d'assurance, les dirigeants de l'entreprise subissent la même influence extérieure, il n'y a pas à s'étonner. Que l'affaire revienne à un cabinet de courtage ayant son siège aux États-Unis, il n'y a à cela rien de surprenant puisque la maison à succursales multiples n'a qu'à utiliser ses relations au siège social pour obtenir l'affaire dès qu'elle est annoncée. À moins qu'il semble plus sage pour la nouvelle entreprise d'avoir sur place un courtier qui jouisse d'une influence politique ou autre à l'un des trois échelons: municipal, provincial ou fédéral; à moins aussi que la nouvelle entreprise ne veuille pas soulever contre elle le mouvement d'opposition que la concentration des entreprises ne manque pas de déclencher périodiquement dans tout

pays où existe la liberté de parole et de pensée et où la petite et la moyenne entreprise sont suffisamment éveillées et préparées pour se défendre.

18

A moins, et c'est par là que nous voulons terminer, que certains courtiers locaux soient suffisamment bien organisés pour demander et obtenir qu'on leur confie une part ou la totalité des affaires. Il y a là, croyons-nous, la seule solution sérieuse au problème que pose aux courtiers d'assurance canadiens l'entrée en masse des capitaux américains. Parce qu'ils entraînent un déplacement d'influence, il faudra s'adresser à ces capitaux en essayant d'utiliser non pas des influences politiques toujours aléatoires, mais des arguments que comprennent très bien les hommes d'affaires de tous les pays: la compétence et la bonne organisation. Reste la question du prix de l'assurance. Et c'est de ce côté que la lutte sera âpre. Il ne faut pas se le cacher la concurrence n'est pas facile quand on entre en lutte avec des courtiers qui, par leur énorme chiffre d'affaires, ont accès à des marchés multiples et ont des trucs de métier nombreux. Mais l'expérience a fréquemment démontré que le courtier local peut faire face à la concurrence s'il connaît le métier, car l'expérience indique aussi que la multiplication des succursales ne facilite pas le contrôle qu'un bureau sérieux exerce lorsqu'il est bien suivi et bien administré.

« It's all in the game », disent nos amis anglais. C'est juste, et c'est un autre aspect de la bataille qui se livre dans tous les domaines et à tous les degrés pour obtenir et conserver les affaires. C'est ce qui en fait à la fois le risque et l'intérêt.