

## Bienfaits et méfaits de la concurrence

Gérard Parizeau

Volume 30, Number 2, 1962

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103446ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103446ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

Parizeau, G. (1962). Bienfaits et méfaits de la concurrence. *Assurances*, 30(2), 69–85. <https://doi.org/10.7202/1103446ar>

# ASSURANCES

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

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :  
L'abonnement : \$2.50  
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :  
Ch. 216  
410, rue St-Nicolas  
Montréal

69

---

30e année

Montréal, Juillet 1962

No 2

---

## Bienfaits et méfaits de la concurrence<sup>1</sup>

*par*

GÉRARD PARIZEAU

La concurrence est pour l'assurance un des problèmes à la fois les plus importants et les plus troublants. Comme tous les domaines, l'assurance ne peut se développer normalement que si elle est poussée de l'avant par une force plus grande que son inertie — qui est lourde. L'assurance est attirée ou retenue, en effet, par les usages, par la tradition qui s'est établie au cours des siècles et qu'ont pieusement ou paresseusement entretenue les générations d'assureurs qui se sont succédé depuis le XVIIe siècle, par exemple, en assurance contre l'incendie. Si le dix-septième siècle est, en Europe, une extraordinaire étape de la pensée et de la civilisation avec Racine, Molière, Pascal et Versailles, c'est aussi le moment où, effrayés par les ravages que causait le feu dans des villes

---

<sup>1</sup> Texte d'une conférence faite à l'Association professionnelle des Industriels, le 12 juin 1962.

70

pittoresques, mais encombrées et très exposées, des hommes plus modestes, mais utiles, ont imaginé en Angleterre la répartition des sinistres entre le plus grand nombre pour neutraliser l'effet individuel, alors que Pascal leur apportait les éléments du calcul des probabilités. Ils ont créé une manière de faire qui a résisté au temps et qui s'est modifiée par à-coup en offrant une extraordinaire résistance au progrès, au changement, à l'évolution même normale. Pour ne donner qu'un exemple pris dans notre province, sait-on que la loi de l'assurance contre l'incendie permet d'avoir vingt-cinq livres de poudre à canon dans sa maison, mais qu'elle défend de faire usage d'extraits du pétrole, sauf du kérosène et, encore, pour des fins d'éclairage seulement. Et pourquoi ? Parce que le législateur n'a pas trouvé à propos de modifier les dispositions prises à une époque où l'on faisait ses cartouches et où le mazout n'avait aucun des usages actuels. Pour adapter le contrat aux besoins de l'usager contemporain, il a fallu ajouter certaines clauses; mais la loi reste dans sa forme initiale, avec des conditions nouvelles logées un peu partout et imprimées dans la police avec des encres multicolores qui en font un document plaisant à l'œil, mais ardu à comprendre pour le non-initié qui l'aborde avec témérité. Il y a eu également un moment au Canada où on pouvait dire à la clientèle: les administrateurs examineront les propositions d'assurance qu'on voudra bien leur soumettre de deux heures à quatre de l'après-midi, les mardi et jeudi de chaque semaine. C'était la belle époque où la concurrence n'existant pas, on pouvait inviter le chaland à se présenter à heure fixe pour soumettre son cas particulier. Depuis, dans ce domaine comme ailleurs, les choses ont bien changé. Il y a actuellement dans la province de Québec quelque cinq cent cinquante-six assureurs qui traitent d'assurance contre l'incendie. C'est beaucoup pour une population de cinq millions d'âmes. C'est beaucoup parce que les affaires disponibles augmentent len-

tement, sauf en période d'inflation où les capitaux assurables subissent une hausse correspondant à celle des prix; sauf également quand les assureurs parviennent à convaincre l'assuré de se garantir pour des sommes plus élevées. Le marché de l'assurance est travaillé par deux influences contradictoires: le désir de l'assuré de se garantir pour des sommes aussi faibles que possible et les besoins de l'assureur qui, pour ne pas être déficitaire, doit demander des primes correspondant à des sinistres accrus par la hausse des prix. Si les capitaux assurés ne suivent pas une augmentation proportionnelle, l'assureur se trouve devant des primes insuffisantes, surtout s'il a diminué ses tarifs imprudemment pour essayer de faire face à ses besoins accrus de production. C'est ce qui s'est passé, n'est-ce pas, de 1954 à 1956. A partir de 1959, par la vertu d'un charme soudain, la concurrence a cessé presque entièrement. D'un commun accord, les assureurs ont augmenté leurs tarifs. Ils ont juré sur l'autel de la fidélité professionnelle qu'on ne les y reprendrait plus à diminuer leurs taux sans tenir compte de leurs frais, simplement pour augmenter leur chiffre d'affaires. Il est vrai qu'ils étaient poussés dans la voie de la vertu tarifaire — si j'ose m'exprimer ainsi — par des instructions venues de sièges sociaux lointains, mais affolés par des déficits techniques en cascade. Pour l'assureur, la crainte du déficit d'exploitation est le commencement de la sagesse. S'il est individuel ou tout au moins s'il est limité à un petit nombre, il n'effraie pas parce qu'on sait que tout le monde y est exposé, quitte à le combler par le rendement ou les profits du portefeuille-titres. Pourvu que, comme en 1957, le déficit d'exploitation ne s'accompagne pas d'une chute des cours. Les assureurs commencent à prendre la situation au sérieux quand le déficit atteint le plus grand nombre et, surtout, quand il menace de devenir chronique ou quand il draine une part trop grande des réserves. Ce fut le cas de 1957, par exemple, où l'on sentit que le vent du

désastre menaçait de souffler sur l'assurance contre l'incendie, quand on connut les résultats de l'année. Ils étaient bien mauvais. Qu'on en juge par ces quelques chiffres relatifs au déficit d'exploitation de 1956 à 1958 pour les assureurs assujettis au contrôle fédéral, qui touchent plus de quatre-vingts pour cent des primes:

72	1956	\$23 millions
	1957	78 "
	1958	8 "

Alors que partout ailleurs, on avait augmenté les prix, l'assurance contre l'incendie avait diminué les siens sans tenir compte des sinistres croissants.

Dans un conseil d'administration auquel j'assistais vers ce moment-là, quelqu'un dit avec conviction: "Mais ne serait-il pas tout simple de s'entendre entre assureurs? Dans le domaine où je suis, quand les choses se gâtent, les plus forts se réunissent et conviennent de remonter les prix et de fixer des limitations à la concurrence, autant que possible dans le cadre de la loi de prévention des pratiques restrictives du commerce." En s'exprimant ainsi, notre interlocuteur ne tenait pas compte de la concurrence extrêmement âpre qui existe quand quelque 556<sup>1</sup> assureurs se divisent un marché restreint et quand le plus grand nombre reçoit ses instructions de l'étranger. Avant que tous s'entendent pour faire face à la crise, il faut que la perte soit lourde et que tous se sentent menacés. Si la plupart des assureurs sont groupés en syndicats et si l'un d'entre eux exerce une influence considérable sur ses membres, le mouvement d'ensemble est d'autant plus lent qu'en dehors du syndicat existent des éléments nombreux, forts, agissants et qui ne cèdent que devant l'urgence. Il aura fallu trois ans pour corriger une situation difficile qui menaçait l'existence même d'un assez grand

---

<sup>1</sup> Soit, en 1961, 260 pour les sociétés à fonds social et mutuelles et pour Lloyd's — et 296 pour les compagnies mutuelles de comtés, de municipalités et de paroisses.

nombre d'assureurs dont les réserves étaient insuffisantes pour leur permettre de faire face à des déficits répétés. Car si la concurrence est nécessaire dans l'assurance, comme ailleurs, elle a des conséquences d'autant plus graves qu'elle peut entraîner la perte des capitaux des actionnaires aussi bien que ceux des assurés. La faillite d'une entreprise industrielle ou commerciale a toujours des conséquences sérieuses, mais elle n'a pas des résultats aussi directs sur une foule de gens qui, en toute confiance, ont demandé à l'assurance la garantie de leurs capitaux menacés. C'est en songeant à cet aspect social de l'opération que l'État, tant provincial que fédéral, intervient pour empêcher les méfaits d'une concurrence effrénée. Si vous le voulez bien, nous verrons rapidement les dispositions prises par l'État pour mettre les capitaux à l'abri autant que possible. Je terminerai en vous exposant comment certaines entreprises de la province de Québec ont procédé, à la faveur d'une concurrence décroissante depuis trois ans, pour mettre la main sur un chiffre d'affaires considérable dans le cadre des prescriptions gouvernementales. Je vous montrerai également comment, pour d'autres, la médiocrité des capitaux et des réserves, jointe à l'insuffisance des tarifs et de la direction ont été fatales. Ainsi, je pense que je vous indiquerai assez bien comment la concurrence, comme la langue d'Ésope, peut être une très bonne et une très mauvaise chose dans le domaine qui m'occupe. Tout cela, vous le savez bien, vous qui en profitez ou en souffrez selon les temps et les lieux, mais peut-être vous aura-t-il intéressé d'envisager des problèmes différents des vôtres.

Dans votre métier, on vous laisse à peu près libre de vous enrichir ou de vous ruiner. Seuls vos créanciers et vos actionnaires peuvent s'en plaindre. Dans le domaine de l'assurance, l'État intervient au départ de l'entreprise et au cours de son existence. Il joue le rôle du mentor, non celui que l'Antiquité avait imaginé, c'est-à-dire le compagnon qui suit



74 l'adolescent dans sa vie pour le guider, le former, lui ouvrir les voies de la Connaissance. En assurance, le mentor que le législateur a indiqué n'est pas le guide, aimable, disert, savant qu'a été Fénelon par exemple pour le duc de Bourgogne, c'est un haut fonctionnaire qui est là pour montrer la voie étroite prévue par la loi. *Dura lex, sed lex*, dit un vieil adage. La loi est précise. Elle indique la capitalisation minima: le surintendant pouvant exiger davantage. Elle laisse ouvrir les portes, annoncer, émettre des contrats, faire des placements, régler les sinistres, mais le Surintendant exige auparavant la souscription et le versement d'un capital minimum ai-je dit; il demandera \$300,000 par exemple, à Ottawa. Il imposera aussi — à Québec cette fois — des contrats-type dont les clauses sont fixées par lui. Si le contrôle n'indique pas les placements mêmes, il demande qu'ils soient faits dans un cadre donné. Comme il exige qu'on en calcule la valeur au 31 décembre, il pousse chacun à vérifier la liquidité avec un soin extrême.

Le Surintendant surveille les placements. Il ne plaisante pas sur leur valeur et leur nature. D'un trait de plume, il peut, en effet, les ranger parmi ce que l'on appelle, dans le jargon du métier, l'actif non agréé. Il est vrai que la loi accorde pour les placements non autorisés une marge de cinq pour cent de l'actif que les assureurs utilisent le moins possible. Ils évitent également d'immobiliser une trop grande part de leurs fonds dans des actions ordinaires par crainte des fluctuations de cours, dont la crise de 1929 a laissé un souvenir cruel. Ainsi, les sociétés canadiennes d'assurance sur la vie n'avaient qu'environ 5 pour cent de leur actif en actions ordinaires à la fin de 1961. N'est-ce pas un paradoxe que cette situation privilégiée de l'assureur disposant de capitaux qu'il se contente de placer, avec la moindre chance de hausse, dans des obligations et des créances hypothécaires. Il ne se justifie qu'en pensant au rendement immédiat, à l'échéance

du 31 décembre et à la sacro-sainte liquidité, à laquelle il tend comme l'ermite à la paix intérieure.

L'assureur sait aussi, et c'est ce qui généralement le rend sage, qu'il doit faire face aux réserves en fin d'exercice. Messieurs, vous êtes d'heureux mortels puisqu'en fin d'année vous pouvez considérer que votre revenu total vous appartient après avoir constitué les provisions que recommande la prudence élémentaire: réserve pour amortissements, pour créances douteuses, etc. Mais enfin un dollar pour vous vaut un dollar.

75

Par une contradiction un peu difficile à saisir au premier abord, pour l'assureur, un dollar de prime annuelle ne peut être compté que pour soixante cents et un dollar ne vaut que  $.33\frac{1}{3}$  dans le cas d'une prime de trois ans. Voici donc la situation d'un assureur-automobile et incendie. La première année, s'il a un revenu de \$100,000 de primes d'un an et \$100,000 de primes de trois ans, il ne peut considérer comme revenu:

- a) que \$60,000 pour les primes d'un an, ou 60%;
- b) que \$33,333 pour les primes de trois ans, ou  $\frac{1}{3}$  du revenu-primes;
- et c) disons \$2,000 pour les intérêts et les profits de placement, soit en tout \$95,333.

Avec cela, il doit payer des commissions disons de \$40,000 et des frais généraux et des taxes de \$40,000, sans compter les frais de première installation, que le Contrôle refusera de comprendre dans l'actif.

Avec un revenu de \$95,333, il doit faire face à des frais d'acquisition et d'administration de \$80,000, sans compter les sinistres qui lui demandent de 50 à 60 p. cent des primes acquises. La deuxième année, sa situation sera meilleure, il est vrai, puisqu'il retrouvera un tiers des primes triennales



et 40 p. cent des primes annuelles entrées l'année précédente. Elle ne sera saine, cependant, qu'à deux conditions:

a) qu'il n'ait pas été trop pressé à faire entrer des affaires. C'est là que nous retrouvons la concurrence dont, en assurance, on parle toujours avec une certaine crainte, comme une mère d'un fils difficilement contrôlable,

76 a) que ses résultats aient été bons. Or, si l'assurance a certaines règles de prudence et de sélection, elle va un peu au hasard comme on se promène dans un labyrinthe charmant, mais presque inextricable.

Alors, que faut-il que l'assureur fasse pour s'en tirer ? Il y a deux manières: soit accepter que son capital fonde momentanément comme beurre dans la poêle; ce qui n'est pas sain et ce que n'acceptera pas le surintendant fédéral tout au moins, qui n'aime pas les réserves fondantes; soit faire souscrire par ses actionnaires des actions avec une prime qui constituera un surplus dès le début de l'entreprise. Le surplus ira s'amenuisant tant que les affaires n'auront pas atteint le point d'équilibre: cet heureux stage auquel on atteint avec les ans et avec une relative stabilité ou tout au moins avec une croissance modérée des primes. L'assurance peut à ce point de vue être comparée à l'adolescent dont le costume doit être changé tous les ans si sa croissance est trop rapide. La croissance exagérée pose à l'assureur des problèmes d'adaptation, de transformation et d'orientation assez difficiles à moins qu'elle n'ait lieu dans une période d'abondance: chose rare, mais qui peut se produire comme nous le verrons un peu plus loin en parlant de certaines sociétés québécoises que l'on a développées au bon moment, avec un sens très sûr du risque.

Le surintendant des assurances surveille la réserve pour primes non acquises, comme nous l'avons vu. Il sonde aussi

périodiquement la réserve pour sinistres en cours de règlement: sorte de boîte à surprises dont on peut attendre tout, de l'insuffisance à l'excédent. Rien n'est plus difficile à estimer que le sinistre à régler. S'il s'agit d'un incendie, l'évaluation est relativement simple à quelques milliers de dollars près. Pour un sinistre automobile ou de responsabilité civile, l'opération est beaucoup plus complexe. Que décidera le tribunal? Quelle sera l'indemnité, à combien s'élèveront les frais? Comme la boule de neige qui grossit en dévalant la pente, ceux-ci vont croissant avec les procédures, contre-procédures, délais et notes d'honoraires. Aussi la réserve pour sinistres en voie de règlement est-elle une sorte de boîte de Pandore dont on ne sait pas très bien ce qui sortira. Dans une vente ou une liquidation, elle est à la fois la grande difficulté et le grand point d'interrogation. Si elle est très insuffisante, et il est facile qu'elle le soit, elle peut à elle seule rafler surplus et capital et ne laisser aux créanciers qu'espoirs, promesses et désillusions. Par contre, la réserve peut aussi être une source d'appréciation de capital. Certaines réserves dépassent les besoins de 20 ou de 30 pour cent selon le pessimisme des dirigeants ou leur enthousiasme à éviter l'impôt: ce qui est une forme de sagesse ou un manquement à l'esprit civique, selon l'angle où l'on se place.

Voilà les problèmes principaux qui se présentent aux assureurs et dont la marche de la production n'est pas le moindre. Comme pour vous, le chiffre des ventes est primordial. Comme vous, l'assureur doit éviter le trop peu qui fait peser lourdement les frais d'administration dans la balance. D'autre part, une production trop rapide lui pose des problèmes de qualité des risques et de capitaux dont il ne peut sortir qu'au plus grand risque pour ses actionnaires et pour ses réserves parce que le contrôle de l'État le surveille avec un soin extrême. Il le laisse agir comme il l'entend jusqu'au 31 décembre, moment où il a tous pouvoirs pour refuser cer-

tains actifs, reporter certains revenus à plus tard et pour imposer des restrictions bien précises. Disons donc que, pour l'assureur, l'échéance du 31 décembre est non seulement le commencement, mais l'aboutissement de la sagesse.



78

Messieurs, j'aborde maintenant la dernière partie de cette causerie: le comportement de certaines sociétés d'assurances dans la province de Québec depuis quelques années. Il m'a semblé qu'il serait intéressant d'en traiter ici sous le titre des bienfaits et des méfaits de la concurrence, car c'est bien, en effet, de ce double aspect qu'il s'agit.

Trois sociétés ont sombré et huit ont pris un essor remarquable. Ce sont celles dont je voudrais vous parler ici à titre d'exemples assez curieux. Trois ont sombré, victimes de la concurrence, de l'insuffisance de leurs ressources ou de leur direction. Huit ont profité d'un moment où la concurrence était moins vive pour s'emparer d'affaires devenues bonnes à la suite d'une hausse des tarifs et de la modération soudaine d'assureurs assagis, comme le diable devenu vieux s'était fait ermite.

Pourquoi les trois premières sociétés ont-elles dû disparaître? Je l'ai dit déjà: par suite de l'insuffisance de leur direction et de leurs ressources. C'est à dessein que je mentionne une cause avant l'autre. Les affaires d'assurances ne sont pas différentes des autres, en effet. La connaissance du métier est essentielle, comme elle l'est pour toute autre entreprise. Il ne faut pas aborder l'assurance comme on s'installe dans une boutique après avoir acheté n'importe quoi pour le vendre à n'importe qui. Si les temps sont tels que l'acheteur prend à peu près tout à n'importe quel prix, comme pendant la guerre ou immédiatement après, tout ira relativement bien. Mais les choses se gêteront dès que les prix et la demande reprendront leur équilibre. Et alors, gare au choc en retour. C'est un peu ce qui s'est produit pour des sociétés dont on

abordait les affaires dans l'enthousiasme, en s'imaginant qu'il suffisait de vendre sans se préoccuper des prix et surtout des réserves, à une époque où les tarifs, comme je l'ai signalé précédemment, avaient été trop diminués ou augmentés insuffisamment, ce qui est un double aspect d'un même problème. Prenons un cas: augmenter son revenu-primés de \$1,257,000 en 1956 à \$2,062,000 en 1957, cela semble très bien. Il n'y a plus qu'à se frotter les mains en se félicitant du résultat de son effort de vente. Or, en assurance, il est une règle de bon sens à laquelle on peut difficilement déroger: vendre est bien, mais vendre modérément, tout en choisissant et en limitant ses risques, est mieux. Comme résultat, en un an au cours de 1957 — exercice extrêmement mauvais il est vrai — le capital et le surplus de l'entreprise tombaient à \$5,403. Il y avait trois choses à faire: remonter les tarifs, diminuer le chiffre d'affaires en épurant le portefeuille-risques et faire souscrire du capital nouveau. On tenta la première solution, mais un peu mollement, et on devint plus difficile pour les risques acceptés. Le chiffre d'affaires tomba de moitié, mais les sinistres restèrent beaucoup trop hauts parce que le choix des risques continuait d'être médiocre: le rapport sinistres-primés fut de 72.5 pour cent, ce qui était très mauvais dans la situation particulière de l'entreprise. En souscrivant du capital nouveau et en diminuant le chiffre d'affaires, on retrouva une partie de la réserve et on remonta le capital-surplus à \$80,686. Mais était-il vraiment à ce niveau? Je n'ose me prononcer n'ayant pas tous les faits. Le reste se passa comme dans toutes les catastrophes: le navire donna de la bande, le gouvernail cessa de fonctionner et le bateau sombra entraînant les économies des assurés qui avaient eu confiance malgré tout.

L'histoire d'une autre entreprise est la même: l'enthousiasme, l'incompétence et l'incompréhension de ses dirigeants alliés à l'insuffisance des ressources. Elle est pire, toutefois puisque, avec un déficit de \$28,000, on laissa la direction

augmenter son chiffre d'affaires de \$196,000 en 1957 à \$674,000 en 1958 et à \$1,157,000 en 1959, avec un déficit qui, aux chiffres officiels, atteignait \$582,000. C'est un cas lamentable parce que, pendant tout ce temps, on laissait s'exposer de pauvres bougres dont la garantie diminuait, avec les années, comme la peau de chagrin de Balzac. On reste rêveur devant ces résultats qui se produisent aux pires moments qu'ait jamais traversés l'assurance à la suite d'une concurrence effrénée. Et dire qu'au même moment, les plus grandes entreprises anglaises et américaines faisaient tout pour essayer d'empêcher leurs affaires de croître trop vite ! Elles allèrent trop loin, cependant, en tardant à profiter d'une situation nouvelle créée en 1958 d'abord, puis davantage en 1959, en 1960 et en 1961. Certains assureurs canadiens se rendirent immédiatement compte de la situation nouvelle. Avec un assez curieux sens du risque, ils en profitèrent pour attirer vers eux des affaires redevenues bonnes à la suite des hausses de tarif que les assureurs, en se serrant les coudes, sous la menace, avaient adoptées coup sur coup et comme poussés par la crainte: ce sentiment qui remplace chez tous les êtres humains un optimisme tenace et souvent irréfléchi. J'ai expliqué précédemment comment les choses se sont passées. Je n'y reviendrai pas. Je voudrais me limiter à montrer comment, dans la province de Québec, la réaction s'est produite avec un sens du risque calculé chez les uns, instinctif chez les autres. Et, ainsi, s'est reconstitué un marché de l'assurance canadienne-française, bien éprouvé par les faillites, les ventes ou les fusions avec les groupes étrangers.

Qu'on en juge par les faits qui suivent. Pour éviter toute allusion trop directe à des sociétés particulières, je me limiterai, si vous le voulez bien, à présenter par les lettres A à H les sociétés canadiennes que j'ai choisies.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Ces chiffres sont extraits du Rapport du Surintendant des Assurances de Québec pour les affaires de 1957 à 1961. Ils tiennent compte des règles officielles.

## A S S U R A N C E S

---

A a un revenu-primés de \$437,000 en 1957, \$1,911,000 en 1958, \$3,281,000 en 1959, \$3,424,000 en 1960 et \$4,912,000 en 1961. B passe de \$3,220,000 en 1957 à \$4,281,000 en 1961 et C, de \$6,426,000 en 1957 à \$9,289,000 en 1961. De leur côté, les autres augmentent leur chiffre d'affaires ainsi:

D de \$ 2,999,000 en 1957 à \$ 4,723,000 en 1961  
 E de \$12,387,000 " " à \$17,734,000 " "  
 F de \$ 3,272,000 " " à \$ 6,941,000 " "  
 G de \$ 2,626,000 " " à \$ 6,686,000 " "  
 et H de \$ 915,000 " " à \$ 1,446,000 " "

81

C'est-à-dire, dans l'ordre de l'énumération, une hausse respective en pourcentage, entre 1957 et 1961, de:

(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)
1024%	33%	44.5%	57%	43%	112%	154%	58%

Et cela en regard d'une hausse moyenne des primes incendie et automobile de 35 p. cent de 1957 à 1960 dans la province de Québec.



D'autre part, de 1957 à 1961, les ressources de ces sociétés augmentent comme leurs réserves,<sup>1</sup> parce qu'on y met

<sup>1</sup> Il est curieux de suivre l'évolution du rapport capital-surplus aux primes nettes dans certains des cas que nous étudions plus haut. Est-ce le meilleur barème pour déterminer la solidité financière de l'entreprise? Nous ne saurions l'affirmer, mais nous pensons qu'il y a là une indication assez intéressante de la force ou de la faiblesse de résistance de l'assureur. Voici des chiffres à ce sujet que nous soumettons au lecteur avec quelques commentaires:

Compagnies canadiennes	1957	1958	1959 (en pour cent)	1960	1961
A	356	79	34	29	22
B	42	51	52	59	60
C	35	31	34	37	41
D	107	28	39	43	42
E	38	31	33	37	34
F	4	2	8	17	18
G	3	9	18	24	36
H	73	65	67	64	57



du capital nouveau ou parce qu'elles font des profits; ce qui confirme ce que j'ai affirmé précédemment à savoir que, sans les ressources voulues en assurance, il est presque impossible de tenir le coup dans une marche trop rapide. Que s'est-il donc passé? Pendant toute cette période, les tarifs ont été augmentés sensiblement et un curieux esprit grégaire s'est manifesté. C'est ainsi que, bien dirigées, même si la plupart sont allées vite, très vite, théoriquement trop vite, ces entreprises ont pu non seulement tenir, mais consolider leur situation assez bien. Quand on regarde les ressources de deux d'entre elles, à certains moments, on est un peu effrayé de l'audace de leurs dirigeants. Ainsi, l'une n'a qu'un surplus de \$72,000 pour faire face à des primes nettes de \$3,785,000 à un moment donné.<sup>1</sup> Et l'autre n'a que \$36,000 à opposer à des primes nettes de \$1,086,000, en outre des réserves ordinaires de primes non acquises et de sinistres en cours. Tout

Filiales canadiennes de sociétés  
britanniques ou étrangères  
(relevant du contrôle fédéral)

	1960 en pour cent
1 — (anglaise)	97
2 — (anglaise)	53
3 — (américaine)	44
4 — (anglaise)	58
5 — (française)	52

Que vaut cet étalon de mesure? Nous le croyons intéressant, car il représente le rapport du capital et du surplus aux primes nettes — à l'exclusion des provisions ordinaires ayant trait aux sinistres en cours de règlement et aux primes non acquises. Si celles-ci sont suffisantes, le capital-surplus indique ce dont l'assureur dispose pour résister aux coups du sort et aux mauvais résultats que la réassurance ne peut complètement atténuer ou faire disparaître. C'est en somme ce sur quoi l'assureur peut compter pour faire face aux déficits techniques chroniques ou passagers selon le cas. Certains assureurs européens ou américains comptent surtout sur l'excédent du rendement de leurs placements pour faire face à des déficits techniques répétés. Ainsi, si celui-ci est de quatre pour cent des placements de l'entreprise, le surplus n'est pas atteint tant que le rendement du portefeuille dépasse ce pourcentage. Il est diminué de l'insuffisance, ce qui arrive en période critique. Pour que le capital même ne soit pas diminué, il faut qu'il y ait des réserves; sinon c'est le capital qui est atteint. Or, engagé sur cette pente, le sort de l'entreprise devient incertain. C'est là que le contrôle de l'Etat intervient, un peu mollement à Québec, il faut l'admettre, et sans hésitation à Ottawa. En songeant à la sécurité essentielle des affaires d'assurance, nous ne pouvons qu'appuyer l'attitude la plus sévère tant pour le contrôle des réserves que pour la valeur réelle de l'actif.

<sup>1</sup> Ces chiffres et les suivants tiennent compte, croyons-nous, des sommes mises en réserve pour la réassurance non agréée; le capital-surplus étant véritablement, de ce fait, plus élevé. Si nous citons ces chiffres, c'est qu'ils sont officiels.

change d'aspect dès 1959, cependant, car le surplus a augmenté à \$812,000 en 1960 et à \$1,112,000 en 1961, dans le premier cas, et à \$598,000 en 1960 et à \$1,102,000 en 1961 dans le second. Dans les deux cas, c'est le résultat d'une solide administration appuyée par des capitaux et des tarifs plus élevés: conditions essentielles au succès quand la vente s'accélère et la situation se précise.

A cela s'ajoute pour certaines des sociétés que nous avons mentionnées l'aide extrêmement précieuse de la réassurance. Peut-être, Messieurs, vous intéresserait-il d'avoir quelques détails au sujet du fonctionnement de celle-ci. Dans l'ensemble, la réassurance a pour objet de reporter sur d'autres assureurs le poids de contrats trop lourds pour l'assureur initial, c'est-à-dire celui dont la police est remise à l'assuré. La pratique a certaines règles. On sait, par exemple, qu'il ne faut pas se charger trop lourdement si l'on ne veut pas qu'un sinistre trop coûteux dérange l'équilibre péniblement assuré par une division des risques aussi grande que possible. Si l'on veut que la loi des grands nombres joue normalement, il faut qu'on y atteigne par une répartition et par un chiffre d'affaires suffisamment étendus ainsi que par une limitation des engagements, grande à l'origine, puis de plus en plus faible au fur et à mesure de l'expansion des ressources. Or, tout cela est très difficile à réaliser au début ou par la suite, quand l'expansion est trop rapide. C'est à ce moment-là que la réassurance apporte l'aide la plus précieuse soit en atténuant l'effet de sinistres trop élevés pour les ressources, soit en finançant partiellement l'expansion rapide de l'entreprise. Voyons dans les exemples qui précèdent le rôle joué par la réassurance. Prenons d'abord les deux premiers cas, ceux qui illustrent les méfaits de l'expansion trop rapide et ne s'appuyant pas sur des ressources suffisantes. Dans le premier cas, les primes de réassurance ne sont que de \$58,000 et dans le second, de \$30,000. Il est évident que les réassureurs

sont effrayés et se tiennent à l'écart. On les comprend très bien, d'ailleurs, quand on connaît le résultat final qu'ils voyaient venir. Par contre, pour les autres sociétés, la fonction de la réassurance est très utile. On l'aperçoit dans la statistique de certaines de celles qui se développent très vite. Ainsi, la société A verse trente-huit pour cent de ses primes à ses réassureurs en 1961 et G, cinquante-quatre pour cent. Cela leur permet à la fois de plafonner les pertes possibles et de ne pas tirer trop fortement sur leurs réserves, les réassureurs les aidant à financer leur rapide essor. F a une politique de production différente. Aussi ne verse-t-elle que douze pour cent de ses primes aux réassureurs. D'autres, plafonnant leurs risques assez haut, ont recours à leurs réassureurs pour limiter la perte maximum possible, sans rechercher leur aide financière. C'est ordinairement la politique la plus avantageuse pour l'assureur qui, ayant atteint la maturité, se satisfait d'un essor suffisamment lent pour ne pas drainer chaque année une part trop grande de ses fonds.



Faut-il se réjouir sans restriction de ce rapide et remarquable essor de sociétés où l'élément canadien-français joue un rôle dominant ? Je le crois car ainsi se trouve reconstitué un marché qui nous touche de près. Comme je l'ai dit précédemment, celui-ci avait été très éprouvé depuis quelques années par quelques faillites retentissantes, auxquelles la presse avait donné beaucoup d'éclat, et par la vente de certaines sociétés à l'étranger. Tout en se réjouissant des initiatives qui se sont manifestées dans un secteur où l'esprit grégaire joue un rôle plus grand qu'ailleurs, on doit souhaiter, je pense, que l'on songe maintenant à consolider les positions pour un temps plutôt qu'à développer les affaires à la même allure. A moins qu'on soit prêt à ajouter des capitaux nouveaux sous la forme d'actions entièrement libérées et de primes qui aug-

menteront le surplus. Certaines entreprises n'en ont pas besoin parce que leur essor a été suffisamment lent pour leur permettre de passer au surplus des profits assez élevés. D'autres ont fait souscrire du capital nouveau. D'autres, par contre, gagneraient à augmenter leurs ressources pour donner à leurs affaires toute la solidité nécessaire sans compter sur les profits que la concurrence rend aléatoires quand elle reprend ses droits. La concurrence est un jeu dont l'équilibre est bien difficile à réaliser. C'est pour empêcher ses excès ou tout au moins pour en neutraliser les effets que le contrôle d'Ottawa est extrêmement exigeant. Souhaitons que celui de Québec le soit davantage à l'avenir.<sup>1</sup> C'est ainsi qu'il pourra demander des consolidations périodiques sans attendre qu'il soit trop tard pour étayer une construction bâtie sur un sol mouvant.

Messieurs, c'est par là que je veux conclure, en souhaitant non pas que le gouvernement étende son contrôle, mais qu'il applique par une surveillance plus précise les droits et les devoirs qu'un législateur prudent lui a confiés. L'assurance fait des opérations trop graves de conséquences pour laisser la concurrence jouer librement sans qu'on prenne contre ses excès les précautions les plus élémentaires pour sauvegarder les capitaux de braves gens sans autre défense qu'une protestation tardive et sans effet.

---

<sup>1</sup> Nous tenons ici à rendre hommage, par ailleurs, aux précieux services rendus aux assureurs par le contrôle provincial à maintes reprises tant pour la fondation que pour la direction et l'orientation de bon nombre d'entreprises.