

Soumissions, expertises et jeunes professions

Michel Parizeau

Volume 33, Number 2, 1965

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103546ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103546ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, M. (1965). Soumissions, expertises et jeunes professions. *Assurances*, 33(2), 125–133. <https://doi.org/10.7202/1103546ar>

Soumissions, expertises et jeunes professions

par

MICHEL PARIZEAU

Une note récente dans le "Courtier d'Assurance"¹, nous 125
faisait part d'une recommandation du comité de recherches
au conseil d'administration visant à régulariser, pour ne pas
dire restreindre, les soumissions et expertises des courtiers à
la lumière de leur état professionnel.

Étant donné:

a) que le dit état professionnel a été accordé *essentielle-*
ment en vue de faciliter l'élévation rapide du niveau de com-
pétence et, partant, de la qualité du service au public;

¹ Numéro de juin 1965 — page 26. Voici les recommandations faites par le
Comité de recherches et que vise le présent article.

1. Le courtier d'assurances devra aviser, par écrit, tout confrère de son intention
d'examiner, de faire rapport ou de donner des soumissions sur des assurances déjà
en vigueur par l'entremise d'un confrère avant de commencer son travail d'analyse.

2. Un courtier d'assurances qui a fait l'examen, fait rapport ou conduit une
analyse, ou offre des primes d'assurances à un client éventuel devra imposer un
honoraire de pas moins de 10 pour cent de la prime annuelle du portefeuille dont
il a fait l'analyse. Il lui sera permis de dispenser le client de l'honoraire s'il obtient ses
assurances.

3. Un courtier d'assurances ne devra placer aucune assurance, sur aucun
marché, à un taux de commission moindre que celui qu'il reçoit normalement sur ce
marché, exception faite tel que mentionné ci-dessous.

4. Un courtier d'assurances qui ne se conformera pas aux règlements ci-
dessus fera l'objet d'une plainte auprès du comité d'éthique professionnelle ou d'une
sanction du comité de discipline.

5. Le comité est d'opinion que les assurances touchant les lignes personnelles
et l'assurance automobile personnelle doivent être exclues des recommandations 1 et 2.

6. Le comité reconnaît que les risques considérables sont de caractère particulier
et il recommande que les contrats d'assurances avec un minimum de \$20,000.00 de
primes annuelles ne doivent pas être sujets à la recommandation 3.

7. Le comité reconnaît également qu'un courtier devrait être en mesure de
rencontrer la concurrence sur les affaires qu'il contrôle et, de ce fait, devrait être
en mesure de requérir un taux préférentiel de ses compagnies d'assurances, qui com-
prendrait une commission réduite équivalente. Le courtier devrait être en mesure
de justifier sa demande afin d'être relevé de la recommandation 3 ci-dessus.

b) que le courtier est avant tout le mandataire de l'assuré et que par conséquent, l'intérêt de ce dernier doit primer et constituer le critère véritable d'une décision dans un sens ou dans un autre;

126 c) que trop de courtiers agissent encore comme de simples apporteurs d'affaires au bénéfice des assureurs, ne sachant pas vraiment ce qu'est une soumission, mais se contentant de demander à un ou plusieurs assureurs un prix pour telle garantie dont ils ne sont pas toujours en mesure d'apprécier les vices ou qualités;

d) que rares sont ceux qui saisissent la portée, la nature et les caractéristiques d'une expertise de portefeuille, c'est-à-dire la détermination précise et rationnelle des risques d'une entreprise et des moyens de les circonscrire à l'aide de garanties d'assurance;

il importe d'examiner très attentivement les recommandations du comité de recherches qui, pour certains, apparaissent beaucoup plus teintées d'un désir inavoué de protéger les membres les plus faibles et les moins compétents que d'une intention éclairée de mieux servir le public.

Reprenons le texte en distinguant les éléments d'intention des moyens d'actions.

1. — Les éléments d'intention :

Le commentaire liminaire nous apprend que "la question des soumissions d'assurance et l'acceptation de réduction de commissions pour fins de concurrence, ainsi que toutes les implications qui en découlent . . . affaiblissent la confiance du public dans les services et le statut professionnel du courtier".

Ce texte met en jeu deux notions bien différentes même si, à l'occasion, elles peuvent être reliées: celle de la soumission elle-même et celle de l'utilisation de commissions ré-

duites à l'occasion de concurrence entre courtiers sur une même affaire.

Larousse définit la soumission comme une "déclaration écrite par laquelle on s'engage à se charger d'un ouvrage, d'une fourniture, etc. à de certaines conditions". Cette définition toute simple permet d'entrevoir immédiatement la confusion qui règne dans l'esprit de plusieurs courtiers quant à la nature véritable de ce qui fait l'objet de leurs activités professionnelles. En effet, le chef d'entreprise qui demande à un courtier de lui présenter un *projet* relatif à des garanties adéquates pour une prime raisonnable, sait fort bien que ce n'est pas le courtier qui va s'engager mais que ce dernier utilisera sa compétence et ses connaissances du marché pour lui présenter les meilleures conditions disponibles, conditions qui n'impliquent pas uniquement une question de prix puisqu'une police d'assurance ne constitue pas un bien tangible dont les propriétés soient adaptées d'avance à tous les besoins. Ce sont les propositions de l'assureur qui constitueront véritablement la soumission.

127

Le courtier ne fait que choisir et présenter la soumission d'autrui. Il pourra évidemment influencer l'établissement des modalités, en suggérant une façon différente d'aborder le problème, en présentant des renseignements plus complets sur la nature véritable du risque, en signalant les aspects du cas susceptibles de modifier la base du calcul, en s'adressant à des personnes plus compétentes, à l'esprit plus souple et plus éveillé. Et c'est là vraiment que le courtier peut mettre en valeur ses connaissances, sa compétence, son imagination, la force de son raisonnement. C'est là vraiment qu'il peut agir en "professionnel", ce qualificatif dont s'affublent aujourd'hui tant de nos membres qui ne comprennent pas que le chapeau ne suffit pas, qu'on ne devient pas un professionnel en entrant dans une association professionnelle qui, parce qu'elle doit

respecter les droits acquis et qu'elle ne peut brusquement restreindre l'exercice de la profession, est obligée de procéder par étapes dans l'élévation du niveau d'exigences.

128 Non ! L'affirmation est tout à fait gratuite. Ce n'est pas l'existence de "soumissions d'assurance" (qui encore une fois n'en sont pas de véritables) qui affaiblissent "la confiance du public dans les services et le statut professionnel du courtier"; c'est avant tout l'incompétence d'un trop grand nombre et leurs agissements parasitaires. Et ce n'est pas en éliminant à toute fin pratique la concurrence (nous le verrons plus loin lors de l'étude des moyens d'actions) que le prestige du courtier en sera d'autant rehaussé, bien au contraire.

Quant à la question de réduction de commissions pour fins de concurrence, nous ne voyons pas vraiment comment cet aspect du problème peut venir toucher la confiance du public, puisque l'assuré n'est absolument pas au courant des conditions de rémunération de l'intermédiaire, ne disposant que des conditions relatives à la prime brute. Il peut évidemment y avoir le cas où deux courtiers ont obtenu *d'un même assureur* des conditions que l'un d'eux a modifié à la baisse en réduisant sa commission. Nous reconnaissons qu'il y a là une situation inacceptable qui ne devrait pas être tolérée. Mais il ne s'agit au fond que d'un cas d'exception qui peut facilement être réglé en faisant admettre par les assureurs le principe que les mêmes conditions (y compris celles relatives à la commission) seront données par un même assureur à tous les courtiers autorisés, lorsque ceux-ci demandent une soumission *sur une base donnée* et que le dit assureur n'a pas accordé une exclusivité.

Fondamentalement, que les auteurs de ces recommandations reconnaissent que leur étude a été conduite dans un esprit de sentimentalisme. Nous ne mettons pas en doute leur bonne foi, mais nous prétendons que c'est ignorer com-

plètement la nature d'intermédiaire inhérente et propre à la fonction de courtier que de vouloir lui appliquer d'emblée certaines caractéristiques que l'on retrouve dans les professions libérales.

Il importe pour comprendre l'ampleur du problème, de se reporter encore une fois au dictionnaire, de revenir aux sources, aux principes élémentaires dont la mise de côté est si souvent source d'erreurs grossières. Larousse nous informe:

129

- Profession: "genre de travail habituel d'une personne, métier".
- Professionnel: "personne qui fait une chose par métier".
- Profession libérale: "*profession intellectuelle dont la rémunération doit être exclusive de toute spéculation*".

Phrase lapidaire, oh ! combien à méditer !

Ne se rend-on pas compte que tant que le courtier sera un intermédiaire, une personne par l'entremise de qui l'assuré "achète" une assurance, rémunérée par le vendeur à pourcentage du prix impliqué, il ne pourra pas, malgré tout le travail intellectuel qu'il pourra déployer dans l'exercice de ses fonctions, modifier la nature de son travail pour le transformer en une "profession intellectuelle dont la rémunération doit être exclusive de toute spéculation" ?

Nous pardonnons aux auteurs des recommandations l'erreur de base qui manifestement s'est glissée dès le début de leurs travaux; mais nous nous refusons à admettre qu'une fois mise à jour, elle continue à imprimer l'orientation que certains semblent vouloir donner à l'Association des Courtiers, juste au moment où celle-ci vient de se faire accorder des pouvoirs considérables.

Si, vraiment, on désire modifier la nature de la profession, nous ne nous y opposons pas, bien au contraire (quoique nous doutions que la majorité des membres soient préparés pour effectuer le grand saut); mais alors, que l'on ait conscience de ce que cela implique:

- le courtier devient un conseiller en matière d'assurance;
- 130 — il ne peut exercer sa profession qu'après de longues études de niveau universitaire;
- il est rémunéré par le client sur une base d'honoraires;
- il ne peut plus solliciter.

Indépendamment des difficultés pratiques de réaliser cette transformation, il faut comprendre que l'Association devrait alors faire modifier considérablement sa charte, pour ne pas dire en obtenir une nouvelle, car nous sommes d'avis que l'Association *ne détient actuellement aucun pouvoir* de règlementer la consultation (ce qui évidemment comprend les expertises ou analyses de portefeuille). Elle n'a de juridiction que sur les courtiers et l'article 31 de la Loi des Courtiers d'Assurance du Québec, qui définit ce qu'est un courtier, ne saurait raisonnablement, ni par le texte ni par l'intention, être interprété comme faisant entrer dans la profession visée les activités de consultation. Qu'un courtier fasse des expertises, la chose est assez logique car il est le mieux placé pour être au fait des problèmes et des solutions en jeu, s'il est compétent évidemment.

Mais cette activité, qui, elle, entre bien dans le cadre d'une profession libérale, est tout à fait extérieure à la fonction d'intermédiaire qui constitue l'essence même de la profession de courtier.

2. — Les moyens d'actions :

Nos commentaires relatifs aux moyens d'actions suggérés par le comité de recherches seront brefs car, ayant démontré d'une part que les recommandations n'avaient aucun effet bénéfique (bien au contraire) sur le prestige du courtier auprès du public, et que d'autre part le raisonnement d'ensemble était vicié à la base par une erreur importante quant à la nature de la fonction, ils deviennent tout à fait théoriques. Nous les présentons tout de même mais de façon succincte, pour venir illustrer et appuyer ce que nous avons affirmé plus haut :

131

a) L'Association n'a pas de juridiction sur les rapports, analyses et expertises, sous l'article 31, donc ne peut dans ce domaine forcer un membre à "aviser par écrit tout confrère de son intention de ... etc. ..."

b) Puisqu'il est suggéré que la recommandation no 1 relative aux avis, ne s'applique pas aux affaires personnelles qui constituent la majeure partie des affaires du plus grand nombre des membres, le but proposé qui, encore une fois, est de rehausser le prestige du courtier, se trouve à toute fin pratique détruit. Pourquoi isoler les affaires commerciales ? Est-ce vraiment dans l'intérêt du public ou n'est-ce pas plutôt pour protéger les membres les plus faibles ? Simple question à laquelle nous n'oserions pas répondre ...

c) L'obligation d'exiger des honoraires de pas moins de 10% de la prime annuelle chaque fois qu'un membre présente une "soumission" sans obtenir l'affaire, va entraîner à toute fin pratique la disparition de la concurrence. En effet, les assurés qui demandent des soumissions, le font afin d'obtenir les meilleures conditions possibles. Or, ils se rendront compte immédiatement qu'avec le système proposé, ils risqueront de payer finalement plus cher que s'ils n'avaient pas fait inter-

venir la concurrence. Non, tout ceci est inadmissible et ne manquera pas de soulever dans le public une levée de boucliers contre l'Association et ses membres; on pourrait même facilement parler d'abus de pouvoirs . . .

132 D'ailleurs, notons encore ici que cette recommandation ne joue toujours que pour les affaires commerciales. L'homme d'affaires aurait-il vraiment une double personnalité, réagissant bien devant les agissements de courtiers lorsqu'il s'agit de ses affaires personnelles et prenant une attitude différente lorsque le portefeuille de son entreprise est en jeu ? Il y a là assurément une question très pertinente qui devrait être soumise à un psychiatre (ou encore mieux à plusieurs de ces spécialistes qui pourraient alors, eux qui exercent une profession libérale, entrer en "concurrence professionnelle" sur une base d'honoraires . . .).

Soyons sérieux. Que l'on permette à un courtier d'exiger des honoraires à l'occasion d'une "soumission" *pourvu que l'assuré ait été mis au courant de cette condition au préalable*, nous en convenons. Mais il ne saurait être question d'obliger tous les membres à agir de la sorte.

d) Quant à la recommandation no. 3 relative aux réductions de commissions, nous avons exprimé suffisamment clairement déjà ce que nous en pensions. Ajoutons cependant que les réserves contenues aux recommandations 6 et 7, se rapportant respectivement aux affaires de plus de \$20,000.00 de primes annuelles et à la concurrence sur les affaires déjà contrôlées par un membre, constituent sans doute des concessions à la logique et au réalisme, ce dont nous nous réjouissons en principe. Mais il ne faudrait pas croire qu'elles soient suffisantes pour ranimer le principe sous-jacent, mort-né. D'ailleurs, pourquoi cette limite de \$20,000.00 par an ? Bien des affaires de moindre importance justifieraient une commission inférieure à la normale, les exigences de services à

rendre étant faibles. Plus fondamentalement, la question du quantum de rémunération qu'un courtier est prêt à accepter, varie considérablement d'un cas à l'autre et d'un courtier à l'autre. Comment se fait-il que le fameux principe de "*freedom of contract*", sanctionné par l'article 45 de la Loi des Courtiers d'Assurance du Québec et que l'on invoque avec vigueur lorsque les assureurs veulent intervenir, soit ainsi ignoré ou passé sous silence ?



En terminant cet exposé, qui ne constitue pas un plaidoyer pro domo sua mais un simple appel à la raison devant une situation qui menace d'être grave, nous voudrions signaler la surprise que nous avons eue à la lecture des recommandations du comité de recherches, ne comprenant pas l'acharnement de certains devant ce problème des soumissions, alors que ces mêmes personnes se sont opposées à deux reprises à ce que l'on insère dans les règlements relatifs à l'éthique professionnelle une clause empêchant ce qu'en langage médical on appelle la dichotomie, c'est-à-dire le partage de rémunération. Toutes les professions qui se respectent rejettent cette activité que rien ne peut justifier et qui, à l'occasion de certains faits récents, ont jeté un discrédit considérable sur notre profession.