

Faits d'actualité

J. D.

Volume 38, Number 2, 1970

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103688ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103688ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

D., J. (1970). Faits d'actualité. *Assurances*, 38(2), 140-148.
<https://doi.org/10.7202/1103688ar>

Faits d'actualité

par

J. D.

I — Les assureurs-vie et les actions ordinaires

140

Un grand journal financier reproche aux assureurs-vie de ne pas avoir orienté leurs placements vers les actions ordinaires, en laissant le champ libre aux Fonds Mutuels. Ceux-ci ont profité de la situation, mais ils ont été les premiers à souffrir de la faiblesse des cours depuis quelques années et de la baisse assez brutale il y a quelques semaines. « Vous aviez tout ce qu'il fallait pour profiter d'une extraordinaire expansion depuis plusieurs années et vous n'avez pas saisi l'occasion », a-t-on dit aux sociétés d'assurance-vie, ces mastodontes financiers qui détiennent une part très importante des économies de nos gens. Avant d'en venir à une pareille conclusion qui est partiellement vraie, on doit, croyons-nous, examiner certains faits que voici :

a) Il est exact que les sociétés d'assurance sur la vie n'ont pas bénéficié des placements que la loi les autorisait à faire sous la forme d'actions ordinaires ou privilégiées. Pendant longtemps, on leur a permis d'acheter ces titres jusqu'à concurrence de 15 pour cent de leur actif, avec un maximum de 30 pour cent de la capitalisation totale d'une même entreprise. Plus récemment, on a augmenté le pourcentage à 25.¹

À cela s'ajoute la *basket clause*, qui permet de comprendre dans l'actif de la compagnie tout placement non agréé par la loi, jusqu'à concurrence de sept pour cent en tout².

Il y avait dans cette double voie une orientation possible, permettant à l'assureur de prendre une part substantielle à l'expansion des entreprises.

¹ La modification de la loi fédérale remonte à 1964-65.

² Depuis 1964-65 tout au moins. Auparavant, le taux n'était que de 3 pour cent.

A S S U R A N C E S

b) Les assureurs-vie ont peu profité de l'occasion qui leur était offerte, comme on le constatera par les chiffres suivants qui ont trait à la part des actions dans les placements des sociétés relevant du contrôle fédéral :

	% de l'actif total des sociétés canadiennes
Au 31 décembre 1963	5.45
Au 31 décembre 1964	5.79
Au 31 décembre 1965	5.94
Au 31 décembre 1967	6.41
Au 31 décembre 1968	7.16 ¹

141

c) Il faut se demander pourquoi. L'explication est double, nous semble-t-il :

i) l'assureur doit communiquer la valeur de son portefeuille au contrôle des Assurances au 31 décembre de chaque année. Pour faciliter les choses et pour fournir les bases d'une évaluation uniforme, le surintendant des Assurances établit la valeur des obligations à la fin de novembre. C'est cette liste et la valeur au marché des actions ordinaires le 31 décembre qui sont la base du rapport fait par l'assureur au contrôle des Assurances. Si la cote de la Bourse tombe brusquement à la fin de l'année, la société d'assurance sur la vie est forcée d'en tenir compte et de diminuer le chiffre officiel d'autant : chose qui l'expose à voir ses réserves sensiblement diminuer, au point de mettre la vie officielle de l'entreprise en danger, à moins que le surintendant n'intervienne comme il l'a fait après la chute des cours en 1929. Il y répugne parce qu'il est lié par la loi et qu'il ne veut intervenir qu'au moment d'une crise véritable.

ii) L'exemple de quelques sociétés, avant 1932, est resté dans les esprits comme une sorte d'épouvantail. Certaines avaient une très forte part de leur actif en actions ordinaires, une en particulier, qui en avait pour plus de 60 pour cent. En

¹ Par contre, les sociétés canadiennes d'assurances autres que vie avaient, en 1967, 20.85% et, en 1968, 22.6% de leur actif en actions ordinaires et privilégiées. Rapport du surintendant des Assurances fédéral, pour 1968.

1932, on leur a permis de subsister à la condition qu'elles diminuent graduellement leur portefeuille-actions aux 15 pour cent prévus par la loi. Par ailleurs, que valaient à cette époque les prêts hypothécaires ? Pas grand-chose si l'on considère leur valeur de liquidation. Mais leur grand avantage par rapport aux actions, c'est qu'ils n'étaient pas cotés en bourse.

142 C'est la liquidité et la stabilité des placements que les assureurs-vie ont toujours eu en vue. C'est cela qu'il faut se rappeler avant de juger de façon aussi tranchée que le fait l'éditorialiste du journal financier dont nous avons parlé précédemment.

Qu'on veuille maintenant utiliser pleinement les prérogatives accordées par la loi, qu'on songe à fonder des Fonds Mutuels, qu'on soit prêt à autoriser ses agents à vendre les titres de ces fonds, en même temps que de l'assurance-vie¹, c'est la tendance actuelle. Et nous pensons qu'elle va aller en s'accroissant. Pour comprendre qu'on ne l'ait pas fait plus tôt, il faut se rappeler les exigences du contrôle gouvernemental des assurances auxquelles les Fonds Mutuels ne sont pas assujettis. Dans leur cas, si la valeur de l'unité ou de l'action diminue, l'actionnaire ne peut qu'accepter le fait en attendant que la cote remonte. Comme il n'y a pas d'exigence minimale imposée par l'État², la direction n'a pas constamment devant elle la menace de fermer ses portes si les conditions d'existence ne sont pas remplies. L'assureur-vie, lui, ne peut raisonner de la même manière. Il doit à l'avance penser à l'échéance du 31 décembre. Or il est certain que l'action ordinaire apporte

¹ Certains, comme aux Etats-Unis, ont pensé à permettre qu'on aille jusqu'à autoriser la vente de toutes les assurances. Le contrôle des assurances de l'Ontario et du Québec s'y oppose. Il a raison car on exige du courtier et de l'agent d'assurances des connaissances précises et des examens qui confirment leur compétence. Dans Québec, par exemple, n'est pas courtier qui veut. Avant de l'être, il faut s'astreindre à des épreuves qui amènent l'intermédiaire à un degré de formation que l'assurance sur la vie n'exige pas obligatoirement.

² Il y en aura bientôt, cependant.

un élément de très grand succès en périodes fastes et d'instabilité dans les moments où les cours fléchissent ou s'écroulent.

Nous ne cherchons pas ici à justifier une politique ou des attitudes, mais simplement à les exposer.

Fait également à noter et qui s'explique sous l'aspect de la liquidité, les assureurs-vie n'ont pas au Canada les mêmes attitudes qu'en Europe envers le placement foncier. Au Canada, ils furent longtemps limités aux seuls immeubles dont ils avaient besoin (partiellement ou entièrement) pour loger leurs services administratifs. On ne leur permettait pas d'acheter des propriétés foncières, en tenant compte uniquement de l'aspect spéculatif. Depuis quelques années, on a élargi ce secteur¹. À cause de la politique antérieure, on a empêché l'assureur, jusqu'ici, de bénéficier de la hausse de valeur partout au Canada, tandis que la politique foncière des assureurs européens a permis de traverser les périodes d'inflation en compensant les énormes pertes subies avec les placements à revenu fixe par les gains réalisés avec les immeubles dont la valeur a suivi, en sens inverse, la dépréciation de la monnaie. Chose à signaler, là également, à de rares exceptions près, les assureurs-vie n'ont pas au Canada tiré de la loi tout l'avantage qu'ils auraient pu. Par ailleurs, la loi elle-même n'a pas permis tout ce qu'on aurait pu faire avec les capitaux dont on disposait et avec l'extraordinaire essor de la plupart des villes.

143

Avant de juger, il faut tenir compte de ces faits, croyons-nous.

II — Une franchise de \$50,000 pour le risque de vandalisme

Les assureurs viennent de décider qu'à l'avenir, dans le cas des maisons d'enseignement supérieur, il y aura une fran-

¹ Ainsi depuis 1965, on a permis aux assureurs-vie d'avoir des placements fonciers jusqu'à concurrence de dix pour cent de leur actif, avec un maximum de deux pour cent par propriété.

chise de \$50,000¹, pour les dommages dus à l'émeute, au vandalisme, au sabotage et à l'explosion de bombes, suivis d'un incendie ou non. Depuis quelques années, le risque est plus grand à la suite des vagues de terrorisme qui se sont succédé et des mouvements contestataires des étudiants dans les écoles et les universités. C'est ainsi qu'à Sir George Williams University des dommages de l'ordre de plus de \$2 millions et demi ont été faits par les étudiants qui protestaient contre l'attitude de certain professeur et de l'administration.

Plus récemment, une bombe a causé des dégâts assez coûteux à l'Université McGill. Ailleurs, dans les CEGEP et les immeubles universitaires, d'autres dégâts ont été faits, qui vont de quelques milliers de dollars à un chiffre substantiel. Que le risque existe, il n'y a pas à le nier. Que les assureurs aient dû verser des sommes considérables depuis quelques années en regard de primes assez faibles, cela est indéniable. Nous nous demandons, cependant, si une mesure aussi radicale est justifiable, si elle correspond vraiment à la notion d'assurance et si elle est sage. En toute sincérité, nous ne le croyons pas. L'assurance a été imaginée pour protéger l'assuré contre un dommage et non, essentiellement, pour permettre à un assureur de faire un profit ou pour lui éviter un déficit. Que l'assureur doive au moins mettre les deux bouts ensemble à la fin de l'année et que, pour cela, il doive demander des tarifs assez élevés, tout le monde est d'accord à commencer par les

¹ Les assureurs américains ont réagi de la même manière devant un problème semblable chez nos voisins, mais en allant plus loin. C'est ce que rappelle un très intéressant article paru dans *The National Underwriter* du 5 juin 1970. Ainsi à l'Université de Californie, on impose une franchise d'un million. A Stanford University, elle passe de \$250,000 à \$500,000. Le Président de la University Insurance Managers Association, Robert Breth, termine une déclaration sur le sujet que résume ainsi l'auteur de l'article de *National Underwriter* auquel nous nous référons: « While he cited only examples of fire coverage, Mr. Breth maintained that liability protection presents similar serious problems all over the U.S. with respect to educational institutions ». De son côté, le Commissaire de l'Etat de Georgie a annoncé un *Fair Plan*, qui prévoit une collaboration des assureurs et de l'Etat pour régler le problème du marché. C'est peut-être là que se trouverait la solution au Canada si le problème prenait de plus en plus d'importance.

pouvoirs publics. Nous ne pensons pas, cependant, qu'il puisse prendre des attitudes qui détruisent en partie la fin de l'opération. Dans le cas présent, on augmente aussi le tarif pour une partie de la garantie, ce qui est raisonnable pourvu qu'on n'exagère pas l'augmentation. Si l'on juge que la hausse est insuffisante, qu'on la majore, mais qu'on n'impose pas à l'assuré de prendre une part substantielle d'un risque dont il ne peut prévoir l'importance et qu'il ne peut ni éviter, ni minimiser à l'avance. S'il était en faute, on comprendrait que l'assureur veuille lui faire porter une partie de la charge. Mais l'assuré n'est pour rien dans une situation de fait qui correspond à un état des esprits, dans un certain milieu.

145

Encore une fois, qu'on augmente les tarifs suffisamment, qu'on impose une faible franchise pour éviter les petits sinistres — source de frais accumulés et répétés — nous le voulons bien, mais pas une franchise aussi forte que \$50,000. À notre avis, la mesure n'est pas équitable; elle est trop radicale. À cause de cela, elle expose les assureurs à une réaction des pouvoirs publics qui paieront les frais parce qu'ils sont directement ou indirectement les propriétaires des établissements visés. Ce sont eux qui, en définitive, permettent aux assureurs de remplir leur fonction. Pourquoi s'exposer à un choc en retour auquel la politique des autres provinces a habitué les assureurs? Qu'on se rappelle l'Ontario où un ministre a dû taper sur la table à la veille des élections pour qu'on consente à trouver dans la *Facility* la solution au problème du marché pour tous les risques automobiles. Si on estime que la charge est trop lourde individuellement, ne pourrait-on appliquer la même règle au vandalisme, sans attendre qu'une menace venue d'en haut fasse trouver une solution soudainement?

Un autre point qu'il faut soulever, c'est l'injustice d'une franchise de \$50,000 appliquée à tous sans tenir compte de l'assurance en jeu. Quelle équité y a-t-il à demander la même

déduction pour trois immeubles d'une valeur différente : l'un de \$100,000, l'autre de \$500,000 et l'autre de \$10 millions ? Dans le premier cas, la franchise représente 50 pour cent de la valeur; elle est de 10 pour cent dans le second et de $\frac{1}{2}$ de 1 pour cent dans le troisième.

146

Nous craignons qu'on soit allé un peu vite dans la décision qu'on a prise. Peut-être pourrait-on la reconsidérer en réfléchissant aux divers points que nous soulevons précédemment.

Une dernière question se pose, si l'on vise l'explosion des bombes avec la franchise de \$50,000, comment va-t-on procéder pour éviter que la clause « explosion » du contrat supplémentaire ne comprenne le risque ? On attribue l'explosion de la bombe au sabotage. D'un autre côté, en garantissant l'explosion, le contrat supplémentaire K ne comprend-il pas l'explosion des bombes sans franchise aucune, indépendamment du vandalisme garanti spécifiquement par un autre avenant ?

Enfin, dernier point, ne pense-t-on pas que l'assureur va être tenté d'invoquer le vandalisme, en cas d'incendie, pour appliquer la franchise le plus souvent possible ? Ce qui ne facilitera pas les relations avec l'assuré.¹

III — Madame ne veut pas d'enfant

C'était le titre d'un livre paru entre les deux guerres en France. Il correspondait à la réalité. Petit à petit, la France était devenue un pays de vieilles gens à population stagnante, sinon décroissante, devant la menace d'une Allemagne en pleine expansion et d'une Italie dont les sujets débordaient dans les pays environnants et dont le surplus de population émigré en Amérique.

¹ Enfin dernier point, ne faudrait-il pas tenir compte de l'importance relativement faible du vandalisme en comparaison de tous les sinistres garantis par la police incendie ?

Aujourd'hui, ce n'est plus à la France que le titre s'applique, mais au Canada français. En France, après la guerre de 1939, la politique du gouvernement et une mentalité nouvelle aidant, la situation s'est renversée; le pays est redevenu jeune avec une natalité vivante, triomphante. Pourquoi ? Tout simplement parce que la jeune génération pense autrement et parce que l'État a décidé de venir en aide à la famille.

Au Canada français, la situation menace d'être tragique. Ainsi, en 1969, dans le Québec, le nombre des naissances était de 96,779 alors qu'il avait été de 130,845 en 1964. En cinq ans, le taux par mille était tombé de 23.4 à 16.2. S'il ne remonte pas, il s'établira au plus bas niveau du Canada.

147

Que s'est-il passé ? Eh bien, c'est très simple : Madame ne veut pas d'enfant, comme l'écrivait Clément Vautel pour la France d'après 1920. Au Canada français, l'affranchissement des mœurs, la réaction contre les idées de la génération précédente, la pilule, l'enseignement constant de la radio, de la télévision, le désir de jouir davantage de la vie et, il faut le dire, une politique familiale à courte vue en sont la cause. Il est urgent qu'on rende la fonction de parents plus facile, moins lourde, plus agréable. On a fait un énorme effort pour soigner la mère, pour préparer et exécuter l'accouchement. On accorde des allocations familiales, mais on ne les a pas augmentées à Ottawa depuis qu'on les a créées. On pourrait aussi accorder une prime de natalité, qui viendrait en aide aux jeunes couples. Dans l'ensemble, il faudrait que l'aide soit suffisante et qu'elle ne soit pas décroissante avec le nombre d'enfants. Il faudrait aussi, qu'au point de vue impôt, on fasse une substantielle différence entre le célibataire et le père de famille. Il faudrait, enfin, que ce dernier se sente davantage appuyé, dans tous les domaines. Le père de famille nombreuse, en France, jouit pour les transports, par exemple, d'une réduction de 50 pour cent. Ce qui a donné des résultats ailleurs,

en donnerait chez nous, pourvu que tout ne soit pas imaginé sous un angle restrictif par des célibataires. On a raison de demander que la politique familiale soit conçue dans chaque province pour les besoins de chacune d'elles. À ce point de vue, le gouvernement fédéral ne peut qu'adopter des mesures moyennes ne tenant compte que d'une situation générale.

148 Il faut se rendre compte que notre population, prête à avoir des enfants pendant des générations, n'en veut plus guère. Pour lui permettre de revenir à des sentiments différents, qui ont une extrême importance au point de vue national, il faudrait faire un énorme et intelligent effort financier et social. Il ne suffit pas d'augmenter le revenu des jeunes, il faut les loger et essayer de rendre agréable une vie familiale devenue difficile, complexe, tendue.¹

On a fait beaucoup pour instruire les jeunes et les garder à l'école. On a une génération mieux préparée à travailler aux niveaux élevés et non à celui de la main-d'œuvre non spécialisée. Si cela était extrêmement important hier, aujourd'hui, il est non moins nécessaire de rendre à la natalité son caractère essentiel. L'Église ne peut plus grand-chose pour le moment. Momentanément, elle a perdu son influence auprès de la jeune génération. Si elle a beaucoup évolué elle-même, elle ne peut plus convaincre les jeunes parents qu'ils doivent procréer pour se conformer à la doctrine de l'Église. Eux se trouvent devant une vie difficile, dure parfois, inquiétante aussi qui les fait éviter ce qu'autrefois on considérait comme une bénédiction du Ciel. Encore une fois, pour les faire revenir à d'autres sentiments, il faudrait leur faciliter les choses en les aidant de toutes les manières possibles.

¹ Il ne faudrait pas oublier les garderies et les écoles maternelles qui permettait à la femme de se livrer à un travail extérieur, devenu de plus en plus répandu.