

Le regroupement des entreprises de courtage d'assurances : une nécessité malgré les difficultés

Michel Parizeau

Volume 40, Number 3, 1972

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103754ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103754ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, M. (1972). Le regroupement des entreprises de courtage d'assurances : une nécessité malgré les difficultés. *Assurances*, 40(3), 189–193. <https://doi.org/10.7202/1103754ar>

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$4.00
Le numéro : - \$1.25

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Robert Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya
Mme Aurette P. Gervais

Administration :
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement N° 1638

189

40^e année

Montréal, Octobre 1972

N° 3

Le regroupement des entreprises de courtage d'assurances: une nécessité malgré les difficultés

par

MICHEL PARIZEAU¹

La mode est aux fusions, aux acquisitions et aux regroupements de toutes sortes dans l'économie non seulement nord-américaine mais occidentale. Le Québec n'échappe pas à cette tendance dont il ne convient plus de discuter les mérites, les preuves en étant déjà largement faites, mais dont il importe d'examiner les caractéristiques particulières au milieu dans lequel nous évoluons, et notamment dans le cadre d'une entreprise de services comme c'est le cas pour le courtage d'assurances.

Comment se présente la situation actuelle ? Il existe dans la province un grand nombre de cabinets, au-delà de deux mille dans le domaine des assurances de dommages. La très

¹ Si nous publions cette étude après le décès de notre collaborateur, c'est que nous l'avons trouvée dans ses papiers et que nous croyons qu'elle a un caractère d'utilité dans le temps présent, comme elle l'avait quand elle fut écrite. Si elle a déjà paru ailleurs, nous nous excusons de ne pas indiquer la source, n'ayant aucun moyen de la savoir. A.

190

vaste majorité est constituée d'un courtier, seul ou avec une secrétaire, dont la clientèle est principalement axée sur les affaires dites personnelles. Quelques centaines de bureaux sont davantage équipés aux points de vue personnel et marchés et peuvent ainsi s'occuper plus activement des affaires commerciales moyennes. Quant aux risques importants, dans les secteurs financiers, commerciaux et industriels, ils sont assurés par l'entremise d'un très petit nombre de cabinets, quelques dizaines tout au plus, particulièrement bien équipés pour les services techniques et disposant des vastes marchés requis de nos jours pour les affaires d'envergure.

Or, si l'on a assisté au cours des dernières années à un certain nombre de fusions ou d'associations de petits bureaux et plus fréquemment d'acquisitions de petits cabinets par des firmes de taille moyenne, la tendance la plus significative a sans doute été l'absorption ou les tentatives d'acquisition par quelques géants, d'autres bureaux importants.

En soi, ceci n'a rien de troublant et s'inscrit dans la logique des choses. Cependant — et c'est ici que la situation au Québec devient toute particulière — on ne retrouve parmi les quelques dizaines de bureaux importants qu'une poignée de cabinets appartenant à des Canadiens-français; et c'est de leur côté que les efforts des géants américains et canadiens-anglais se sont portés. Assurément, le nombre d'acquisitions n'a pas été considérable à ce niveau. Mais les tentatives en ce sens se sont effectuées à toutes fins utiles, auprès de tous les candidats possibles et le problème, du point de vue du groupe canadien-français, demeure toujours le même.

Quel est donc ce problème ? Essentiellement, il tient aux impératifs conjugués de l'économie moderne et de ceux du nationalisme canadien-français, ces deux pôles ne présentant pas toujours des aspects conciliables.

D'une part, le maniement des affaires d'envergure exige une très forte organisation, des ingénieurs spécialisés en ma-

tière de prévention et de tarification, des spécialistes dans des domaines aussi divers que l'assurance profits, l'assurance maritime, l'assurance chaudières et l'assurance de responsabilité, une connaissance approfondie des marchés internationaux et surtout un volume d'affaires suffisant pour avoir accès à ces marchés. Ce maniement s'effectue dans une atmosphère de très haute concurrence où le cabinet important au niveau du Québec, mais moyen au niveau nord-américain, ne peut réussir à se développer et à tenir tête aux grandes organisations qu'au prix d'un large déploiement d'énergie et d'imagination. De plus, parce que ces cabinets existent depuis relativement peu de temps au regard des géants dont la date de formation est beaucoup plus éloignée, leur développement rapide s'est nécessairement effectué à un taux de rendement inférieur à ce que ce dernier aurait été s'il s'était agi d'un mode de croissance normal; d'où une situation financière qui, si elle est convenable pour continuer l'essor dans des conditions habituelles de concurrence, s'avère généralement insuffisante pour utiliser les moyens modernes des grands ensembles.

191

En effet, ces derniers tendent activement à augmenter leur emprise à l'aide de l'achat de bureaux, en offrant aux actionnaires ou aux propriétaires de ces derniers un prix très alléchant, un poste de prestige extérieur au sein d'une vaste organisation, et l'élimination à toutes fins utiles du lourd poids des responsabilités pour l'avenir. En somme, ils présentent des offres extrêmement intéressantes pour des gens qui s'inquiètent du futur et qui ont conscience que le capital qu'ils sont en train de monter ne pourra être réalisé qu'au moment de la vente de leur entreprise. Et qui sera alors en mesure d'en faire l'acquisition si ce n'est ces mêmes géants anglo-saxons qui les courtisent aujourd'hui? Ne serait-il pas préférable de vendre immédiatement pendant que la cote est bonne plutôt

que de risquer l'avenir qui est aléatoire ? Sauront-ils conserver leurs clients importants qui dans quelques années feront peut-être partie eux-mêmes de grands ensembles dont les assurances seront manipulées par les courtiers internationaux ? Ne serait-il pas plus sage de se joindre immédiatement à de tels courtiers ?

192 Et c'est ici qu'intervient dans son ampleur le rôle du nationalisme canadien-français, qui prend divers aspects suivant les individus. Il y a d'abord ceux qui, ayant une conscience profonde du groupe et se sentant moralement engagés dans le développement collectif, ne peuvent se résoudre à vendre leur affaires à des gens de l'extérieur. Il y en a d'autres dont le nationalisme est davantage de surface ou qui considèrent ces questions comme trop entachées d'émotivité: ils ne subissent donc pas l'empêchement de base mentionné plus haut mais ils s'inquiètent des réactions de leurs clients. En cette matière, il ne faut pas oublier que l'entreprise de service est basée dans une beaucoup plus large mesure que l'entreprise commerciale ou industrielle sur des relations d'ordre personnel ou humain. Lorsqu'une industrie détenue par des Canadiens-français est vendue à des intérêts américains, cela entraîne généralement des commentaires défavorables ou même violents dans les journaux. Mais pourvu que les produits de cette industrie conservent la même qualité et le même prix, les ventes continueront de la même façon. Il n'en est pas nécessairement ainsi pour le courtage d'assurances où certains clients importants, selon leur degré de nationalisme, dirigent leurs affaires vers des cabinets canadiens-français compétents et bien équipés, dans un esprit de collaboration au développement économique du groupe.

Que beaucoup de bureaux importants aient résisté jusqu'ici aux offres des grands ensembles ne constitue en aucune façon une sécurité pour l'avenir. Leurs dirigeants savent ou

sentent tous que d'ici dix ans il n'y aura plus guère de place pour l'entreprise moyenne dans ce secteur de l'économie, que leur propre place relative ira s'amenuisant malgré un rythme de développement propre fort convenable et qu'ils n'auront pas les moyens financiers directs voulus pour utiliser les modes d'acquisition des géants. Certains se décourageront et accepteront finalement de devenir de glorieux apporteurs d'affaires au bénéfice d'intérêts extérieurs. D'autres, plus tenaces, se rendront compte qu'il existe un moyen de sortir du dilemme et s'attacheront sans tarder à l'utiliser : le regroupement à l'échelon du Québec d'un nombre suffisant de cabinets intéressants dont les dirigeants s'associeront pour former leur propre grand ensemble, qui lui pourrait alors utiliser les moyens modernes de concurrence, de développement et de rayonnement : vaste sphère d'influence au niveau de la clientèle, organisation technique structurée et d'avant-garde, force importante sur les marchés, ententes internationales, inscription des actions en bourse, larges pouvoirs d'emprunt.

Ce qui fera qu'au cours des années à venir, le secteur du courtage d'assurances au niveau de ce qui compte, nous échappera ou non, est relié directement au nombre de dirigeants qui auront suffisamment de courage et de maturité pour effectuer non seulement dans leur esprit mais aussi dans les faits, le passage de la notion de majoritaire d'une entreprise à caractère familial à celle de co-minoritaire d'un grand ensemble; et pour accepter d'œuvrer dans un groupe dont ils ne constituent individuellement qu'un rouage, important certes mais non souverain.

Voilà le véritable problème que notre tempérament d'individualistes latins n'aide guère à solutionner. C'est là où nous devons nous faire violence en nous efforçant de voir clairement les nouvelles priorités qu'entraînent les transformations radicales de la société et de l'économie.