

## Les compagnies d'assurance dites captives

Monique Dumont

Volume 45, Number 1, 1977

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103929ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103929ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dumont, M. (1977). Les compagnies d'assurance dites captives. *Assurances*, 45(1), 57-62. <https://doi.org/10.7202/1103929ar>

Article abstract

À nouveau, Mlle Dumont nous présente une étude bibliographique sur un sujet particulier. Cette fois, elle a choisi la documentation sur les sociétés captives que possède la bibliothèque de la maison Gérard Parizeau Ltée. Aux ouvrages que Mlle Dumont analyse ici, il faudrait ajouter deux articles parus dans notre revue en janvier 1973 et en juillet 1974. A.

## Les compagnies d'assurance dites captives

par

MONIQUE DUMONT

*A nouveau, Mlle Dumont nous présente une étude bibliographique sur un sujet particulier. Cette fois, elle a choisi la documentation sur les sociétés captives que possède la bibliothèque de la maison Gérard Parizeau Ltée. Aux ouvrages que Mlle Dumont analyse ici, il faudrait ajouter deux articles parus dans notre revue en janvier 1973 et en juillet 1974. A.*

57



Certains genres d'entreprises s'intéressent aux compagnies captives qui acceptent leurs risques à un coût raisonnable, tout en offrant un service de qualité supérieure à celui du marché traditionnel des assurances.

L'idée de la captive n'est pas nouvelle: déjà, aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, les industriels se sont réunis en pool afin de se protéger contre certaines pertes accidentelles ou constituer des services communs d'analyse et d'expertise du risque. En somme, bien que différente dans sa forme, l'idée de se protéger soi-même, sans faire appel à l'extérieur, n'est pas nouvelle.

Notons cependant que l'engouement pour la société captive tient partiellement à un état de crise dans le marché traditionnel des assurances, comme le démontre l'article de M. Brown.

**Association Captive Insurance Companies: Potentials and Problems** / Bernard M. Brown dans *Risk Management*, décembre 1976, pp. 27-32.

La vogue des captives se répand:

- a) dans les secteurs de crise, tels celui de la responsabilité professionnelle (hôpitaux, associations professionnelles, médicales ou autres) ou celui de la responsabilité des produits;
- b) dans les domaines où le risque est élevé comme dans l'industrie pétrolière, les firmes d'ingénierie ou d'expertise et les banques.

Les exemples sont nombreux et l'on se penche sur ce nouveau type de mécanisme par des études de cas.

**O.I.L.: An Insurance Mechanism to Meet the Energy/Capital Crisis** / Roy D. Jackson dans *Risk Management*, octobre 1974, p. 22 et suivantes.

Mais qu'est-ce au juste qu'une compagnie captive ? Et comment peut-on cerner les principaux types de captives ?

58

**Corporate Insurance Subsidiaries — « Pure » Captive Insurance Companies** dans *Risk Management Manual*, supplément n° 6, novembre 1972.

Il y a la captive « pure », créée par une entreprise pour assurer ses seuls risques; par exemple, Seagram avec Gulfstream.

La captive d'association qui traite les risques de plusieurs entreprises ayant un risque commun; par exemple, Oil Insurance Ltd. possédée par American Petroleum Institute.

La captive mixte qui assure à la fois les risques de l'entreprise-mère et des compagnies affiliées ou associées, mais aussi d'autres types de risques.

Enfin une dernière forme de captives où l'assurance des risques de l'entreprise-mère occupe un pourcentage minime des opérations.

Pour plusieurs spécialistes, les deux derniers types de captives entrent plutôt dans la catégorie des assureurs traditionnels.

Comment en vient-on à créer une captive ? Pour Edward P. Lalley, la formule de la captive n'est que le prolongement d'un programme d'auto-assurance d'une entreprise.

**Self-Assumption, Self-Insurance and the Captive Insurance Company Concept** / Edward P. Lalley. New York: Risk Management Society, 1975 (205 East 42nd Street, New York, N.Y. 10017; \$3.50).

Dans sa monographie, qui permet de mieux comprendre le concept de la captive, Lalley fait la distinction entre le simple fait de garantir sciemment un risque et d'inscrire la perte dans le compte des dépenses courantes (« self-assumption »), un programme d'auto-assurance (« self-insurance »), alors que la perte est garantie par un fonds de réserves, et la captive.

Le principal argument en faveur de la captive est au niveau des avantages fiscaux inhérents à cette formule; cependant, pour Lalley, avant de s'aventurer dans la création d'une captive, donc d'une autre entreprise, il convient de bien mesurer les avantages et les inconvénients, en compilant les données les plus récentes et les plus exactes dans le domaine du risque à assurer. La plupart des auteurs s'entendent sur ce point.

**Corporate Insurance Subsidiaries — « Pure » Captive Insurance Companies;** (déjà cité).

59

**Captive Insurance Companies** dans *Practical Risk Management*, octobre 1976, pp. 1-7.

Les raisons de créer une société captive se retrouvent dans cinq catégories de préoccupations:

1. raisons de marché;
2. raisons de coût et d'efficacité;
3. raisons de fiscalité;
4. raisons de couverture;
5. raisons de capitalisation.

Ces motifs devront s'appuyer sur des faits et des données de base; ainsi, le gestionnaire de l'entreprise intéressée dans cette formule de la captive devra ou entreprendre lui-même les études nécessaires (études de marché, études historiques des pertes, etc.), ou choisir une firme de courtiers qui a un expert en la matière, ou encore s'adresser à un conseiller indépendant. Le processus analytique devra être le plus complet possible et le plus pertinent, à la suite de quoi l'implantation se fera par étapes.

L'importance des avantages fiscaux sera manifeste dans le choix du domicile de la captive; certains endroits sont privilégiés, ainsi les Bermudes qui sont le centre d'activité de plus de trois cents sociétés captives de ce genre.

**Captive Insurance Companies — 1977** dans *Risk Management Reports*, janvier 1977, vol. IV, n° 1.

La captive sise à l'étranger est une solution nouvelle des grandes corporations. Avant 1950, une entreprise possédant des filiales en

plusieurs pays assurait chacune de ses filiales avec l'assureur local; aucune standardisation n'était possible, ni dans les primes, ni dans les couvertures. Dans le milieu des années 1950, on commença à faire des ententes entre assureurs pour en arriver à un consensus, puis la captive apparut, solution au désir d'un contrôle total des opérations.

Une entreprise devra décider si la captive sera locale ou étrangère. Localement, la solution tiendra compte des lois fiscales auxquelles sont assujetties les captives. Il existe des paradis fiscaux non seulement aux Bermudes mais aux Bahamas, à Panama pour les entreprises canadiennes, et au Royaume-Uni (Guernesey).

60

**Guernesey as an Insurance Centre** / G. Vines dans *Captive Insurance Companies*. London: Keith Shipton Developments, 1976.

Dans le choix du siège social, on devra aussi considérer la stabilité politique et économique, ainsi que les services financiers et juridiques dans le pays choisi. Ainsi, les Bermudes ont l'avantage d'une législation fiscale garantie jusqu'en 1996, un climat socio-économique stable, un système bancaire et financier bien organisé.

Pourtant, des entreprises américaines ont de plus en plus tendance à s'établir aux États-Unis, particulièrement depuis que le Colorado a promulgué sa législation en la matière, faisant ainsi concurrence aux Bermudes. Notons l'exemple de la Pennsylvania Hospital Insurance Co. D'après *Risk Management*, une seule captive serait installée au Canada, l'Albion Insurance Co. of Canada possédée par Blue Star Line Ltd. Plusieurs observateurs américains croient que le Canada pourrait devenir un siège de captives à cause de sa législation fiscale et son système juridique qui pourraient s'avérer avantageux.

L'on trouvera dans les principaux ouvrages didactiques les données exactes des problèmes qu'ont les administrateurs en quête de la création de captives. Soulignons cependant le fait essentiel: avant de choisir la captive comme solution à certains problèmes d'assurance, il est important de considérer si un programme d'auto-assurance n'est pas aussi avantageux (Lalley) ou l'est davantage.

Les captives ont aussi des problèmes: un exemple récent les illustre.

**Classic Example of Problems. Hospital Captive Effort Collapses in Chicago Area**, dans *Business Insurance*, 15-11-76, pp. 48-49.

Cet exemple illustre deux problèmes que devra résoudre la captive:

- 1) en arriver à un consensus entre les participants quant au rôle et aux intérêts de la captive et s'entendre sur les procédures de retrait (certaines captives ont interdit à leurs membres de quitter avant cinq années d'activité . . .);
- 2) s'assurer de l'obtention du capital de base et de l'appui financier des membres.

D'après M. Bannister, si la croissance des captives est fonction de l'adaptabilité au marché traditionnel de l'assurance, elle est due en partie à des erreurs de parcours de l'assurance, erreurs qu'il qualifie de « mythes ».

61

**The Future of the Captives** / J. E. Bannister dans *Captive Insurance Companies*. London: Keith Shipton Developments, 1976.

Les sociétés captives ont des problèmes: administration des fonds, contrôle des sinistres, répartition des risques, concurrence de plus en plus sévère. Autant de questions qui se posent à ces sociétés avec une acuité qui n'est pas un mythe. De leur solution dépendra le succès ou l'insuccès de l'entreprise.

C'est aussi l'avis d'autres observateurs qui croient que le taux de croissance des captives sera fonction de l'évolution du marché traditionnel de l'assurance et que la captive devra se spécialiser dans certains services. Tels l'analyse du risque, le règlement des sinistres, le contrôle efficace des pertes, la politique de placement et l'administration.

**Captive Owners Challenged to Become Risk-Takers, Competing in World Market** / Margaret LeRoux dans *Business Insurance*, 29-11-76, p. 23.

Des analyses de marché montreront, selon la CICA, les possibilités du Canada dans ce domaine de la réassurance alors que de \$30 à \$40 millions sont disponibles.

Déjà, on propose des alternatives aux captives: de la proposition de Lalley, qui favorise les programmes d'auto-assurance, aux dernières suggestions de la conférence de la CICA en novembre 1976, préconisant la création d'une super-captive dont le capital de base serait d'au moins \$25 millions.

**Super-Captive Idea Raises Eyebrows** / Margaret LeRoux dans *Business Insurance*, 29-11-76, pp. 1, 26.

En somme, le gant est jeté à l'assurance traditionnelle, mais il ne faudra pas négliger l'intervention d'autres forces, tels les institutions financières ou les gouvernements.

---

62

**The Umbrella Book, an analysis of major umbrella excess liability policy forms.** Warren, McVeigh, Griffin & Huntington. 20 Newport Center Drive, Newport Beach, CA 92860. U.S.A.

Voici comment les auteurs de ce livre présentent leur étude: « *This is the first edition of The Umbrella Book. It answers what the authors believe to be a serious need, not only for the insured and his agent, broker or consultant, but for underwriters as well: a comparison of the umbrella liability forms written by the major U.S. insurers and Lloyd's. Details of coverage are critical to adequate catastrophe protection, yet differences appear in subtle ways impossible to compare without detailed analysis.* »

Voilà un livre extrêmement intéressant parce qu'il apporte sur ces assurances d'excédent, en responsabilité civile, des détails précis, avec une comparaison entre les diverses formules. La police « umbrella » est une garantie intéressante, puisqu'elle coiffe l'assurance de responsabilité civile ordinaire, en apportant aux exclusions de l'assurance de premier niveau une garantie complémentaire. D'un autre côté, toutes les formules ne sont pas aussi valables les unes que les autres. Aussi doit-on remercier les auteurs de nous apporter cette étude, bien faite et qui serre le sujet de très près. En résumé, elle s'adresse à l'assuré lui-même qui peut se rendre compte de la portée de son contrat, à l'assureur qui, par voie de comparaison, peut apporter à son texte les modifications voulues, à l'intermédiaire qui, ainsi, peut choisir la garantie correspondant exactement aux besoins du client, et enfin au conseiller en matières d'assurances dont l'analyse peut être grandement facilitée.

Par ailleurs, elle permet de déterminer le marché offert aux Etats-Unis à ce genre de risque qui n'est pas traité par tous les assureurs. A signaler enfin que si plusieurs des compagnies d'assurance mentionnées dans le livre sont au Canada, certaines acceptent ce risque d'excédent avec beaucoup de restrictions et de réticence.

A signaler, en marge du livre, une étude critique faite dans le numéro du 15 novembre 1976 de *Business Insurance*.