

Faits d'actualité

J. D.

Volume 53, Number 1, 1985

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104429ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104429ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

D., J. (1985). Faits d'actualité. *Assurances*, 53(1), 102–111.
<https://doi.org/10.7202/1104429ar>

Faits d'actualité

par

J. D.

102

I – D'autres exemples de concentration financière

On a annoncé, il y a quelque temps, que Trilon Financial Corporation s'était portée acquéreur de la Fireman's Fund Insurance Company of Canada, dont le siège social est à Toronto. Si nous mentionnons le fait ici, c'est que la compagnie Trilon appartient en grande partie au groupe Brascan, lequel possède également la London Life Insurance Company et Royal Trustco Limited. Il y a là un autre exemple de ce mouvement de concentration que l'on constate un peu partout et, en particulier, dans les très grandes entreprises. Trilon, de son côté, fait partie de Brascan Ltd., comme nous l'avons noté, c'est-à-dire du groupe Bronfman. Cela donne à ce dernier une importance de plus en plus grande dans les affaires de finances et d'assurances.

Si Trilon Financial Corporation s'est portée acquéreur de la Fireman's Fund Insurance Company of Canada, par contre, on constate, semble-t-il, aux États-Unis, que de moins en moins les groupes industriels songent à constituer leur propre compagnie d'assurance dans l'espoir que les résultats permettront de donner à l'ensemble du groupe une certaine stabilité au cours des exercices où les affaires industrielles ne donnent pas les résultats anticipés. Très curieusement, l'opinion semble changer, car on se rend compte que les résultats des sociétés d'assurances, aux États-Unis comme au Canada, sont très souvent en dents de scie. Or, c'est justement au moment où on aurait besoin des profits de la filiale que celle-ci ne peut guère en verser, à cause de ses résultats. Cela s'est produit, en particulier, depuis deux ou trois ans, c'est-à-dire au moment où l'assurance avait une grande instabilité, assez désagréable durant les années sur lesquelles les résultats du groupe auraient eu besoin de profits substantiels pour

compenser les pertes subies par d'autres de ses entreprises. Cela, assure-t-on, a ralenti l'enthousiasme pour la formation des «*captives*».



On constate un dernier exemple de concentration horizontale, cette fois : la fusion des groupes Alexander and Alexander et Reed-Stenhouse. Il y a là une opération de grande envergure, puisque les deux entreprises font de très importantes affaires de courtage d'assurance ayant des bureaux un peu partout dans le monde.

II - Le marché de l'assurance

103

Depuis la fin novembre, semble-t-il, tant dans l'assurance que dans la réassurance, on assiste au retour du pendule. Depuis quelques années, pour les risques commerciaux ou industriels, à chaque renouvellement, on se trouvait devant des taux très réduits, sauf quand vraiment le traité de réassurance ou le risque direct avait été très mauvais. Soudainement, vers la fin de cette année, les choses ont changé brusquement, quand le marché américain s'est rendu compte, après le marché européen, que vraiment on était allé trop loin. Voici que maintenant on va également trop loin, mais dans le sens contraire, brusquement et, peut-être, même brutalement. 1985 semble donc assuré d'être un exercice excellent pour les intermédiaires, tout au moins.

D'un autre côté, on constate un autre phénomène : devant la hausse énorme des primes, dans certains cas, l'assuré ou le réassuré se dit :

a) « Ai-je vraiment besoin de cette garantie ? »

b) « Ou bien ne devrais-je pas avoir une franchise beaucoup plus élevée, variable suivant les cas, mais comportant une réduction de la prime ? »

Il y a là deux mouvements opposés, que nous désirons noter ici comme une étape nouvelle.

L'assuré n'a pas toujours raison, mais il procède souvent d'instinct, comme l'assureur d'ailleurs, en allant à l'extrême. Cela, nous l'avons dit et répété depuis plusieurs années, mais nous constatons que la psychologie de l'assureur n'a pas changé. Nous le regrettons,

car, personnellement, nous sommes opposés à tout ce qui est un extrême de bon marché ou de hausse trop subite.

Nous nous excusons de répéter ce que nous avons toujours écrit dans ces colonnes, mais une fois de plus, nous constatons que la psychologie de l'assureur n'a pas changé. Et cela nous désole.

III – La Mutuelle Générale Française : 1883-1983

104 À l'occasion du centenaire de sa fondation, le groupe de la Mutuelle Générale Française du Mans vient de publier un livre sur son histoire, étroitement liée à celle de la ville et de la région. Nous joignons nos félicitations à ceux qui les lui ont fait parvenir.

Le groupe aurait pu vivoter au cours de son existence. Bien au contraire, il s'est remarquablement bien développé, malgré les guerres, les crises qui ont eu lieu pendant le dernier siècle. À tel point que le groupe est devenu un des assureurs les plus importants de France. S'il traite dans tous les domaines de l'assurance, petit à petit, il a débordé les frontières du pays sous l'impulsion de son haut personnel. Deux noms sont particulièrement à retenir dans l'évolution de la société : celui de M. J.M. Lelièvre et celui de M. Robert Bertaux. On les trouve aux deux extrêmes de l'essor du groupe.

Quel courage il a fallu pour maintenir en vie et développer ces entreprises, malgré tout ce qui les a menacées, avant qu'elle ne devienne un des groupes les plus actifs et les plus progressifs de France ! Nous lui offrons nos voeux de succès et de longue vie, tout en la félicitant d'avoir fait paraître ce livre qui rappelle les grands moments de son essor, ses succès comme ses difficultés.

IV – L'assureur face à l'État

Tel est le sujet traité par Mme Susan A. Murray, présidente de S.A. Murray Consulting Inc. Mme Murray a présenté son travail à une réunion récente du B.A.C. et de l'Association des courtiers d'assurances de la province d'Ontario. Son sujet sort de l'ordinaire, mais elle le traite avec précision : « Comment faut-il procéder auprès des gouvernements pour obtenir des renseignements sur les mesures ou les lois qu'ils se préparent à présenter ? » La méthode de travail est la même pour une grande société, un syndicat ou une association professionnelle quelconque, c'est-à-dire savoir à temps si la mesure ou la

loi avantagera ou nuira aux intéressés, tout en tenant compte des besoins du consommateur.

Avec un grand dynamisme et une entière franchise, Mme Murray s'exprime sur ce que l'on appelle dans le métier le *lobbying*, c'est-à-dire les interventions ou intrigues de couloir qui se font sinon auprès du ministre lui-même, tout au moins auprès des ministères intéressés.

En bref, Mme Murray donne une méthode de travail très simple. Il faut d'abord savoir ce que l'on veut puis, dit-elle, s'adresser à ceux qui peuvent indiquer les intentions du gouvernement sur telle mesure ou telle loi. De cette manière, on saura exactement qui voir et à quel niveau. C'est alors que le travail de persuasion a quelque chance de donner des résultats. Il ne s'agit pas ici de pots de vin ou d'un travail illicite, mais d'interventions raisonnées, intelligentes et documentées, qui font appel à toutes les ressources de cet art nouveau que l'on appelle la communication.

105

Avant de commencer un travail quelconque auprès du gouvernement, il faut donc savoir exactement ce que l'on veut, pourquoi et dans quelle mesure une loi ou une ordonnance rendra service ou nuira, soit à un groupement, soit à une entreprise qui veut faire des affaires avec l'État ou simplement conduire ses propres affaires dans le cours ordinaire des choses, en tenant compte des règles nouvelles ou à venir.

Il y a, dans le texte de Mme Murray, des choses qu'il faut retenir, croyons-nous, si l'on veut que les démarches faites auprès des autorités donnent le maximum de rendement, à l'exception évidemment de l'achat des consciences par des faveurs spéciales ou des pots de vin. Malgré cela, les démarches coûteront très cher, comme le fait remarquer Mme Murray, qui cite des chiffres approximatifs, mais assez éloquents.

V – Considérations sur la participation du personnel aux profits de l'entreprise

Dans un travail qu'il a présenté au congrès annuel de l'Ordre des comptables agréés, tenu au Manoir Richelieu à Pointe-au-Pic, il y a déjà quelques mois, M. Charles-Albert Poissant, à titre de président de l'Ordre des comptables agréés du Québec, a fait une allusion rapide à la participation du personnel dans l'entreprise. Il y a traité,

par exemple, de ce qu'il appelle un dernier mythe : l'entreprise doit réinvestir tous ses profits.

106 Il s'agit bien d'un mythe, car toute entreprise bien dirigée se rend compte que, s'il est important de laisser une bonne partie des capitaux dans l'entreprise, il n'est pas du tout équitable, après un certain temps, que tous les profits restent à la société, même s'ils entrent sous le titre comptable des profits investis dans l'entreprise. En effet, dans tous les cas où les résultats le permettent, on considère que, si l'entreprise doit garder la plus grande partie de ses bénéfices pour prévoir un développement futur ou pour assainir davantage l'affaire, une partie doit être versée

- a) aux actionnaires ;
- b) au personnel, en sus de sa rémunération ordinaire, sous une forme quelconque.

Dans le premier cas, il s'agit d'un dividende qui atteint de 25% à 30% des gains nets de la société, après avoir considéré que le personnel a droit à une part des bénéfices parce qu'il consacre à l'entreprise un effort indéniable, qui se traduit par de meilleurs résultats quand l'affaire est bien menée et quand on se rend compte que le personnel prend un intérêt dans l'affaire. Son travail justifie alors :

- a) un salaire ;
- b) une participation qui peut prendre la forme soit d'un boni variable suivant la qualité des services rendus, soit d'une souscription à des actions du Trésor, à un prix un peu inférieur au prix courant (c'est-à-dire à la cote en Bourse, si les titres de l'entreprise s'y négocient régulièrement). Si les titres ne sont pas inscrits en Bourse, on tiendra compte de la valeur aux livres, et des actions attribuées au personnel pourront être offertes à des conditions correspondant au régime d'épargne-actions, par exemple.

Dans le cas de ceux qui gagnent un salaire substantiel, il y a là un placement extrêmement avantageux puisque la Loi de l'impôt sur le revenu du Québec prévoit que le coût d'achat de ces actions peut être réduit du revenu taxable de l'intéressé jusqu'à concurrence d'un pourcentage de son revenu total.

D'autres manières de procéder permettent de faire participer le personnel à la prospérité de l'entreprise, comme la souscription à des

rentes reconnues par l'État sous divers noms et dont l'employé et la compagnie paient une partie du prix d'achat chaque année.

Tout cela n'a rien de nouveau, mais l'allusion faite par M. Poissant à l'entreprise et à ses profits nous a permis de préciser un peu notre pensée sur le sujet.

Dans certains cas, comme en France, le patron et l'État vont jusqu'à garantir la souscription des actions de l'entreprise à concurrence de 3%, par exemple, pour l'ensemble du personnel, avec l'entente que ces actions ne seront pas vendues tout de suite après qu'on les lui aura remises. Autrement, il s'agirait simplement d'un boni et il serait plus simple de le verser à l'employé, si celui-ci préférerait cette manière de procéder.

107



Pour qu'il n'y ait pas de mauvaise surprise, il faut que l'employé se rende compte que l'entreprise est soumise à tous les aléas ordinaires, c'est-à-dire que si certaines années sont excellentes, par contre, d'autres ne le sont pas. Pour illustrer cela, faut-il rappeler celui de la Banque ***, dont les administrateurs ont eu le courage de supprimer le dividende, à un moment donné, parce que les résultats d'ensemble ne justifiaient plus une participation dans les bénéfices. La situation générale était telle pour l'entreprise elle-même que verser un dividende aurait contribué, cette année-là, à affaiblir l'entreprise. Sage-ment, les administrateurs ont pris la décision de supprimer la participation des actionnaires aux profits. Depuis, l'entreprise a rebondi, elle a retrouvé son équilibre et, en Bourse, les cours se sont redressés. Il faut aussi comprendre que l'actionnaire peut perdre entièrement le prix de ses actions, si les affaires de l'entreprise sont mal dirigées ou si la situation générale du marché est telle que la valeur des titres a graduellement atteint sinon zéro, du moins un palier pas beaucoup plus élevé. Par ailleurs, d'autres actions vendues \$3.50 il y a dix ans valent environ \$15 actuellement. Et il ne s'agit pas, faut-il le dire, des actions d'une mine d'or ou d'une entreprise dont la valeur des titres va d'un extrême à l'autre.

Dans une entreprise de ce genre, il vaudrait mieux ajouter à la rémunération ordinaire de l'employé un boni, plutôt que suggérer un achat d'actions à un personnel qui ne serait pas du tout prêt à suivre

les aléas du marché parce qu'il a un grand besoin de stabilité, tant pour ses placements que pour son gagne-pain.

VI – De l'emploi des primes par le courtier

108 Une question très sérieuse se pose au courtier d'assurance durant une période de grandes fluctuations monétaires ou boursières, en particulier : dans quelle mesure l'intéressé peut-il utiliser les fonds que lui versent ses clients, pour procéder à une spéculation basée sur l'or ou les métaux précieux, les actions et même les obligations ? Pour comprendre le problème, si l'on considère simplement les obligations, on constate que, depuis un an et demi ou deux ans, leur valeur a subi des fluctuations nombreuses qu'on doit attribuer, en particulier, au taux d'intérêt courant. Il est évident que si l'on achète un titre obligataire, alors que le taux moyen de rendement est de 20%, on gagnera des sommes considérables au fur et à mesure que le taux de rendement moyen diminuera. Par contre, si l'on achète les mêmes titres à un moment où ils ont un rendement de 12%, toute augmentation du taux d'intérêt se traduira par une perte momentanée. Si les sommes en jeu sont considérables, le courtier, qui n'a pas hésité à jouer ainsi avec l'argent de ses clients, gagnera peut-être beaucoup d'argent en une période de baisse du taux d'intérêt, mais il pourra en perdre beaucoup également en période de hausse du taux d'intérêt moyen. Il y a là tous les défauts et le danger de la spéculation avec les fonds d'autrui.

La pratique veut que le courtier fasse deux parts des primes qui lui sont versées : l'une représente le montant qui est dû à l'assureur, déduction faite de son taux de commission ; l'autre comprend les sommes qui appartiennent vraiment au courtier.

Il ne faut pas exagérer ni dans un sens, ni dans l'autre, mais un fait reconnu, c'est que le courtier ne doit pas jouer avec les primes payées par son client durant le temps qui sépare le paiement jusqu'au moment où la prime doit être versée à l'assureur. S'il le fait, il s'expose à des pertes considérables. Le cas d'une grande maison américaine en fait foi puisqu'on estime à \$160 millions la perte subie au cours d'opérations financières considérables. Le client et l'assureur ne perdront pas parce que le cabinet de courtage a les reins très solides. Il n'empêche que la maison n'était pas du tout justifiable de faire les spéculations qu'elle a osé faire. Des préposés à l'emploi des fonds ont dû quitter l'entreprise après ces jeux de hasard, mais, sans doute,

les actionnaires ont-ils secoué joliment les préposés responsables d'un jeu imprudent, qui s'est révélé tout à coup très coûteux.

VII – Le taux de sinistralité

Pourquoi les assurances portant sur des risques commerciaux ou industriels, en particulier, ont-elles été si mauvaises au Canada depuis quelques années ? La première raison, croyons-nous, c'est que le chiffre total des affaires commerciales n'a pas tellement augmenté, sauf sous l'effet de l'inflation. Par ailleurs, le nombre des nouvelles entreprises a peu augmenté également. Avec le résultat que les courtiers et les compagnies d'assurances, dans presque tous les domaines, ont essayé de retenir leurs affaires en diminuant les taux de primes au minimum. De cette manière, la prime totale, en regard des risques encourus, est devenue rapidement insuffisante.

109

La solution aurait dû être une augmentation assez substantielle des tarifs commerciaux pour permettre aux assureurs comme aux réassureurs de faire face à leurs frais en période d'inflation.

Comme nous l'avons écrit déjà, le portefeuille-titres a donné, il est vrai, un rendement tel qu'il a permis de faire face à des primes insuffisantes. Tant que la situation générale ne changera pas, nous craignons fort qu'il soit difficile de ramener les tarifs commerciaux à un niveau tel qu'ils permettent sinon de faire un profit technique, tout au moins de diminuer la perte technique sensiblement (1).

Les assureurs déplorent la situation, mais bien peu essaient d'y résister car, en augmentant leurs tarifs, ils courent le risque que d'autres, plus audacieux ou connaissant moins bien le risque, cotent des taux plus bas (2).

Il y a là une situation difficile, encore accrue par le fait que des sociétés captives ont été créées un peu partout par divers grands groupes commerciaux ou industriels et par le fait que beaucoup de compagnies qui ne faisaient pas de réassurance auparavant ont ouvert un service. La conséquence, c'est qu'il y a eu tout à coup un marché non seulement très étendu, mais prêt à certains sacrifices pour acheter des affaires qu'il n'aurait pas eues autrement. Le pro-

(1) Signalons qu'en deux mois, tout a changé. Ce n'est pas à payer encore moins cher que l'on tend, autant qu'à trouver un marché de renouvellement à une prime pas trop élevée.

(2) Depuis lors, la situation change, mais pour combien de temps ? La leçon semble avoir déclenché une tendance nouvelle, en effet.

blème se résoudra de lui-même, au fur et à mesure que, devant les résultats, le marché de l'assurance et de la réassurance se restreindra ; ce qui commence à se produire en ce moment.

VIII – L'évolution des bons du Trésor du Canada, de janvier 1981 à décembre 1984, à 91 jours, en pourcentage ⁽³⁾

Nous indiquons ici la marche des bons du Trésor du gouvernement canadien au cours d'une période particulièrement bouleversée. Le lecteur se rendra compte ainsi des extraordinaires fluctuations d'un aspect crucial du marché monétaire.

110

	1981	1982	1983	1984
Moyenne Annuelle	17.80	13.83	9.31	11.10
Moyenne Mensuelle :				
janvier	16.77	14.47	9.53	9.73
février	16.87	14.55	9.39	9.76
mars	16.64	14.83	9.21	10.22
avril	16.92	15.07	9.21	10.56
mai	18.61	15.08	9.12	11.27
juin	18.83	16.06	9.23	11.74
juillet	19.27	15.82	9.24	12.81
août	20.85	14.42	9.34	12.21
septembre	19.79	13.15	9.26	12.08
octobre	18.42	11.54	9.21	11.83
novembre	15.87	10.72	9.31	10.92
décembre	14.81	10.25	9.69	10.13
Moyenne Cumulative :				
2 mois	16.82	14.51	9.46	9.75
3 mois	16.76	14.62	9.37	9.90
4 mois	16.80	14.73	9.33	10.07
5 mois	17.16	14.80	9.29	10.31
6 mois	17.44	15.01	9.28	10.55
7 mois	17.70	15.12	9.27	10.87
8 mois	18.10	15.04	9.28	11.04
9 mois	18.28	14.83	9.28	11.15
10 mois	18.29	14.50	9.27	11.22
11 mois	18.08	14.15	9.28	11.19
12 mois	17.80	13.83	9.31	11.10

(3) Interest rates of Treasury Bonds from January 1981 to December 1984 (on a 91-day basis).

IX – La catastrophe de Bhopal et ses implications en matière d'assurance de responsabilité

Les assureurs de responsabilité du monde entier se voient sérieusement confrontés avec des risques de responsabilité de produits ou d'activités dangereuses. On assiste actuellement à des hausses importantes de primes, à ce chapitre. Tel est le sens d'un article paru dans *Globe and Mail*⁽⁴⁾, à la suite du sinistre survenu à Bhopal, où plus de deux mille personnes furent tuées, cent mille furent blessées après une fuite d'isocyanate de méthyle. La défaillance de l'usine de pesticide appartenant à Union Carbide aura sans doute pour conséquence de rendre plus fermé le marché de l'assurance de responsabilité avec les implications suivantes :

111

- refus des assureurs d'accepter certains risques ;
- hausse considérable des primes, en cas d'acceptation ou lors du renouvellement ;
- forte augmentation de franchise.

Plusieurs compagnies sont susceptibles d'être affectées par de telles mesures, notamment dans l'industrie de la construction, dans l'industrie manufacturière, dans l'industrie pharmaceutique, et autres.

La plupart des polices actuelles d'assurance couvrent les conséquences de la responsabilité civile pour dommages corporels ou matériels causés à des tiers, en raison de la pollution, mais uniquement si la pollution est soudaine et accidentelle. Mais cette restriction risque de disparaître au profit d'une exclusion complète concernant la pollution.

La tragédie de Bhopal remet également en cause l'étendue des programmes de prévention⁽⁵⁾ que doivent apporter les assurés à haut potentiel de risques, en vue d'en diminuer les dangers de réalisation. Le point de vue de l'assureur se fera donc plus fortement valoir sur la question de la prévention, lors de l'acceptation de l'assurance.

(4) *Bhopal gas disaster sends insurance rates soaring toward crisis*, par Patrick Martin, *Globe and Mail*, 12 février 1985.

(5) Union Carbide aurait négligé les consignes de sécurité, selon une étude du gouvernement indien (rapport dans *Le Devoir* du 18 février 1985).