

Faits d'actualité

J. H.

Volume 54, Number 1, 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104485ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104485ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

H., J. (1986). Faits d'actualité. *Assurances*, 54(1), 129–142.
<https://doi.org/10.7202/1104485ar>

Faits d'actualité

par

J.H.

I – L'assurance, demain ?

S'est-on demandé, dans le milieu des assurances, ce que seront les prochains exercices ? Nous souhaitons qu'une équipe audacieuse essaie de creuser le sujet. Car rien ne sera le même, d'ici dix ou vingt ans. Jusqu'à tout récemment, tout finissait par s'arranger, mal souvent, bien parfois. En assurance sur la vie, par exemple, si la hausse du taux d'intérêt et la baisse du taux de mortalité étaient deux éléments primordiaux, la demande s'orientait surtout vers l'assurance temporaire, accompagnée d'une tendance à annuler les polices participantes qui, d'après beaucoup de gens, avaient fait leur temps. Il faut admettre que le mouvement inquiétait les milieux intéressés, étant donné l'importance des réserves et des revenus provenant des fonds accumulés au cours d'une très longue période. Dans la première partie du siècle, le rendement avait été faible mais, avec les années, il s'était accéléré au point de devenir très élevé, de 1980 à 1984. L'assuré en profita par la participation aux bénéfices. En effet, il y a eu pendant cette période une hausse considérable des *dividendes* – ce mot inexact qui désigne la participation de l'assuré aux bénéfices de l'assureur. Malgré cela, l'assuré avait tendance à s'orienter vers l'assurance temporaire. Ce ne semblait pas être une fantaisie, mais un raisonnement voulant que, laissé seul, il pouvait obtenir des résultats plus intéressants que s'il laissait son argent entre les mains de l'assureur, quelle que soit la manière dont les fonds étaient administrés. Il y avait là une tendance. L'avait-on prévue ? Nous ne le croyons pas. On s'était contenté, pensons-nous, d'y faire face avec les moyens du bord, au fur et à mesure que le problème s'accroissait.

129

Du côté de l'assurance non-vie, la situation était différente. Les profits financiers étant élevés grâce à la hausse de la cote en Bourse et des taux d'intérêt, on avait tendance à diminuer inopinément les tarifs, en comptant que les bénéfices réalisés avec le portefeuille permettraient de contrer les déficits techniques qui allaient en augmen-

tant. Une autre raison de cette politique, c'est qu'elle permettait, dans certains cas, d'augmenter considérablement les affaires en portefeuille, même si les tarifs étaient notoirement insuffisants, de l'avis de tout le monde. Jusqu'en 1985, les affaires se sont révélées assez mauvaises au point de vue technique, mais acceptables, grâce au rendement très élevé du portefeuille. Soudainement, cette année-là, les choses changèrent au point qu'il y eut un renversement complet, tant au point de vue de la politique suivie jusque-là que des tarifs eux-mêmes, augmentés soudainement comme la réduction antérieure avait été progressive, mais très importante.

130

Autre chose qui a fait réfléchir, c'est la faillite soudaine d'assureurs qui se trouvèrent tout à coup incapables de faire face à leurs engagements et que le gouvernement a dû tout simplement faire déclarer en faillite.



Si, pendant les dernières années, on n'a pas essayé d'imaginer quelque chose de plus logique en ayant recours à la prospective, le moment est venu, croyons-nous, d'accorder à cette méthode de travail toute son importance. En effet, les changements survenus et leurs conséquences, au point de vue démographique, s'accroissent avec les années et préparent des lendemains pas du tout joyeux, à moins qu'on consente à y faire face. Si l'on y réfléchissait suffisamment et si l'on chargeait des équipes de faire une étude des orientations nouvelles, peut-être cette fois arriverait-on à des situations non pas inattendues, mais prévues et auxquelles on pourrait voir à temps. L'étude apporterait sinon des solutions définitives, du moins permettrait-elle d'apercevoir les difficultés qui se présentent, aussi bien au point de vue psychologique que technique et leurs conséquences sur l'assurance. Voici quelques-uns des éléments d'appréciation :

1. La natalité au Canada diminue d'année en année dans une proportion effarante, qui correspond à un état d'esprit très répandu, aussi bien chez les jeunes que chez les gens d'âge moyen.

2. Le mariage n'est plus considéré comme un élément important de la vie conjugale. Il fait place soit à un état préliminaire que Léon Blum a appelé *le mariage à l'essai* ; soit tout simplement à une vie où prime l'intérêt individuel immédiat, sans aucune vue importante sur l'avenir.

3. Les familles monoparentales prennent de plus en plus d'importance, avec la dissolution du lien matrimonial et ce qu'on appelle, croyons-nous, le *compagnonnage*.

4. La proportion des célibataires aux gens mariés prend de plus en plus d'importance. Si les choses continuent, bientôt le célibat atteindra et dépassera la vie conjugale.

5. Les divorces ont augmenté au point d'atteindre un pourcentage élevé. On estime que dans les années suivant le mariage, un ménage sur trois se rompt.

6. L'orientation de l'assurance-vie est très nette, l'assurance temporaire remplaçant petit à petit l'assurance-vie entière ou tout au moins le contrat participant et ses combinaisons multiples qui, jusqu'ici, étaient sinon la règle, du moins la tendance ordinaire. Les assureurs le comprennent et essaient d'y faire face avec des formules diverses.

7. Dans l'ensemble, le taux de mortalité diminue avec les années et les progrès de la prévention et de la cure de la maladie. Il n'est pas dit que nous ayons atteint le creux de la vague.

8. Les conditions monétaires changent de six mois en six mois et elles apportent sinon un élément de désordre, du moins des difficultés auxquelles il faut se préparer à faire face, quels que soient son opinion ou ses moyens.

Quelles seront les conséquences de cette orientation démographique et nuptiale nouvelle, en assurance sur la vie, accidents, maladie, et sur les autres garanties accordées par l'assurance, d'ici dix ou vingt ans ? Et que doit-on imaginer pour faire face à une situation aussi changeante ? Les formules actuelles sont-elles appropriées au futur ? Voilà le champ ouvert à la prospective. Parmi les intéressés, combien y en a-t-il qui s'y intéressent ou encore qui veulent prendre la peine d'y réfléchir ; ce qui est bien différent, mais ce qui va s'avérer d'une importance de plus en plus grande, si l'on ne veut pas aller à l'aveuglette et commettre des erreurs graves dans l'orientation de l'assurance-vie, aussi bien que des autres assurances disponibles ? En y réfléchissant, il faudrait tenir compte aussi bien des éléments démographiques que des progrès extraordinaires auxquels la science et les besoins individuels nous forcent à faire face, qu'on le veuille ou non.

II - À propos d'un fonds d'indemnité

132

Dans certains milieux, on parle de la possibilité que le courtier, aussi bien que l'assureur au Canada, soient appelés à contribuer à un fonds destiné à indemniser l'assuré qui l'aurait été incomplètement, à la suite de la faillite d'un assureur. Autant nous sommes favorables à l'idée du fonds lui-même, autant nous désirons en dissocier le courtier. En effet, celui-ci n'a rien à voir à l'administration d'une compagnie d'assurance ; à tel point qu'il ne peut pas, d'après la loi du Québec tout au moins, faire partie du conseil d'une entreprise d'assurance, avec laquelle il traite. On a là, croyons-nous, l'idée qu'on se fait du courtier puisque, si on l'empêche de prendre part à l'administration d'une compagnie d'assurance, c'est qu'on veut qu'il n'intervienne en aucune manière dans ses affaires. Dans ces conditions, pourquoi voudrait-on le forcer à contribuer à un fonds destiné à garantir une administration sur laquelle, encore une fois, il n'a aucune possibilité d'intervention ? On dira que c'est lui qui suggère le nom de l'entreprise à son client, mais pourquoi voudrait-on le rendre responsable d'insuffisances sur lesquelles il n'a aucun contrôle et des affaires d'une société dont il ignore la véritable situation ? S'il en a un aperçu, c'est très souvent un an et demi ou deux ans après la fin de l'exercice.

Le point de départ de cette opinion semble être l'existence de la loi qui, en Angleterre, force les assureurs, dans l'ensemble, à contribuer à un fonds d'indemnité de ce genre. Au Canada, certains aimeraient qu'on s'inspire de la loi anglaise et invoquent même que celle-ci comprend le courtier d'assurance parmi ceux qui sont appelés à contribuer au fonds. À notre avis, cela n'est pas tout à fait exact. Si, en principe, nous sommes d'accord sur la constitution d'un fonds de ce genre au Canada, nous ne voudrions pas qu'on inclue le courtier d'assurance, sous le prétexte que, dans un ou deux cas de faillite, certains courtiers ont cru devoir intervenir et contribuer pour des fins strictement commerciales.

Qu'on impose à l'*Underwriting Agent*, chez Lloyd's, de contribuer au fonds d'indemnité au nom de ses commettants, cela serait tout à fait normal parce que Lloyd's est un groupement d'assureurs. Il est probable que la même conclusion s'appliquerait aux membres du *New York Insurance Exchange* ou aux autres groupements simi-

lares qu'on trouve à New-York, en Floride ou dans l'Illinois, par exemple.

III – Le risque de responsabilité et l'autoassurance

On dit parfois d'une maison d'affaires qu'elle a décidé de *s'autoassurer*. L'expression anglaise étant *self-insured*. Or, la plupart du temps, l'expression est fautive. On devrait dire plutôt qu'elle s'est assurée avec une franchise plus ou moins substantielle, suivant ses besoins et les risques qu'elle croit courir. Actuellement, par exemple, l'assurance contre le risque professionnel coûte très cher. La prime est moins élevé au Canada qu'aux États-Unis pour les raisons que l'on connaît mais, malgré tout, la prime a triplé ou quadruplé, dans certains cas depuis que, de leur côté, les tribunaux canadiens ont accordé des montants de plus en plus élevés aux plaignants.

133

Tant que les tribunaux et les jurés, en particulier, tiendront compte des barèmes fixés en Cour suprême, pour certains cas de responsabilité, les primes seront de plus en plus élevées. Il est très curieux de voir, par exemple, le nombre de poursuites intentées contre des avocats, des notaires, des médecins ou des experts-comptables. Si les magistrats ne se laissent pas toujours gagner par la pitié qu'ils ressentent envers la victime d'un sinistre, il n'empêche que les sommes accordées sont de plus en plus fortes. Cela explique que, de leur côté, les assureurs demandent des primes de plus en plus hautes ou refusent d'assurer et que l'assuré accepte une franchise de plus en plus élevée.

Les assurés se plaignent amèrement mais, avec moins de raisons que chez nos voisins, car les poursuites sont moins fréquentes et surtout les indemnités beaucoup moins élevées.

IV – Le courtier d'assurance ne devrait-il pas se consacrer uniquement à sa profession ?

Certains ont suggéré que le courtier d'assurance puisse faire des affaires autres que d'assurance⁽¹⁾, comme la vente des titres – obligations, actions, etc. Nous respectons l'opinion d'autrui, mais il nous semble qu'on va trop loin en suggérant d'étendre la possibilité pour le courtier de vendre des titres ou des immeubles ou de faire n'im-

⁽¹⁾ Mémoire présenté à la Commission parlementaire à Québec, le 28 août 1985. Mémoire relatif à la loi des courtiers d'assurance et à la Loi des assurances mêmes.

porte quelle autre opération se rapprochant plus ou moins du courtage. Si l'on permet au courtier d'assurance de procéder ainsi sans une préparation préalable, comment empêchera-t-on les autres métiers ou professions de faire de même dans le domaine de l'assurance, à moins qu'on ne force celui qui se livre à la vente de se former et de devenir, à son tour, membre de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec ? Or, comme l'on sait, la porte n'est pas grande ouverte ; elle n'est qu'entrebâillée pour permettre à ceux qui veulent traiter d'assurance de suivre des cours et de passer des examens qui confirment leur qualification. S'embarquer dans une pareille aventure nous paraît, à nous, sinon dangereux, du moins à tel point complexe que nous ne craignons pas de nous y opposer. Il est déjà assez difficile d'être un courtier vraiment qualifié pour souhaiter de ne pas admettre l'idée qu'en ouvrant toutes grandes les portes à d'autres gens qui auraient le désir de vendre de l'assurance sans y être préparés, on diminuerait la qualité de l'intermédiaire et on procéderait à un encombrement ouvrant la porte à une concurrence nocive et nous ramenant bien loin en arrière.

Autrefois, on avait la notion du vendeur qui, pour ne pas se faire fermer la porte au nez, devait glisser son pied entre la porte et le chambranle. Il ne faudrait pas en revenir là, puisque ce serait augmenter le nombre des intermédiaires, mais non leur qualification à laquelle les membres de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec tiennent tellement.

Si l'on permet à l'étranger d'entrer dans la cité, la seule solution serait d'exiger que l'impétrant soit membre en règle de l'Association des courtiers d'assurances avant de vendre une police quelconque ou d'en toucher la commission directement ou par l'entremise de son employeur.



Si le courtier d'assurance tient absolument à diversifier ses entreprises, à notre avis, il peut le faire en profitant des dispositions nouvelles de la loi, pourvu qu'il ait une société différente et qu'il y ait place pour des gens bien formés, connaissant le métier et orientés uniquement vers le genre de commerce qu'on désire : que ce soit la vente d'obligations, d'actions, d'immeubles ou d'autres opérations financières. Un holding serait de mise, pourvu que la loi fédérale ne s'y

objecte pas avec les modifications que l'on suggère dans le *Livre vert*. S'il y a une objection de ce côté, elle serait facilement contournée par le fait que le holding, comme les entreprises englobées, aient une charte provinciale. On pourrait songer également à une entreprise chargée de régler les sinistres pour le compte des assureurs. Là également, il serait bon d'avoir soit une division de l'entreprise, soit une entreprise nouvelle spécialisée et comportant un personnel spécialisé. Si l'on passe outre à l'objection que nous soulevons, ce devrait être la condition essentielle.

À ce sujet, la Loi provinciale numéro 75, qui a trait au décloisonnement des entreprises, offre de nombreuses solutions.

135

V – Des pronostics à la réalité

Dans le *Devoir économique* du 13 décembre 1985, M. Jean-Robert Sansfaçon s'amuse à présenter, en marge de la réalité, les prévisions de certains économistes sur les résultats de l'exercice 1985. Voici ce qu'il note dans un tableau qui souligne cruellement les à-peu-près de certains de nos spécialistes :

	PNB	Taux d'intérêt	Inflation	Chômage
Conférence Board	-0,2%	14,5%	—	11,5%
Banque Royale	2,1%	12,25%	4,2%	11,2%
Banque Nationale	2,5%	11,75%	5,5%	11,0%
Yves Rabeau (<i>Le Devoir</i>) moyenne de	2 à 2,5%	11-12%	3,5%	11,3%
17 organis- mes	2,3%	12,5%	5,5%	11,3%
La réalité	4,1%	9,7%	4,1%	10,7%

Si les pronostics sont relativement exacts pour le taux d'inflation et celui du chômage, ils sont très inexacts dans le cas du produit national brut et de la marche du taux d'intérêt. La marge d'erreur est telle, entre les prévisions et la réalité, que l'auteur de l'article est justifiable de se demander quelle foi il faudra accorder, à l'avenir, à ces organismes. Et cependant, ils groupent les économistes les plus en vue. Comme les météorologistes, ils se trompent assez souvent. Il faut dire, à leur décharge, que la situation économique, comme la température, est changeante parce que les éléments sont extrêmement variables et aussi imprévisibles que le tempérament de certains gens. Des femmes, François I^{er} ne disait-il pas : « Souvent femme varie, bien fol qui s'y fie ». Doit-on penser la même chose de certains dans l'art de la prospective ? Même si l'on se trompe parfois, cela veut-il dire qu'il faille faire fi de la prospective ? Non, assurément, puisqu'elle force à réfléchir. Mais il faut retenir qu'il y a là une leçon d'humilité que certains devraient se rappeler à l'occasion.

VI – Les perspectives d'avenir de l'assurance : le point de vue d'un assureur

Au cours de la réunion annuelle de l'Association des surintendants des assurances, tenue à Toronto les 23 et 24 septembre 1985, une discussion de groupe portait sur le thème « *Insurers' Perspectives* ».

Monsieur L. J. Rawlinson, de la compagnie d'assurances Travelers Canada, participait à ce débat sur les perspectives d'avenir de l'assurance d'ici l'an 2000. Nous retenons de son allocution les aspects suivants.

1. Au plan social, tout est en mouvement et les nombreux changements apportés par la période post-industrielle vécue actuellement entraînent nécessairement des contestations et des incertitudes. Il résultera de la période actuelle de transition une profonde évolution des idées et des moeurs. Cette mutation préoccupe les assureurs au plus haut point, principalement en regard de la recherche et de l'innovation, des orientations au niveau de la direction et des modes de distributions.

2. En ce qui concerne la recherche et l'innovation, le conférencier dégage trois aspects sur lesquels seront axés certains développements, au cours de la présente décennie :

a) les assurances personnelles : plus précisément, une police globale multirisques devrait être généralisée sur le marché ;

b) les services financiers : certains services financiers seront offerts par les assureurs, parallèlement aux rôles traditionnels liés à l'industrie de l'assurance ;

c) les assurances des entreprises : celles-ci deviendront plus globales et plus spécialisées, avec des garanties adaptées aux nouvelles technologies et des garanties financières plus nombreuses.

3. En ce qui concerne la direction et l'administration des compagnies d'assurances, le conférencier croit que les dirigeants doivent élaborer des plans d'orientation à long terme, accentuer le rôle de la communication et tenter de rendre l'assurance étroitement solidaire du contexte économique, social, politique et technologique.

137

4. Les assureurs auront un plus grand recours à l'informatique, grâce au perfectionnement des moyens de traitement et de communication directe entre l'assureur et ses représentants. De plus, des mécanismes de distribution, sans intermédiaires, pourront être mis à profit à cause du perfectionnement du téléphone, du téléviseur et de l'appareil informatique domestique.

En conclusion, l'auteur note que parler du futur, même immédiat, n'est pas chose facile, et il admet que nombre d'assurés ne désireront pas changer leurs habitudes en assurance, notamment en traitant avec un courtier ou un conseiller, plutôt qu'avec une machine, si perfectionnée soit-elle.

Les perspectives futures projettent actuellement leurs ombres et il importe déjà d'y réfléchir avec lucidité et ouverture d'esprit. L'assurance actuelle s'ouvre aux technologies et elle devient plus dépendante de plusieurs autres disciplines. L'assurance se situe dans un grand mouvement de réévaluation, suivant en cela les changements sociaux.

VII – De nouvelles ressources pour les grandes sociétés de réassurance : un exemple

Les grandes sociétés de réassurance professionnelles ont senti la nécessité d'augmenter leurs ressources, avec l'expansion de leurs affaires dans le monde et avec certains résultats extrêmement mauvais qu'a donnés l'assurance de responsabilité civile sous toutes ses for-

mes, aussi bien aux États-Unis qu'en Europe. La S.C.O.R., par exemple, c'est-à-dire la Société Commerciale de Réassurance, vient d'apporter à sa capitalisation les modifications suivantes, depuis le 28 novembre :

a) Désormais, les fonds propres de la SCOR atteignent 500 millions de francs. Ils seront vraisemblablement, à la fin de l'exercice 1985, substantiellement augmentés.

138 b) La répartition de l'actionnariat a été sensiblement modifiée du fait des souscriptions importantes des compagnies d'assurance appartenant aux secteurs nationalisés, privés et mutualistes. Il en résulte que la part de la Caisse Centrale de Réassurance qui avait accepté de céder ses droits de souscriptions est aujourd'hui de 30%. Trois actionnaires ont une part du capital à présent égale ou supérieure à 10% : l'UAP (11,6%), les AGF (11%), le groupe AXA (10%). La GAN, la MGF, la Mutualité Agricole, la MAAF, la MA-CIF, la MAIF, la MATMUT et la CNP ont entre 10% et 1%.

Ainsi est achevée la restructuration financière de la SCOR, telle qu'elle avait été définie en 1983 : la marge de solvabilité atteint 20%, et l'ensemble des compagnies d'assurance opérant en France détient 70% du capital.

VIII – De la responsabilité du courtier d'assurance en matière de faillite

Une société fait faillite. Un de ses assurés se rend compte qu'il a droit à quelques centaines de dollars en remboursement de la prime non acquise pour une assurance automobile et une assurance incendie. Il présente sa facture et on lui dit : « Monsieur, nous l'ajoutons à toutes les réclamations des créanciers de la compagnie ». Cela, évidemment, ne fait pas son affaire et il se tourne contre le courtier en lui demandant le montant et en disant : « Monsieur, vous m'avez orienté vers cette compagnie ; vous m'avez remis deux polices ; vous m'avez fait savoir après quelques mois que l'assureur était en faillite. Je vous réclame le montant qui m'est dû par la société et que je n'aurai vraisemblablement jamais, une fois la liquidation terminée ». Comme le courtier nie toute responsabilité, son client présente sa créance à la Cour des petites créances. De son côté, le courtier fait valoir son attitude et le juge auquel on présente la cause à Thetford Mines se prononce immédiatement sur le banc : il donne raison au

courtier dont le rôle a été celui d'un intermédiaire sans qu'il ait commis une faute quelconque.

Même si cette décision n'a pas eu un caractère jurisprudentiel, elle doit être retenue comme un témoignage élémentaire si on veut, mais valable quand même. Il vient appuyer l'attitude que notre Revue a prise dans la question : à moins d'avoir commis une faute, le courtier ne peut pas être tenu responsable de celle de l'assureur.

IX - Où l'imprévu est la règle

139

Dans certains grands bureaux ou dans certains grands cabinets d'assurance, un comité spécial s'occupe des études de solvabilité des assureurs. Il y a là une précaution extrêmement intéressante parce qu'une faillite peut avoir des conséquences graves pour un assureur, aussi bien que pour le courtier d'assurance. Si le premier porte la responsabilité de ses actes, le second a une responsabilité qui peut impliquer l'autre, aussi bien au point de vue assurance qu'au point de vue commercial. Par le dernier mot, on entend évidemment les relations du courtier avec son client. Même si le courtier sera tenu indemne de toute responsabilité, sauf morale par un tribunal, il est évident qu'une faillite de l'assureur entraîne de multiples frottements entre le courtier et son client.

Certains cas sont particulièrement difficiles. Nous lisons, par exemple, dans une grande revue européenne consacrée à l'assurance et à la réassurance, que Messieurs *** ont une entreprise spéciale dont la fonction consiste à étudier la solvabilité des entreprises et à n'autoriser que celles qui semblent hors de tout doute. Or, dans un cas récent, une entreprise du groupe qui administrait les affaires d'une société dans une région particulière a vu l'entreprise brusquement perdre sa solvabilité à cause des affaires traitées par la société à l'étranger.

Comme quoi, dans l'ensemble, il est impossible de rendre une société responsable des dettes d'une compagnie d'assurance avec laquelle le courtier traite, tellement la question est complexe et tellement le courtier n'a pas les renseignements voulus pour agir à temps et éviter de traiter avec une compagnie chancelante ou au bord de la faillite.

X – L'assurance de responsabilité civile dans le Québec

140 Si les conditions des polices d'assurance ont été restreintes dans la province de Québec comme ailleurs, l'augmentation des tarifs a été sûrement beaucoup moins élevée parce que les directeurs de sociétés québécoises, ayant leur siège social dans la province de Québec en particulier, sont beaucoup mieux au courant de la question que les gens de l'extérieur. C'est pourquoi on se trouve souvent devant des textes plus larges et des augmentations de tarifs moins élevées, quoique la situation soit encore très tendue et les exigences des assureurs aussi restrictives qu'elles l'étaient peu, avant la volte-face des derniers mois.

Pour le risque de pollution et celui que présentent certaines entreprises, il y a assurément des restrictions plus étendues que l'année dernière. Tout cela va se tasser, espérons-le. Pour le moment, il est évident qu'il y a une situation qu'admet difficilement l'assuré. On ne peut l'en blâmer, tant l'excès est marqué.

XI – Taux de rendement moyen des Bons du Trésor du Canada à 91 jours à l'adjudication hebdomadaire (en %)

Ce double tableau nous paraît particulièrement intéressant :

a) il souligne la remarquable baisse du taux d'intérêt d'une année à l'autre et à l'intérieur d'un même exercice ;

b) la curieuse différence qui existe d'un mois à l'autre entre le rendement des bons du Trésor et celui des obligations d'un à trois ans.

Ainsi, entre les deux, il y a, en janvier, une différence de 82¢ dans le rendement, de 73¢ en février, de 93¢ en août et \$1.07 en septembre.

Par ailleurs, le tableau n'indique pas la remontée du prix des bons du Trésor qui voudra, dès le début de janvier, essayer de mâter la chute de la devise canadienne. Elle n'y parviendra qu'à moitié, tant il est vrai que les changes sont un domaine où l'inattendu est la règle.

ASSURANCES

					Échéance 1 an à 3 ans			
	1982	1983	1984	1985	1982	1983	1984	1985
Moyenne annuelle	13.83	9.31	11.10	9.45	13.99	9.37	11.40	10.20
Moyenne mensuelle								
janvier	14.47	9.53	9.73	9.51	15.52	9.59	9.03	10.33
février	14.55	9.39	9.76	10.56	15.59	9.91	9.18	11.29
mars	14.83	9.21	10.22	11.08	15.03	9.54	10.69	11.67
avril	15.07	9.21	10.56	9.92	15.14	9.32	11.59	10.84
mai	15.08	9.12	11.27	9.56	14.85	8.78	12.58	10.44
juin	16.06	9.23	11.74	9.35	15.90	9.04	12.72	9.88
juillet	15.82	9.24	12.81	9.16	16.01	9.53	13.30	9.94
août	14.42	9.34	12.21	9.01	14.37	10.10	12.24	9.94
septembre	13.15	9.26	12.08	8.95	13.00	9.56	12.12	10.02
octobre	11.54	9.21	11.83	8.58	11.63	8.98	11.83	9.65
novembre	10.72	9.31	10.92	8.72	10.68	8.78	10.91	9.29
décembre	10.25	9.69	10.13	9.08	10.27	9.26	10.65	9.16
Moyenne cumulative								
2 mois	14.51	9.46	9.75	10.03	15.56	9.75	9.11	10.81
3 mois	14.62	9.37	9.90	10.38	15.38	9.68	9.63	11.10
4 mois	14.73	9.33	10.07	10.27	15.32	9.59	10.12	11.03
5 mois	14.80	9.29	10.31	10.12	15.23	9.42	10.61	10.91
6 mois	15.01	9.28	10.55	9.99	15.34	9.36	10.97	10.74
7 mois	15.12	9.27	10.87	9.87	15.43	9.38	11.30	10.62
8 mois	15.04	9.28	11.04	9.76	15.30	9.47	11.42	10.54
9 mois	14.83	9.28	11.15	9.67	15.04	9.48	11.49	10.48
10 mois	14.50	9.27	11.22	9.57	14.70	9.43	11.53	10.40
11 mois	14.15	9.28	11.19	9.49	14.34	9.38	11.47	10.29
12 mois	13.83	9.31	11.10	9.45	14.00	9.37	11.40	10.20

A S S U R A N C E S

XII – Premiers résultats de l'exercice 1985

	1983	1984	1985
	(en millions de \$)	(en millions de \$)	(en millions de \$)
Premier trimestre	14,977	-147,049	-305,205
Deuxième trimestre	47,717	-125,371	-260,326
Troisième trimestre	- 78,679	-194,707	-224,188
Quatrième trimestre	-312,036	-449,558	—

142

Au troisième trimestre de l'exercice 1985, le déficit technique, tel que selon les chiffres de *Statistiques Canada*, totalise -\$789,719. Déjà dans *Canadian Underwriter* (janvier 1986), on prévoit un déficit technique annuel pour l'année 1985 d'environ un milliard de dollars. Ce chiffre constitue un cap, seuil de rentabilité qui ne pourrait être compensé par le portefeuille financier.

Monthly Bulletin. Dale & Company Ltd. Juillet-août 1922, numéro 7-8

En juillet-août 1922, la maison Dale & Company Ltd. faisait paraître son numéro 7-8, volume II de son *Monthly Bulletin*. Fort heureusement, on nous en a gardé un exemplaire qui indique l'importance que la maison Dale & Company Ltd. avait prise à l'époque, puisque déjà elle s'étendait de Vancouver à Halifax, en passant par Winnipeg, Terre-Neuve, Hamilton, North Bay, Montréal et Toronto. Nous en profitons pour rendre hommage aux fondateurs de la maison qui, à travers les années, s'était développée et était devenue une affaire importante avant d'être comprise dans le groupe Sodarcan.

Le bulletin était d'une nature différente de notre Revue. Il avait son mérite puisqu'il permettait d'établir un lien entre les diverses succursales que déjà Dale & Company Ltd. possédait.