

Chronique de documentation

Divers collaborateurs

Volume 54, Number 4, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104540ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104540ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

collaborateurs, D. (1987). Chronique de documentation. *Assurances*, 54(4), 661–666. <https://doi.org/10.7202/1104540ar>

Chronique de documentation

par

divers collaborateurs

Chaque année, il y a ce que l'on appelle *The Frank M. Engle Lecture* à l'*American College/Bryn Mawr*, Pennsylvania. Cette année, le sujet traité est *Developing countries' debts and growth prospects*. La conférencière est Mme Anne O. Krueger, qui a joué, depuis plusieurs années, un rôle important dans les milieux de recherche en économie aux États-Unis. Pour le moment, elle est vice-présidente au service d'économie et de recherche à la Banque mondiale, à Washington. Le témoignage qu'elle apporte dans cette question des pays fortement endettés sur l'avenir de l'économie est intéressant.

661

Qu'on en juge par ces quelques détails mentionnés sous le titre *Contents* :

"The area of rapid development ; The turbulent 1970s ; The 1979 oil-price increase and the ensuing Worldwide recession ; Restoring credit worthiness and economic Growth ; Current strategies for the heavily indebted countries ; Some special situations ; Selected questions and answers".



Après avoir étudié la question de période en période et de crise en crise, l'auteur répond à quelques questions, dont voici la principale, à notre avis : on lui demande : "What will happen if the developing countries simply don't pay their debt servicing ?" Et voici ce que Mme Krueger répond :

"I don't think that's likely. First of all, most of the countries that were able to borrow significant amounts commercially are the ones that derive the biggest benefits from the international economy. Given that they are so integrated and that they had such a leap forward in their living standards based upon it, I think their people and their leaders are very reluctant to give up those gains, as they would if they unilaterally said they won't pay. Now of course they would like lower interest. They'd like something to be done and some relief.

That's different from saying : 'We're simply going to walk away from this problem'".

662 Second, if it comes to a point where they really cannot service their debt, there are mechanisms – IMF, Paris Club, World Bank, and the advisory committees (private banks) in London and New York – for putting financing packages together. So far, at least, the private banks here and in Europe have thought it was in their self-interest for a developing country that could not today put its own financing together to get the help. The Baker initiative goes even further in that direction, with more coordination to get those packages in place and to get more growth.

Third, while I can imagine a country's leaders making some pronouncements about not servicing their debt, that's quite different from doing it. If one or two countries do decide on political grounds not to honor their debts, what happens is that all of the assets that they hold are subject to seizure by creditors through the courts. This means that in effect they're cut off from international financing of further exports. Imagine a country we'll call Country A. Country A announces that it's not to honor its debt obligations anymore. Its creditors in the United States take it into court. Country A then wants to export bananas to the United States. The payment for those bananas cannot be transferred out of the United States without the creditors being able to grab it up first, which means, at best, some very inconvenient barter trade deals or some offshore banking arrangements, all of which are costly and involve the loss of trade credit. To say it another way, the short-term costs would be enormous for Country A – over and above whatever difficulties they've had thus far. There is always an incentive not to do it today if you can get by without doing it until tomorrow."



La confiance de la conférencière se justifie, mais n'est-elle pas un peu optimiste, à moins que, dans l'ensemble, la situation internationale ne s'améliore ?

Dans l'ensemble, il y a là un travail extrêmement intéressant et que justifie cette conférence annuelle qu'organise l'*American College* de Bryn Mawr, sous le titre *The Frank M. Engle Lecture*.

J. H.

The Insurers Advisory Organization

Le Groupement technique des assureurs, dit en anglais *Insurers Advisory Organization* (I.A.O.), a succédé, il y a quelques années, à la *Canadian Underwriters Association* qui était censée comprendre l'ensemble des assureurs faisant affaires au Canada, mais qui graduellement avait perdu son autorité parce que les assureurs jugeaient trop élevée la participation aux frais et surtout parce qu'on avait pris pour acquis que les règlements de la C.U.A. étaient devenus de simples recommandations à ses membres, alors qu'on se trouvait vraiment devant un groupement dont les décisions étaient finales. Comme toute entreprise dont les cadres ont faibli, la C.U.A. était devenue plus un symbole qu'une autorité. Comme elle coûtait cher à ses membres dont le nombre allait décroissant et dont l'autorité était depuis longtemps dépassée, on avait décidé de la liquider et de la remplacer par l'*Insurers Advisory Organization*, qui fournissait des renseignements précis sur la tarification des municipalités comme des entreprises commerciales ou industrielles et qui continuait d'établir la cote des municipalités, servant de base à la tarification.

663

Si les renseignements étaient communiqués aux assureurs, ils ne devaient sous aucun prétexte être donnés aux courtiers ou aux agents, sauf si l'assureur-membre désirait le faire lui-même. Dans ce cas, c'était la société elle-même qui remettait les données à l'intermédiaire de son choix.

Rapidement, l'intervention du Groupement technique des assureurs (G.T.A.) commença à bouleverser le marché. Alors ce fut la pagaille que l'I.A.O. ne put empêcher car, encore une fois, son rôle était de former un personnel pouvant donner les renseignements voulus à ses membres, mais sous la forme de suggestions et non d'ukases, comme on concevait le rôle de la C.U.A. antérieurement.

Nous désirons noter ici que l'I.A.O. est, au point de vue technique, un organisme extrêmement intéressant et comportant un personnel technique tout à fait remarquable. Par ailleurs, les courtiers

n'avaient plus le droit de discuter quoi que ce soit avec ses préposés. À tel point qu'à certains moments, on assistait à des scènes cocasses comme celle-ci : le courtier était à la porte, discutait avec le représentant de l'assureur, lui fournissait des renseignements précis à l'occasion ; le représentant de l'assureur-membre avait une première discussion avec le préposé de l'assureur, obtenait un taux qu'il communiquait au courtier. Si celui-ci n'était pas satisfait, il n'avait pas le droit de venir, comme autrefois, en discuter avec le préposé officiel, mais devait simplement assister à la navette de la porte au comptoir et vice versa.

664

Fort heureusement, depuis 1986, le courtier ou l'assuré peut obtenir, moyennant finance, certains services de l'I.A.O., devenus encore trop élevés pour certains assureurs, surtout depuis que les résultats techniques les ont forcés à rechercher toutes les sources d'économie possibles.

À titre de courtiers, nous nous réjouissons de l'évolution et nous souhaitons bonne chance à cette formule nouvelle de collaboration⁽¹⁾.

J. D.

L'assurance de dommages en l'an 2001. Allocution présentée par M. Pierre Archambault, A.I.A.C., vice-président de la Laurentienne Générale, lors du 20^e colloque de l'Association des techniciens en prévention incendie du Québec

L'auteur imagine le futur et, dans un premier temps, nous donne un avant-goût de ce que sera notre société en l'an 2001.

Puis, dans un second temps, il examine l'état de l'assurance de dommages, à l'automne 2001 :

- Quels sont les assureurs ?
- Les modes de distribution ;
- Les courtiers d'assurance.

Voici, en résumé, comment l'auteur décrit le courtier de l'avenir :

(1) « Since last January, Multipak inspection services are available. By resorting to this service, brokers and insurers may obtain rapid responses on inspection reports at very reasonable rates. Multipak aims at commercial and industrial risks without automatic sprinkling systems ». Extrait d'un article de M. René Callès dans *Regards* de mars-avril 1986.

« C'est lui qui possède le contact avec le client, c'est lui qui détient la confiance de la clientèle et c'est lui qui est en mesure d'offrir un service personnalisé ».

En bref, le courtier d'assurance de l'an 2001 est un courtier bien organisé, qui opère par services informatisés et qui ne se limite plus au seul domaine de l'assurance, mais offre une gamme de services financiers.

Vision du futur ou constat du présent qui se fait actuellement ?

R. M. 665

De la création de petites entreprises (autres propos)⁽²⁾

On parle beaucoup de créer des entreprises nouvelles. On a raison, mais avant de se lancer, il faut, je pense, réfléchir à certaines conditions essentielles du succès éventuel, plus ou moins aléatoire. Ainsi, en France, on constate que trois entreprises sur quatre disparaissent après quatre ans. Si l'hécatombe n'est pas aussi forte au Canada, je crois, elle est assez substantielle pour qu'on s'en préoccupe.

Il ne faut donc pas se lancer à l'aveuglette. Disons qu'il faut d'abord :

a) Savoir le métier ou l'apprendre, c'est-à-dire, par exemple, s'il s'agit d'une fabrication manuelle, pouvoir fabriquer l'objet, avec ses mains ou avec l'aide de quelques machines supplétives ou complémentaires. Si, au contraire, il s'agit d'une occupation tertiaire, le commerce de l'assurance, par exemple, il est indispensable de connaître ce que l'on vend.

Il ne faut pas se lancer dans n'importe quoi sans savoir le métier, encore une fois. Dieu nous viendra en aide, peut-être, mais on a dit également « aide-toi et le Ciel t'aidera » ;

b) Savoir dans quelle mesure le public sera attiré suffisamment pour acheter ce que l'on veut vendre. Car s'il y a un problème de production, il y a aussi un problème d'écoulement. Si l'on connaît insuffisamment le marché, il sera bon qu'on forme équipe avec quelqu'un qui aura les qualités complémentaires voulues. Il faut aussi avoir une bonne santé et ne pas procéder

⁽²⁾ Voir p. 655.

comme l'employé qui n'est prêt à faire que « du neuf à cinq ». La santé peut y gagner, mais le résultat de l'entreprise peut aussi s'en ressentir.

Il faut être tenace également, ne pas lâcher si l'on croit être dans la bonne voie, ne pas être convaincu de l'échec, au départ. Et si possible, avoir un conjoint qui appuie l'homme ou la femme créant l'entreprise de toute sa force de caractère, car les débuts seront durs ;

c) Faut-il avoir des fonds ? Oui, si possible. Autrement, on pourra emprunter, mais à quel taux ? Car si tout vient à point à qui sait attendre, tout ne vient pas nécessairement tout de suite. Il sera indispensable que le prêt ne dépasse pas les ressources possibles, vu le risque éventuel de l'entreprise ;

d) Il faut être prêt à vivre simplement au début, et surtout ne pas vider la caisse ;

e) Doit-on se lancer sous son nom ou former une société par actions ? Si la seconde solution met à l'abri, elle impose un certain nombre d'obligations qu'il faut connaître et auxquelles il faut s'astreindre ;

f) Enfin, dernière suggestion, bien organiser sa comptabilité pour savoir où l'on en est. Et, comme il est dit plus haut, ne pas vider la caisse à son avantage, dès la fin de la première année, si l'on a eu un succès quelconque.

Voilà des idées élémentaires. Il en faut pas les oublier, même quand on a les ressources nécessaires. Car le succès ou l'insuccès en résultera, quels que soient la bonne volonté, le désir de réussir, les aptitudes individuelles.

J. D.