

Les défis de l'assurance I.A.R.D.

Robert Parizeau

Volume 55, Number 1, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104547ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104547ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, R. (1987). Les défis de l'assurance I.A.R.D. *Assurances*, 55(1), 39–51.
<https://doi.org/10.7202/1104547ar>

Article abstract

Discussing the challenges of the Property and Casualty insurance industry in 1986 is in itself a challenge. Indeed, the insurance industry is currently undergoing major changes. Whether a broker or an insurer, it is difficult for anyone to give an accurate prediction of the market's evolution in Canada over the next few years. In an attempt to pinpoint some of the major problems which we may face in the future, the author has provided a brief retrospective of our industry. Mr. Parizeau examines the insurer and insurance broker concentration and the evolution of the reinsurance market; he concludes with a look at some aspects of the relationship between the industry and Government authorities.

Les défis de l'assurance I.A.R.D.

par

Robert Parizeau⁽¹⁾

39

Discussing the challenges of the Property and Casualty insurance industry in 1986 is in itself a challenge. Indeed, the insurance industry is currently undergoing major changes. Whether a broker or an insurer, it is difficult for anyone to give an accurate prediction of the market's evolution in Canada over the next few years.

In an attempt to pinpoint some of the major problems which we may face in the future, the author has provided a brief retrospective of our industry. Mr. Parizeau examines the insurer and insurance broker concentration and the evolution of the reinsurance market ; he concludes with a look at some aspects of the relationship between the industry and Government authorities.



Parler des défis de l'assurance I.A.R.D. en 1986 est, en soi, un véritable défi. L'industrie de l'assurance est en profonde mutation. Que nous soyons courtier ou assureur, il est difficile de prévoir avec précision l'évolution du marché des prochaines années.

Pour tenter de cerner quelques-uns des grands problèmes que l'avenir risque de nous réserver, il m'apparaît important de faire une brève rétrospective de notre industrie. J'aborderai donc rapidement le phénomène de la concentration chez les assureurs et dans le courtage d'assurance. Je toucherai également à l'évolution du marché de la réassurance pour terminer par quelques aspects spécifiques, au niveau des relations entre l'industrie et les autorités gouvernementales.

Le marché canadien a subi des pertes techniques considérables, au cours des vingt dernières années ; un maigre profit technique n'ayant été réalisé que pour les années 1965, 1966, 1968, 1977 et 1978. Notre marché est trop morcelé et, contrairement à des pays

⁽¹⁾ M. Parizeau est président de Sodarecan inc.

comme les États-Unis, l'Angleterre, la France, l'Italie, l'Allemagne, les Pays Nordiques et le Japon, il est dominé par les sociétés étrangères. Celles-ci, très souvent, ont accepté, au Canada, des résultats qu'elles n'auraient jamais tolérés dans leurs pays d'origine. Contrairement au secteur vie, à la fiducie et aux banques, les autorités gouvernementales ne semblent jamais s'être inquiétées du contrôle de la propriété des assureurs ou des maisons de courtage. Sauf pour le Québec, et cela est récent, il n'y a, je pense, aucune restriction sur la participation d'une société étrangère dans une compagnie canadienne.

40

Au cours des années, un certain nombre de groupes canadiens se sont bâtis, mais presque essentiellement dans le risque des particuliers et le petit et moyen risque commercial. Dans ce secteur, néanmoins, les sociétés à contrôle canadien, notamment au Québec, ont pris globalement une position très importante. Dans le grand risque commercial et industriel, la situation est tout à fait différente, les sociétés contrôlées au Canada jouant un rôle marginal, à quelques exceptions près.

Le fait d'être avant tout un marché de filiales et de succursales a fait en sorte que l'assurance I.A.R.D. au Canada n'a pas développé le même type d'expertise technique qu'une industrie de notre importance devrait avoir. Des progrès énormes ont été faits, depuis quelques années, par des organismes, tel le Bureau d'assurance du Canada ou *The Insurers' Advisory Organization*, pour n'en nommer que deux ; mais il y a encore un monde de différences entre notre industrie et les autres secteurs financiers.

Grâce à certaines politiques gouvernementales, l'industrie de l'assurance-vie a progressé de façon tout à fait différente ; la majorité des affaires est transigée par des sociétés dont le siège social est au Canada. Ces sociétés ont dû se munir des équipes de techniciens et de recherche, indispensables pour planifier le développement de leur industrie, à long terme. Les compagnies d'assurance-vie ont, depuis très longtemps, l'infrastructure nécessaire qui leur permet non seulement de réagir aux problèmes qui se posent, mais de les anticiper. Un bon nombre d'entre elles ont des affaires importantes à l'étranger.

Le morcellement du marché et la diversité des intérêts entre les assureurs canadiens, américains, britanniques ou européens font que l'industrie a tendance à réagir aux situations problématiques plutôt

que de les prévenir. Le Bureau d'assurance du Canada fait d'énormes efforts dans ce domaine et l'établissement d'un fonds de garantie en est un bon exemple. Mais il y a beaucoup à faire pour parvenir, par exemple, à influencer le débat sur le décloisonnement des institutions financières, face aux banques, aux sociétés de fiducie et aux compagnies d'assurance-vie.

Plusieurs sociétés canadiennes se sont développées, au cours des vingt dernières années, pour devenir de grandes sociétés : le Groupe Commerce, La Laurentienne, Canadian General, Dominion of Canada, le Groupe Desjardins, Cooperators, Wawanesa, pour ne citer que quelques noms. Tout comme dans d'autres pays, notamment en Angleterre et en France, notre marché a connu de nombreuses fusions depuis quinze ans. Celles-ci s'effectuent généralement à la suite de cycles difficiles. Rappelons la fusion, à la fin des années 1970, des CIS à Régina avec les Cooperators de Guelph ; il s'agit maintenant du plus grand groupe au Canada avec la Royal. En 1985, il y a eu l'acquisition de la Canadian Indemnity par le Groupe Dominion, la Canadian Indemnity ayant connu des problèmes surtout reliés aux affaires de responsabilité civile. La formation du Groupe La Laurentienne est également un exemple frappant de la concentration au Québec ; d'abord, l'acquisition de la compagnie d'assurance du Club Automobile du Québec et de la Protection Universelle au début des années 1970, puis de La Paix, ensuite La Prévoyance et, enfin, quelques années plus tard, des Prévoyants du Canada. Ce mouvement de fusions ne s'arrêtera pas ; au contraire, il est appelé à s'accroître, l'avenir appartenant aux très grands groupes ou encore à des assureurs très spécialisés dans des niches précises de marché.

Alors qu'il y a vingt ans, l'assurance I.A.R.D. et l'assurance-vie étaient des secteurs très séparés, la plupart des grands groupes pratiquent aujourd'hui aussi bien l'assurance générale que l'assurance-vie. Dans bien des cas, on y pratique aussi des affaires de fiducie ; que l'on pense, par exemple, au Groupe Desjardins, La Laurentienne, le Groupe Alliance-Industrielle, Traders, Dominion, Prêt et Revenu, la Mutuelle-Vie des Fonctionnaires, les Coopérants. La synergie entre les trois secteurs n'est pas encore toujours évidente, mais on y verra sûrement, surtout avec les moyens que nous procure maintenant l'informatique.

Les sociétés canadiennes se sont orientées avant tout vers le risque de particuliers et le petit et moyen risque commercial ; elles sont vraiment absentes, à quelques exceptions près, du risque industriel et des grands risques commerciaux.

42 Cette dernière dimension est regrettable car, conjuguée au démenagement progressif de Montréal à Toronto, depuis le début des années 1950, des sociétés étrangères et des organismes techniques, l'expertise technique sur le grand risque est devenue une denrée rare au Québec. Il est malsain que l'expertise technique et la recherche ne se retrouvent, en définitive, qu'à un seul endroit au Canada et que, par ailleurs, les grands risques ne soient souscrits, à toutes fins pratiques, que par des assureurs étrangers.

Qu'on me comprenne bien, notre marché a besoin du marché international, qui a rendu et continuera de rendre des services indispensables. Il n'en reste pas moins que le morcellement du marché canadien et la faible position des sociétés canadiennes dans le grand risque commercial et industriel sont des facteurs de déséquilibre.

La spécialisation des entreprises canadiennes, dans le risque de particuliers, entraîne une segmentation de ce marché qui s'accroîtra inévitablement d'ici quelques années. Il est fort intéressant de suivre comment chaque assureur essaie présentement de contrôler ses sources d'approvisionnement d'affaires. Outre la vente traditionnelle par courtiers, il est bon de noter un certain nombre d'avenues assez originales qui ont pris de l'ampleur, au cours des dernières années :

- La recherche d'une clientèle particulière : notons le cas de La Capitale, qui a pour mission d'assurer les fonctionnaires et le para-public et ceci, par ses propres représentants.
- La combinaison d'une approche directe et de la vente par courtier : c'est le cas du Groupe Commerce, qui souscrit ses affaires par courtiers et qui, parallèlement, dans un secteur donné et des territoires précis, traite directement avec le public par La Bélair.
- L'acquisition de bureaux ou de portefeuilles de courtiers : un bon nombre d'assureurs ont présentement des intérêts dans des cabinets de courtiers locaux ; une société comme Wellington a, en fait, annoncé un plan global d'acquisitions à travers le Canada.

- Acquisition ou prise de participation importante dans de grands cabinets de courtage : c'est le cas du groupe La Laurentienne avec Richards Melling. En somme, à partir d'un cabinet de courtage national, une société d'assurance cherche à se constituer un réseau et un réservoir d'affaires. Ceci n'est pas nouveau. Rappelons qu'en 1982, Rollands Burdick Hunter, le numéro sept aux États-Unis, a été acquis par la compagnie d'assurance Combined International ; Fred S. James, de son côté, l'avait été, il y a plusieurs années, par Transamerica, un groupe d'assurance qui est devenu le principal actionnaire de la firme Sedgwick, le troisième courtier à l'échelle mondiale.

43

À tout cela s'ajoute évidemment la vente par des représentants exclusifs, système pratiqué notamment dans les compagnies d'assurance-vie qui sont entrées dans l'I. A.R.D. au cours des récentes années afin, encore ici, de pouvoir servir l'ensemble des besoins d'assurance de leur clientèle.

En somme, chaque société essaie présentement d'identifier son propre marché, ainsi que le système de distribution qui lui permettra d'aller chercher les créneaux d'affaires qu'elle recherche. Le décloisonnement et l'utilisation de l'informatique accéléreront ce phénomène.

Que devient le courtage, dans cette mutation ? À mon avis, nous nous orientons soit vers l'agent exclusif, ou le bureau régional de courtage qui est très près de sa clientèle, soit vers la grande entreprise de courtage qui opère à l'échelle nationale. Le courtier continuera d'être rémunéré à commission, bien que dans les grands risques, il opérera de plus en plus sur une base d'honoraires et rendra des services de plus en plus variés.

Au Canada, une dizaine de sociétés de courtage opèrent à l'échelle nationale et, parmi les cinq plus importantes, sur une base de revenus, quatre sont des filiales de compagnies étrangères, la seule à propriété canadienne étant Dale-Parizeau. Le revenu canadien de ces cinq sociétés varie entre \$25 millions et \$110 millions ; la sixième fait approximativement \$13 à \$14 millions, le reste du marché se partageant en plusieurs milliers de firmes locales, régionales ou provinciales dont le revenu n'excède généralement pas quelques millions de dollars. À l'échelle mondiale, les sociétés de courtage d'assurance

ont des revenus variant de quelques dizaines de millions à plus de \$1,3 milliard. Parmi celles-ci, les six plus importantes ont des revenus qui dépassent \$200 millions U.S., suivies de six autres dont les revenus varient entre \$100 millions et \$200 millions.

44

Au Canada, le courtage d'assurance est passé par des moments difficiles, entre 1979 et 1984 inclusivement. La guerre des tarifs sur le grand risque commercial a imposé une pression considérable sur les marges bénéficiaires, alors que, durant la même période, on exigeait des services techniques qui devenaient de plus en plus coûteux. Il est significatif qu'au cours des cinq dernières années, les trois plus grandes maisons canadiennes de courtage se sont vendues : d'abord, Dale & Company qui, en 1980, a été achetée par Gérard Parizeau ltée, les deux firmes étant maintenant connues sous le nom de Dale-Parizeau inc. ; Reed Stenhouse, acquise en 1985 par Alexander & Alexander pour former maintenant Alexander Stenhouse ; Tomenson Saunders, acquise par Fred S. James, aux États-Unis, qui elle-même a été acquise par le groupe Sedgwick de Londres.

On a beaucoup critiqué l'agence de tamisage des investissements étrangers, connue sous le nom de FIRA ; sans celle-ci, Gérard Parizeau ltée n'aurait pas pu acheter Dale & Company ; c'est FIRA qui a stoppé la vente à Marsh & McLennan. Dès que l'agence de tamisage a vu sa mission se restreindre, Reed Stenhouse et Tomenson se sont vendues à l'étranger.

Au Canada, la composition d'un portefeuille d'une entreprise nationale de courtage est assez différente de celle d'une entreprise internationale ; le grand risque représentant une partie nettement inférieure de son revenu. En effet, la grande firme de courtage canadienne sait qu'au départ, elle n'a accès qu'à une partie des industries qui opèrent au Canada ; l'industrie manufacturière étant majoritairement entre des mains étrangères. Les succursales et filiales canadiennes sont souvent assurées globalement par des polices *monde entier*, souscrites au siège social. Pour le reste, la grande firme de courtage canadienne est en concurrence, non seulement avec l'entreprise locale ou provinciale, mais également avec les internationales.

C'est la raison pour laquelle la grande entreprise de courtage canadienne voudra s'assurer une pénétration assez importante au niveau du risque commercial (petit et moyen) et du risque de particuliers. Pour rejoindre ces types de clientèle, elle doit se bâtir un réseau

par acquisitions et s'adjoindre des courtiers locaux et régionaux. De plus, le courtier national recherchera des ententes particulières avec certains assureurs pour faciliter sa pénétration du marché. Les grands courtiers nationaux représentent une autre facette de la segmentation du marché des assurances.



Pour bien comprendre certaines évolutions et quelques-uns des problèmes qui se posent présentement, je crois utile de dire quelques mots sur l'évolution de la réassurance, depuis quelques années.

45

À quelques exceptions près, le marché de la réassurance est dominé, au Canada, par des sociétés étrangères qui opèrent par l'entremise de succursales ou de filiales. En réassurance I.A.R.D., le marché s'est développé rapidement, depuis les années 1970 ; quelque vingt réassureurs détenaient alors un permis du département fédéral des assurances ; aujourd'hui, il en existe près de quarante-cinq, auxquels on doit ajouter une douzaine de compagnies d'assurance qui acceptent des affaires de réassurance. Présentement, ce groupe de sociétés a la majeure partie des affaires de réassurance cédées par des compagnies opérant au Canada. En 1985, les assureurs agréés au Canada ont souscrit des primes brutes d'environ \$1 milliard. Les réassureurs ont connu, au cours des dernières années, des résultats extrêmement difficiles non seulement sur le marché canadien, mais à travers le monde, et plus particulièrement aux États-Unis, qui représentent quelque 50% du marché. La crise qu'a traversée la réassurance a été profonde et n'est pas terminée ; on estime qu'en nombre, près de 50% des sociétés qui souscrivaient de la réassurance en 1982 ne sont plus actives dans ce secteur aujourd'hui.

L'accroissement du marché de la réassurance agréée au Canada depuis 1970 n'est, en fait, qu'un pâle reflet de ce qui s'est passé sur le marché international. Au cours de cette période, un très grand nombre de sociétés se sont créées à travers le monde ; un nombre encore plus important d'assureurs ont mis sur pied des services de réassurance et, dans certains cas, des sociétés de réassurance. Cette capacité additionnelle ne correspondait pas à une croissance analogue de la matière assurable. Par ailleurs, l'entrée massive sur le marché de gens souvent inexpérimentés a fait en sorte que la réassurance a con-

tribué à l'abandon graduel, au cours des dix dernières années, des sains principes de souscription.

46 Dans les années 1970, les agences de souscription ont alors proliféré, appuyées par des compagnies d'assurance qui, elles-mêmes, pouvaient trouver très facilement de la réassurance ; des assureurs se sont mis à souscrire des risques qu'ils rétrocédaient en totalité, moyennant une super-commission ; tout cela aidé par la recherche de revenus financiers qui devaient plus que compenser les pertes techniques envisagées. Qu'on ne se fasse pas d'illusions, ici comme ailleurs dans le monde, courtiers, assureurs, réassureurs ont tous participé à cette euphorie collective, dont il faut maintenant régler la note. Au Canada, un certain nombre de sociétés ont dû fermer leurs portes, d'autres se fusionner ; sur le plan mondial, un nombre étonnant d'assureurs et de réassureurs ont des difficultés financières.

On peut se demander comment il se fait que ce laxisme ait pu durer si longtemps et prendre fin de façon aussi abrupte.

La rétrocession joue un rôle très important chez un réassureur. Comme la cédante, il a besoin de limiter ses risques et il recherche souvent l'appui d'un autre réassureur pour partager sa fortune dans tel ou tel secteur d'activités. L'entrée d'un aussi grand nombre de nouveaux réassureurs, dans les années 1970, a fait en sorte que la capacité de rétrocession était à peu près illimitée. Il faut réaliser que lorsqu'une même affaire est rétrocédée quatre ou cinq fois à travers le monde, la prime nette que reçoit celui qui vient en bout de ligne est complètement inadéquate, chaque intervenant ayant pris sa super-commission.

En Amérique du Nord, le processus comptable est assez rapide, compte tenu des exigences des différents surintendants. La chose est tout à fait différente au niveau international. Certes, il y a eu des améliorations énormes, mais il faut reconnaître que la comptabilité de réassurance, dans les années 1970, était d'une complexité inutile et d'une lenteur indescriptible. Ce n'est souvent qu'après plusieurs années qu'un réassureur pouvait avoir *une idée*, je précise bien, *une idée*, de ses résultats pour un exercice donné.

À la fin des années 1970, le marché mondial de la réassurance était sur une bombe à retardement. La chose s'est vite confirmée au début des années 1980, lorsque notamment les problèmes de respon-

sabilité civile aux États-Unis ont commencé à faire surface. À partir de 1984, les réassureurs ont eu beaucoup de difficulté à trouver des rétrocessionnaires et ont donc été obligés de garder pour propres comptes une part nettement plus importante de leurs souscriptions. Tout comme un assureur, si un réassureur conserve un pourcentage plus important de ses acceptations, il devient techniquement plus rigoureux.

On s'est donc retrouvé, en 1985, avec un marché nettement plus restreint ; quelques mourants, de nombreux éclopés et, comme dans la fable de Lafontaine, « ils ne mouraient pas tous, mais tous étaient frappés ». Le marché de la réassurance n'avait pas le choix ; la situation devait être redressée. Cela a eu une répercussion immédiate sur les compagnies d'assurance qui ont dû, à leur tour, revoir leurs politiques d'acceptation.

47

La crise que nous venons de vivre, et qui se poursuit encore, a forcé tous les organismes de contrôle à réagir. Au Canada, plusieurs mesures, même si elles n'ont pas présentement force de loi, ont déjà eu leur effet sur le marché. J'en mentionnerai trois qui, à mon avis, sont particulièrement importantes pour la stabilité future du marché :

- nécessité pour les compagnies d'assurance de garder un pourcentage minimum de leurs acceptations ; même si cela n'est pas encore en vigueur, dans les faits une cédante ne trouvera vraiment plus de marché, si elle ne garde pas au minimum 25% de ses affaires ;
- l'introduction de deux nouveaux tests de solvabilité, l'un basé sur les primes et l'autre sur les sinistres ; ces tests prévoient qu'une cédante ne pourra céder plus de 50% de ses primes globales, tout au moins pour les fins du test de solvabilité. Cela met fin à tous les arrangements de *fronting* par les petites sociétés ;
- la certification actuarielle des réserves techniques : après une période de rodage, il est certain que les états financiers des compagnies d'assurance auront une beaucoup plus grande crédibilité en ayant le double certificat de l'expert-comptable et de l'actuaire, chacun dans leur discipline respective. Cette mesure fut d'abord introduite au Québec et elle sera maintenant adoptée par le fédéral et les autres provinces.

Ces dispositions, qui sont excellentes en soi, vont néanmoins accélérer le phénomène de concentration que nous avons noté précédemment. La petite entreprise à faibles capitaux a peu de chance de survivre, à moins qu'elle se trouve une niche de marché bien identifiée ou qu'elle contrôle bien son réseau de distribution.

48

La survie de certains assureurs et le développement d'autres reposera sur leur possibilité d'avoir accès à des réservoirs de capitaux importants pour pouvoir concurrencer les grands groupes internationaux. Pour trouver des capitaux, il faut pouvoir les rémunérer convenablement. Notre industrie a toujours des résultats en dents de scie ; aucun autre secteur financier n'est présentement aussi instable que le nôtre. L'assurance-vie, la fiducie et les banques ont chacun leur part de problème ; par contre, leur profitabilité est beaucoup moins volatile, d'une année à l'autre. Dans plusieurs pays européens, l'État permet aux sociétés d'assurance I.A.R.D. de se bâtir des réserves contingentes, libres d'impôt, qui peuvent permettre de mieux équilibrer les résultats d'un exercice à l'autre. Ces mesures existent déjà dans les Pays Nordiques, en Allemagne et en France à des degrés divers. Il est tout de même ironique de penser que ces mesures ont été votées par des gouvernements socialistes qui n'ont généralement pas l'habitude de faire des cadeaux à l'entreprise privée ! C'est donc dire que ces gouvernements ont réalisé l'importance de se doter d'un secteur I.A.R.D. fort, qui puisse vraiment remplir le rôle économique qui lui revient. Cette question se discute présentement au Canada. Espérons qu'une solution pourra être élaborée pour stabiliser les résultats de notre industrie et lui permettre de faire appel davantage au marché des capitaux.

Ce grand tour d'horizon est forcément un peu caricatural, mais il permet, je l'espère, de situer quelques-uns des grands problèmes de notre industrie. Pour terminer, je voudrais dire quelques mots sur nos relations avec les autorités gouvernementales.

L'industrie de l'assurance doit s'organiser pour assurer un marché dans tous les domaines de l'activité économique. Si certains risques présentent des difficultés techniques ou financières insurmontables, ne peut-on pas trouver des collaborations avec l'État, plutôt que de lui confier un secteur donné de nos activités ?

À titre d'exemple, je voudrais aborder le problème de la responsabilité de produits pour les exportations aux États-Unis. Comme

vous le savez, depuis le premier janvier dernier et ce, à l'échelle mondiale, à peu d'exceptions près, les traités de réassurance excluent la responsabilité de produits pour les exportations aux États-Unis. À partir du moment où assureurs et réassureurs ne peuvent plus quantifier un risque pour le tarifer, il ne devient plus assurable ; le système d'indemnisation aux États-Unis ayant été largement faussé, il peut être dangereux, pour la solvabilité financière des entreprises, de continuer à s'intéresser à ce type d'activité.

Il n'en demeure pas moins que nos gouvernements investissent des sommes colossales pour inciter les manufacturiers canadiens, et les PME en particulier, à exporter ; il se fait que la très grande majorité de nos exportations sont aux États-Unis. Plusieurs exportateurs ne peuvent pas obtenir d'assurance ou encore seulement à un prix qui rend leur produit non compétitif. Une solution doit être trouvée car, autrement, nos gouvernements seront obligés d'intervenir directement. Si nous n'étions pas dans un vent de privatisation, la chose aurait déjà été faite depuis plusieurs mois.

49

N'est-il pas pensable que l'industrie forme un *pool* à l'échelle nationale et envisage une collaboration avec les gouvernements, qui limiterait la perte maximum qu'un tel *pool* pourrait subir ? Lorsque les banques ont dû, sous la pression des gouvernements, faire des prêts à la petite et moyenne entreprises durant la dernière crise économique, elles ont demandé et obtenu des garanties gouvernementales.

Notre capacité de répondre à de tels problèmes et d'apporter des solutions imaginatives représente, à mon avis, l'un des plus grands défis de l'assurance de demain. Le morcellement du marché, la spécialisation du marché, que nous avons notés précédemment (à savoir que les compagnies canadiennes sont surtout intéressées au petit risque commercial), rendent très difficile une unité de pensées et une rapidité de réponses.

Au moment où souffle le vent de la privatisation, ne serait-il pas opportun de réexaminer avec les gouvernements la possibilité de rapatrier un certain nombre de secteurs qui ont été nationalisés au fil des ans ; nationalisations toujours sans indemnité, rappelons-le ? Est-ce que le travail effectué par la Régie de l'assurance automobile du Québec ne pourrait pas être transféré à l'entreprise privée, tout en respectant l'esprit de la réforme de l'assurance automobile qui a été

faite en 1978 ? Je ne prends pas position, car je ne connais pas suffisamment le dossier. La seule chose, c'est qu'à mon avis, cette possibilité mérite d'être étudiée.

Dans la même veine, pourquoi la responsabilité patronale doit-elle rester entre les mains d'un organisme gouvernemental ? Aux États-Unis, ce type de responsabilité représente une part non négligeable de l'encaissement des compagnies d'assurance.

50 Y a-t-il également une raison pour que l'assurance-récolte soit faite par le gouvernement ? Ne peut-on pas penser encore ici à des collaborations entre l'entreprise privée et l'État ?

Au moment où l'on remet en cause les sociétés d'État, nous devons, de notre côté, repenser certaines orientations qui ont été prises dans un contexte souvent bien différent.

L'assurance I.A.R.D. devra apprendre, comme les assureurs vie le font depuis longtemps, à travailler et à collaborer avec les gouvernements. Le Bureau d'assurance du Canada a fait des progrès énormes depuis quelques années ; néanmoins, il n'est pas facile, comme je l'ai mentionné plus haut, de dégager une unité de pensées chez les assureurs I.A.R.D.

Dans une planification globale des secteurs financiers, le gouvernement pourrait peut-être redonner aux entreprises canadiennes des secteurs qu'il s'était réservés jusqu'ici et ainsi leur assurer très rapidement une base qui leur permettra demain de supporter la concurrence internationale. Dans un monde dont les frontières s'estompent chaque jour davantage, les entreprises à propriété canadienne doivent se donner les moyens de garder et de développer leur part du marché ; autrement, elles risquent de se marginaliser et de tomber une à une dans les mains des grands groupes internationaux.

Lorsque l'on entend le président d'A.X.A., M. Claude Bébéar, dire que son groupe, qui est l'un des plus importants en France, n'a pas la taille suffisante pour faire face aux défis de la concurrence internationale de demain, il est temps pour les Canadiens de se poser quelques questions.

Si notre industrie doit apprendre à travailler avec les autorités gouvernementales, il faut, par ailleurs, que se dessine une volonté politique de créer un environnement propice au développement des

compagnies canadiennes ; le rôle des autorités gouvernementales n'étant pas uniquement de contrôler la solvabilité des entreprises et les pratiques de l'industrie.

Forces. Numéros 68, Automne 1984 et 70, Printemps 1985

Encore une fois, nous attirons l'attention du lecteur sur la revue *Forces* qui est consacrée, cette fois, à Hydro-Québec. L'ensemble des articles s'intitule « Quarante ans d'expansion. Perspectives de développement ». À signaler, en particulier, « Ce navire amiral de l'économie québécoise qu'est Hydro-Québec ». Ici, c'est l'ex-premier ministre, M. René Lévesque, qui veut rappeler ce qu'a été l'expansion d'Hydro-Québec à travers les années. À signaler également un certain nombre d'articles abondamment illustrés avec de magnifiques photographies. Et aussi le numéro 75, consacré aux immigrants et à leur apport social.

51

Encore une fois, nous sommes heureux de référer le lecteur à cette revue, l'une des plus belles qui paraissent au Canada.

Quant au numéro 70, il est consacré aux relations entre la province de Québec et les États-Unis. Un article traite, en particulier, des relations commerciales entre le Québec et l'État de New-York. Il ne faut pas oublier également qu'entre le Québec et les états de la Nouvelle-Angleterre se nouent de nouveaux liens chaque année. En mettant de côté tout aspect politique, il faut reconnaître l'importance du marché de la Nouvelle-Angleterre et de l'État de New-York pour le Québec. Déjà, des ententes ont été conclues pour fournir à nos voisins immédiats des quantités considérables d'électricité, à une époque où Québec a un excédent variable, suivant les saisons. Hydro-Québec est un des principaux fournisseurs. Il est question que les exportations aient lieu non seulement l'été, mais durant toute l'année. C'est un des sujets que traite le numéro 70 de *Forces*, lequel, comme à l'accoutumée, est remarquablement bien présenté. Il y a là, encore une fois, une des plus belles réalisations typographiques et un ensemble de photographies tout à fait remarquables. Nous nous répétons, mais nous croyons que la chose en vaut la peine.

La revue relève du gouvernement provincial, mais la qualité des articles et des illustrations est attribuable en grande partie au directeur en chef de la revue, M. Sarrazin.

J. H.