

## Sordacan en 1994

Robert Parizeau

Volume 63, Number 2, 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1105031ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1105031ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, R. (1995). Sordacan en 1994. *Assurances*, 63(2), 169–175.  
<https://doi.org/10.7202/1105031ar>

Article abstract

The recession we have just experienced has shaken the very foundations of most sectors of activity, notably the financial sector. Stimulated by economic growth in the U.S., the recovery taking hold in Europe and the weakness of the Canadian dollar, exports have become the engine for economic expansion in Canada. Consumers nevertheless have remained wary and employment growth, although comforting, has fallen short of expectations.

## Sodarcac en 1994\*

par

Robert Parizeau\*\*

*The recession we have just experienced has shaken the very foundations of most sectors of activity, notably the financial sector. Stimulated by economic growth in the U.S., the recovery taking hold in Europe and the weakness of the Canadian dollar, exports have become the engine for economic expansion in Canada. Consumers nevertheless have remained wary and employment growth, although comforting, has fallen short of expectations.*

169



La crise économique que nous venons de traverser aura ébranlé dans leurs fondements la plupart des secteurs d'activité et, notamment, celui des institutions financières. Au Canada, encouragées par l'expansion économique américaine, par le redressement amorcé en Europe et par la faiblesse du huard, les entreprises vouées à l'exportation ont pris les rênes de la croissance économique. Les consommateurs sont, quant à eux, demeurés timides et la progression de l'emploi, bien que réconfortante, s'est située en deçà des attentes.

En assurance IARD, l'année 1994 aura vu se poursuivre le processus de rationalisation et de concentration débuté il y a quelques années. Alors que plusieurs sociétés d'assurance américaines se retirent du Canada, de grands groupes européens accroissent rapidement leur part de ce marché par le biais d'acquisitions. Pendant que les assureurs directs accentuent leur pénétration du marché des risques de particuliers, et ce, tout

---

\* Extrait du « Message aux actionnaires » — Rapport annuel 1994.

\*\* Président et chef de la direction de Sodarcac.

---

spécialement au Québec, les banques, elles, cherchent encore leur voie en matière d'offre et de distribution de produits d'assurance. Si leur entrée en assurance-vie paraît évidente, leur approche semble plus problématique en assurance IARD.

170 L'événement qui aura le plus ébranlé la confiance des assurés et des investisseurs au cours de la dernière année est sans contredit la faillite de la Confédération Vie. Elle aura confirmé l'intention des assureurs-vie de retourner vers leur activité première. En effet, plusieurs ont vendu ou fermé les opérations de fiducie qu'ils menaient depuis une dizaine d'années et, à quelques exceptions près, ces services fiduciaires ont été intégrés au secteur bancaire.

Au chapitre de la souscription de réassurance, le processus de concentration s'est également accéléré. De grands groupes européens et américains unissent leurs forces et plusieurs réassureurs à travers le monde sont à l'affût d'alliances stratégiques.

Quant aux courtiers en valeurs mobilières, ils ont continué la formation de leur personnel dans la vente de produits d'assurance, particulièrement d'assurance-vie, pendant que l'on assiste à une diminution sensible du nombre de bureaux de courtiers d'assurance au Canada ; des 8 200 à la fin de 1989, on n'en dénombrait plus que 6 900 au début de 1993.

Anticipant ces profondes mutations, la direction de Sodarcane a su, au cours des dernières années, faire des choix judicieux et prendre des mesures appropriées pour assurer l'avenir du Groupe.

Ainsi, de 1987 à 1992, nous nous sommes complètement retirés du domaine de la souscription, d'abord, en vendant notre participation de contrôle dans deux compagnies d'assurance IARD et, par la suite, en disposant de nos activités de souscription en réassurance-vie, invalidité longue durée et IARD.

Depuis plus de trois ans, le Groupe Sodarcane ne souscrit plus à aucun risque d'assurance ni de réassurance. Il concentre tous ses efforts à ses activités d'intermédiaire en courtage

d'assurance et de réassurance, et à ses services en actuariat et consultation en avantages sociaux. Au cours des dernières années, chacune de ces sphères d'activité a fait l'objet d'une restructuration organisationnelle soutenue par une importante planification stratégique.

En courtage d'assurance, nous avons redéfini la gamme de produits et services à offrir et les segments de marché à percer. Remettant en question la stratégie des années 80 qui favorisait une présence dans toutes les villes de plus de 100 000 habitants, Dale-Parizeau inc. a décidé de vendre ses bureaux de Terre-Neuve, du Nouveau-Brunswick, de l'Abitibi, du Manitoba et de l'Alberta pour mieux se concentrer dans le corridor Québec-Windsor — qui représente 4 % du territoire canadien, 50 % de la population et plus de 70 % des décisions d'assurance — et pour développer ses affaires à Vancouver et à Halifax.

171

En matière de risques industriels et commerciaux, Dale-Parizeau concentre davantage ses énergies sur les moyennes et grandes entreprises, tout en ciblant un nombre restreint de sociétés dont les opérations se font à l'échelle mondiale. Pour répondre aux besoins de ses clients à l'étranger, Dale-Parizeau a conclu des ententes avec de grandes maisons de courtage indépendantes qui offrent localement un service de qualité.

Au niveau des risques de particuliers, champ de prédilection des assureurs directs et éventuellement des banques, des stratégies bien différentes ont été arrêtées selon le profil de nos différentes clientèles cibles. À notre clientèle, surtout composée de membres d'associations professionnelles ou de divers organismes, nous offrons des produits personnalisés de qualité, et ce, en partenariat avec un certain nombre de grands assureurs. Quant aux petits risques commerciaux, c'est par le truchement d'associations ou de bannières que s'obtient l'essentiel de notre volume d'affaires.

Par ailleurs, au moment où Dale-Parizeau repensait le fonctionnement de ses activités traditionnelles, sa filiale, Benoit & Borg Insurance Agencies Inc., développait la commercialisation par correspondance et télémarketing de

---

produits d'assurance très simples vendus par carte de crédit. Ce créneau, après six ans d'exploitation, représente 10 % du chiffre d'affaires des activités de Dale-Parizeau. En nous appuyant sur notre technologie de pointe dans ce domaine, nous entendons développer ce secteur non seulement au Canada mais aussi à l'étranger, particulièrement au Mexique et en Europe où des projets sont à l'étude.

172

L'arrivée des banques dans le domaine de l'assurance des risques simples et l'activité grandissante des assureurs directs incitent les principaux intervenants du marché à s'entendre sur des standards informatiques. Des progrès sensibles ont été réalisés en ce sens ; c'est par des changements technologiques importants que l'industrie pourra éventuellement abaisser ses coûts et s'adapter à la concurrence de demain. Pour Dale-Parizeau, ces outils sont essentiels au développement de ses ventes ainsi qu'à la réalisation de gains considérables de productivité.

Dale-Parizeau ne possède plus le portefeuille traditionnel des grands courtiers internationaux ou régionaux ; après plusieurs années de travail, Dale-Parizeau s'est démarquée de la concurrence en se positionnant sur le marché dans des créneaux bien définis qui lui assureront, à long terme, une bonne rentabilité dans un environnement appelé à être encore plus concurrentiel.

En courtage de réassurance, nous avons élargi et modifié substantiellement la composition de notre clientèle et avons mérité la confiance de plusieurs grands comptes canadiens. Pour ce faire, B E P International Holding inc. s'est dotée de services techniques avant-gardistes anticipant ainsi les besoins de sa clientèle, et plus récemment en matière de catastrophes naturelles et d'assurance-automobile en Ontario. De plus, tirant profit des nouvelles technologies, l'entreprise a centralisé avec succès l'ensemble de l'administration technique et comptable de ses cinq bureaux, ce qui lui a permis d'offrir une meilleure qualité de service tout en contrôlant ses frais d'exploitation.

En prévision d'un éventuel plafonnement de sa part du marché canadien, laquelle est déjà prédominante à quelque 40 %, B E P International entend consacrer des ressources importantes au développement de ses activités aux États-Unis où des projets d'acquisition sont à l'étude. En plus de ses bureaux déjà établis à Jersey City et à Seattle, l'entreprise s'est implantée à Minneapolis en vue de pénétrer le Midwest américain. À moyen terme, une fois ses objectifs atteints sur le territoire américain, B E P International analysera l'à-propos d'élargir ses horizons, notamment au Mexique et en Amérique du Sud, des zones qui pourraient s'avérer propices à un développement du courtage de réassurance.

173

En actuariat-conseil, l'arrivée sur le marché de nombreux jeunes actuaires et le développement de systèmes informatiques très performants ont obligé nos actuaires à redéfinir leur rôle. De grands techniciens, ils ont dû devenir de grands conseillers. En 1993, MLH + A inc. avait revu sa mission, son mode d'opération et son service à la clientèle ; en 1994, elle a complété sa restructuration organisationnelle et consolidé la base de son expansion future. Des résultats probants sont prévus à très court terme.

Dans ses champs de compétence, MLH + A a également su composer avec de nouvelles réalités et innover dans des produits et services mieux adaptés aux demandes du marché. Bien que les régimes de retraite à prestations déterminées accusent une perte de popularité depuis quelques années, l'application des techniques actuarielles s'est étendue à d'autres produits et services. De plus, le secteur de l'assurance collective est appelé à se développer considérablement à la suite du désengagement graduel des gouvernements dans les programmes de la santé et de l'augmentation constante des coûts pour les employeurs et leur personnel.

À la fin de 1994, MLH + A a conclu une entente avec le réseau international ASINTA. Cette affiliation de firmes indépendantes lui permettra de nouer des liens avec des entreprises établies dans quatorze pays en Amérique du Nord, en

---

Europe et en Asie, de répondre aux besoins de ses clients à travers le monde et de servir les compagnies étrangères qui viennent s'établir au Canada.

174

Tous les changements que connaissent nos entreprises exigent non seulement des investissements importants en technologie, mais aussi en formation professionnelle. Au cours de 1994, nous avons dépensé en formation quelque 825 000 \$, soit 1,6 % de notre masse salariale totale et prévoyons injecter au cours des prochaines années des montants encore plus importants pour parfaire les connaissances de notre personnel. Au fil des ans, Sodarcac s'est dotée d'un centre de documentation des plus performants de notre industrie. Quelque 225 000 \$ sont dépensés annuellement pour assurer à nos professionnels un accès rapide à une information de qualité dans leur champ de compétence.

Quant à la situation financière du Groupe Sodarcac, le bénéfice enregistré en 1994 vient confirmer l'amélioration de nos résultats depuis 1991. En effet, le bénéfice provenant des activités poursuivies en 1994 s'est chiffré à 2 millions \$, alors qu'en 1991 nous avons essuyé une perte de 3,4 millions \$. En 1992, cette perte avait été réduite à 1,3 million \$ et nos activités poursuivies renouaient avec la rentabilité en 1993 affichant un bénéfice de 650 000 \$. Cette progression devrait se poursuivre au cours des prochains exercices.

Depuis quelques années, les conseils d'administration font l'objet de nombreux débats. Leur rôle, leur composition, leur relation avec la direction de l'entreprise et la responsabilité personnelle des administrateurs sont régulièrement source de questionnement. Bientôt, les Bourses de Toronto et de Montréal exigeront que chaque société fasse un rapport aux actionnaires de leur régie d'entreprise. Le conseil d'administration de Sodarcac entend créer un comité pour étudier cette question et faire les recommandations appropriées. Il est heureux que dans son rapport, le comité de la Bourse de Toronto recommande la révision des lois touchant la responsabilité personnelle des administrateurs. La législation actuelle va beaucoup trop loin et empêche parfois certaines entreprises d'attirer des

administrateurs qui pourraient leur être fort utiles et qui s'abstiennent en raison de la situation financière de l'entreprise ou de la nature de son secteur d'activité.

Plusieurs anniversaires sont célébrés en 1995 : le 40<sup>e</sup> de Gérard Parizeau, ltée, devenue depuis Dale-Parizeau inc., le 35<sup>e</sup> de B E P International Holding inc., le 30<sup>e</sup> de MLH + A inc., et le 10<sup>e</sup> de Benoit & Borg Insurance Agencies Inc. Ayant connu des débuts fort modestes, toutes ces entreprises sont aujourd'hui des chefs de file dans leur activité respective au Canada et elles entendent bien maintenir leur rang.