

FAITS D'ACTUALITÉ

Rémi Moreau

Volume 68, Number 2, 2000

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1105317ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1105317ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (2000). FAITS D'ACTUALITÉ. *Assurances*, 68(2), 261–275.
<https://doi.org/10.7202/1105317ar>

FAITS D'ACTUALITÉ

par Rémi Moreau

I. La création du Fonds Gérard-Parizeau

L'objectif de ce nouveau Fonds, dont l'idée fut esquissée à grands traits dans le testament de M. Gérard Parizeau, et mis en oeuvre par ses fils, Jacques et Robert, est de souligner la valeur et l'originalité de la pensée et de l'oeuvre de chercheurs ou de gens d'action dans les deux domaines suivants, qui furent ses deux champs d'intérêt soit sa carrière d'assureur, d'intermédiaire et de professeur en assurances, puis celle d'écrivain et essayiste sur l'histoire du Bas-Canada et ses notables. En effet, M. Parizeau a écrit de nombreux ouvrages, non seulement sur l'assurance, mais aussi sur la société canadienne-française au dix-neuvième siècle. Honoré à plusieurs reprises, il fut notamment nommé Officier de l'Ordre national du Québec, Officier de l'Ordre du Canada, chevalier de la Légion d'honneur, titre décerné par le gouvernement français, et titulaires de trois doctorats *honoris causa* (Université Laval, Université de Montréal et Université York).

Une bourse de 30 000 \$ est accordée annuellement dans le cadre des Conférences Gérard-Parizeau, organisées par le Fonds Gérard-Parizeau. Le récipiendaire du prix et le conférencier peuvent être des personnes différentes.

Dans ce cadre, les Conférences Gérard-Parizeau accueillent, le 4 avril dernier, à l'École des HEC, un conférencier du domaine financier, M. Michel Crouhy, vice-président, division Gestion du risque de marché, de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, qui traita du sujet suivant : *Le risque de crédit et la stabilité du système financier international*. En cette première année, il revint aux HEC, et plus particulièrement à la Chaire de gestion des risques de l'École, dirigée par le professeur Georges Dionne, d'organiser la Conférence. L'an prochain, elle sera tenue à la Faculté d'Histoire de l'Université de Montréal. Puis il y aura alternance.

C'est à cette occasion que le premier récipiendaire du prix Gérard-Parizeau fut dévoilé : il s'agit de M. Jean-Marie Poitras, une sommité du domaine des assurances. Il présida aux destinées de La Laurentienne, Mutuelle d'assurances et il fut membre du conseil d'administration de la Banque d'épargne de la cité et du district de Montréal. Il a été membre du Sénat entre 1988 et 1993. Ce sont les deux fils de Gérard Parizeau qui ont présidé la remise du prix. M. Poitras n'a pas manqué d'adresser aux invités un discours émaillé de plusieurs anecdotes.

On peut visiter le site du Fonds Gérard-Parizeau à l'adresse suivante : www.hec.ca/fonds.gerard-parizeau. Les personnes intéressées ne manqueront pas d'être renseignées sur la carrière et l'oeuvre du grand humaniste que fut Gérard Parizeau, qui fonda avec quelques collègues la revue *L'Actualité économique*, en 1920, qui fut longtemps l'organe officiel des HEC, puis la revue *Assurances* en 1932, alors qu'il eût amorcé sa carrière en assurance. Par une curieuse coïncidence, la revue *Assurances* a été cédée à l'École des HEC, en 1996, là même où Gérard Parizeau avait étudié puis enseigné, au début de sa carrière.

2. Le lourd bilan humain et monétaire des catastrophes mondiales de 1999

L'année 1999 peut être qualifiée de terreau noir sur le plan des catastrophes à l'échelle internationale. Selon la Compagnie Suisse de Réassurance, qui répertorie les grands sinistres, les catastrophes naturelles et techniques ont fait plus de 105 000 morts. Ce cru 99 est marqué principalement par trois catastrophes majeures : les glissements de terrain au Venezuela : 50 000 morts ; le séisme d'Izmit, en Turquie : 20 000 morts ; le cyclone qui a dévasté Orissa, en Inde : 15 000 morts.

Sur le plan des dégâts matériels, l'année 1999 s'avère tout aussi désastreuse, sans prendre en compte les pertes économiques encourues par voie de conséquence : on évalue les dommages à 100 milliards de dollars, soit la somme la plus élevée jamais répertoriée après 1995 (année du séisme de Kobé, au Japon). Si élevé soit-il, ce chiffre ne prend pas en compte la facture non encore finalisée des deux tempêtes européennes de fin d'année 1999, qui risque d'être plutôt salée. On a évalué sommairement et strictement les dommages à 10 milliards (US) de dollars.

Le tremblement de terre en Turquie est la catastrophe qui a causé les dégâts matériels les plus importants (20 milliards de

dollars), devant le séisme à Taïwan (14 milliards de dollars) et la tempête hivernale d'Europe occidentale (9 milliards de dollars). En tout, on a répertorié quelque 700 catastrophes naturelles en 1999.

Les dommages matériels assurés sont particulièrement lourds. Les sinistres de 1999 avoisinent les 30 milliards de dollars (U.S.), ce qui place ce millésime au second rang dans l'histoire de l'assurance, derrière l'année 1992, dominée par l'ouragan Andrew. Sur le plan strict des dommages assurés, les deux tempêtes européennes de fin d'année coûteraient 5 milliards de dollars. Suivent le typhon Bart au Japon (3 milliards de dollars) et l'ouragan Floyd aux États-Unis et aux Bahamas (2,4 milliards de dollars). L'assurance spatiale a connu aussi un mauvais exercice, par la perte de 6 satellites (soit un montant de 760 millions de dollars). L'assurance aviation a enregistré, quant à elle, une perte totale de 14 appareils et 660 personnes ont péri dans les accidents aériens de 1999 qui ont généré des sinistres de plus de 900 millions de dollars (voir la chronique plus loin).

3. Les tremblements de terre : un risque latent mais bien réel

Le sous-titre ci-dessus était le thème du séminaire sur les tremblements de terre, tenu le 10 mai dernier à l'École des HEC et organisé par le Bureau d'assurance du Canada (BAC), en collaboration avec l'Institut pour la réduction des pertes catastrophiques (IRPC), avec la participation de la Chaire de gestion des risques de l'École des HEC et la revue *Assurances*.

Le séminaire comprenait six parties distinctes :

- Présentation générale par M. Raymond Medza, directeur général du BAC ;
- Vulnérabilité du Québec au risque sismique (deux présentations : MM. Claude Lamontagne et Claude Degrandpré) ;
- Leçons à tirer des séismes survenus à l'étranger (deux présentations : MM. Robert Tremblay et René Tinawi) ;
- Évaluation du risque sismique : (Deux présentations : MM. Randy Law et Jean-Raymond Kingsley) ;
- Moyens et actions : (Trois présentations) : Mme Ghyslaine McLure et MM. Luc Chouinard et Laurent Arsenault) ;
- Conférence de clôture, par M. Paul Kovacs, plaidant pour un Plan national de réduction des pertes catastrophiques.

Une initiative gouvernementale mérite d'être signalée : tel que demandé depuis plusieurs années par l'industrie de l'assurance, les ministres des Finances du Canada et du Québec ont accordé en 1998 aux assureurs de dommages le droit d'accumuler des primes pour la garantie tremblement de terre, étalées sur plusieurs années, à titre de réserves libre d'impôt.

4. La vente d'assurance dans les magasins à grande surface est désormais légale

La nouvelle *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (Loi 188) prévoit que toute compagnie établie au Québec peut agir comme cabinet autorisé à offrir au public des produits et services financiers. Il lui suffit de s'inscrire au Bureau des services financiers pour agir à ce titre en respectant les conditions exigées par la Loi, puisque cette compagnie serait soumise aux mêmes obligations qu'un cabinet traditionnel. Certaines chaînes de magasins pourraient être tentées de s'inspirer de l'expérience française. En France ce phénomène de la vente d'assurance dans les grandes surfaces n'est pas nouveau et il ne semble pas régenté comme chez-nous.

La *ChadPresse*, une publication mensuelle de la nouvelle Chambre de l'assurance de dommages (Vol. 1, No 3, mars 2000), énumère les conditions exigibles. Nous suivrons ce dossier avec intérêt.

5. Le Mouvement Desjardins se positionne pour un rôle de chef de file dans la gestion du patrimoine des Québécois

Dans l'une de ses premières entrevues officielles avec les médias, M. Alban D'Amours, le nouveau président du Mouvement Desjardins, mentionnait que les filiales de la Société Financière Desjardins-Laurentienne (SFDL) vont jouer un rôle accru au sein du réseau des Caisses, aussitôt que la fédération unique sera créée, en ceci qu'elle permettra d'uniformiser les objectifs des plans d'affaires du réseau, largement intégré et décloisonné.

Lors du premier trimestre de l'année 2000, la SFDL a déclaré un bénéfice net consolidé de 21,5 millions de dollars, soit le meilleur rendement depuis sa création en 1994. Ce bénéfice représente une hausse de 25 % sur les 17,2 millions de dollars du trimestre correspondant de l'an dernier.

En outre, le projet de loi 126 sur les coopératives de services financiers, déposé à l'Assemblée nationale au début de mai, répon-

drait aux besoins précis du Mouvement Desjardins. On y retrouve, selon le président du Mouvement, une économie tout à fait différente de celle qui prévaut dans la loi actuelle.

6. L'assurance de responsabilité professionnelle

L'assurance de responsabilité professionnelle, dont l'objectif est la souscription d'une assurance dite « erreur et omission » à l'égard des associations ou corporations professionnelles, a généré des primes de 402 millions de dollars en 1998 (une augmentation de 5,5 % par rapport à l'année précédente) alors que les sinistres se chiffraient à 277 millions de dollars pour la même période.

Le ratio primes/sinistres s'établissait à 68 %. On observe ainsi que cette classe d'assurance est l'une des seules assurances de dommages générant des profits techniques.

7. La caisse de la SAAQ a un surplus de 258 millions de dollars en 1999

La Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) a eu des revenus de 1,2 milliard de dollars en 1999 provenant principalement des contributions des cinq millions d'automobilistes québécois. Une partie de ces revenus provient de l'immatriculation des véhicules et de l'obtention d'un permis de conduire. L'autre partie des revenus provient des placements réalisés par la SAAQ, gérés comme on le sait par la Caisse de dépôt et de placement.

Au titre des dépenses, qui totalisent 1,69 milliard de dollars, elle a versé 625 millions de dollars en prestations aux victimes de la route et elle a encouru des frais d'administration de 238 millions de dollars. Elle a aussi accumulé une réserve de stabilisation de 263,5 millions de dollars pour faire face aux imprévus.

Outre cette réserve de stabilisation, elle a aussi accumulé un surplus de 258 millions de dollars, qui est inscrit au poste « excédent non affecté ». Le conseil d'administration de la SAAQ a précisé que la Société pourrait trouver une affectation en utilisant cette somme à des fins liées à sa mission, notamment en l'investissant dans l'amélioration de la sécurité du réseau routier ou dans la bonification des primes aux accidentés de la route.

Il ne semble donc pas envisagé de retourner un montant d'argent aux détenteurs de permis, comme ce fut le cas en 1997. Au ministère des Finances, on précise que ces surplus sont inscrits

dans les états consolidés du gouvernement depuis la réforme des finances québécoises qui présentent une vision globale et intégrée.

Par ailleurs, le communiqué de la SAAQ précise que le nombre de décès accidentels de la route a chuté de 176 victimes, en 1998, à 759, en 1999.

8. Le classement des vingt premières compagnies d'assurance canadiennes en 1999 (toutes classes d'assurance confondues)

Assureurs	Primes (000 \$)	Revenus nets après impôt (000 \$)
ING Canada	1 886 541	70 392
CGU Canada	1 641 417	49 481
Co-operators Group	1 357 162	32 223
Royal & SunAlliance	1 298 714	108 775
AXA Canada	941 673	13 140
Economical	819 178	63 951
Wawanesa	743 448	91 427
Zurich Canada	678 064	(32 563)
Allianz Canada	659 224	2 447
Liberty Group	623 331	35 952
Dominion	592 315	13 571
Lloyd's	513 226	17 374
Desjardins	511 675	34 193
Lombard Canada	511 446	8 202
Pilot	331 497	35 503
American Home	328 414	29 810
Meloche Monnex	323 039	5 877
Chubb	321 349	28 158
CIBC Insurance	303 134	(7 762)
Promutuel	243 814	10 303

Source : Thompson Report – March 20, 2000

9. Le point sur la démutualisation en cette année 2000

On a assisté, depuis 1997, à une vague de démutualisation sans précédent dans le monde. Au total, les mutuelles détenaient alors 40 % du marché à l'échelle mondiale. Dans un proche avenir, leur part de marché ne représenterait que 25 % des risques souscrits. Pour preuve, une étude de Sigma précise que, aux États-Unis, la part de marché des mutuelles vie chuterait de 35 % à 23 % du fait de la démutualisation (une stratégie adoptée par trois grandes sociétés américaines d'assurance vie, Prudential Life Insurance company of America, John Hancock Mutual Life Insurance et Metropolitan Life Insurance Company). Pareillement, cette part de marché tomberait de 33 % à 26 % au Royaume-Uni (suite à la démutualisation de plusieurs sociétés, dont Norwich Union et Scottish Widows).

Les mutuelles canadiennes n'ont pas échappé à cet engouement au cours de l'année 1999. On se souviendra que, l'an dernier, cinq sociétés mutuelles d'assurance ont procédé à leur démutualisation, à savoir Sun Life, Canada Vie, Groupe La Mutuelle (aujourd'hui Clarica), Financière Manuvie et L'Industrielle-Alliance. L'actif total de ces cinq mutuelles canadiennes représente plus de 460 milliards de dollars et leurs surplus accumulés s'élevaient à 18 milliards de dollars en 1998. Près de 2,5 millions de Canadiens se partageront, d'ici la fin du processus de démutualisation, environ 11 milliards de dollars. La valeur nette distribuée atteindrait 26 milliards de dollars.

Martin Vallières, du journal *La Presse*, dans un article intitulé *Les assureurs démutualisés prennent du galon en Bourse* (*La Presse*, 17 avril 2000), mentionnait les prix d'émission des actions émises par ces cinq sociétés et leurs cours à la mi-avril (nous y avons ajouté leur cours à la mi-mai) :

	prix d'émission	cours avril 2000	cours mai 2000
Clarica	20,50 \$ juillet 1999	28,75 \$	27,25 \$
Financière Manuvie	18,00 \$ septembre 1999	22,50 \$	23,05 \$
Canada-Vie	17,50 \$ novembre 1999	26,50 \$	26,50 \$
Industrielle-Alliance	15,75 \$ février 2000	21 \$	20,15 \$
Financière Sun Life	12,50 \$ mars 2000	17 \$	17,05 \$

Claude Chiasson, dans le journal *Les Affaires* (samedi 29 avril 2000), a analysé l'actif sous gestion des cinq compagnies d'assurance vie démutualisées et leur rendement de l'avoir.

L'Industrielle-Alliance est la plus petite des cinq avec un actif sous gestion d'un peu plus de 13 milliards de dollars. En 1999, elle a réalisé un bénéfice net de 83,4 millions de dollars. Son rendement de l'avoir était de 13,57 % en 1999, un pourcentage qui se situe très près de Manuvie, la plus performante.

Malgré sa plus petite taille, Manuvie est décrite comme la plus dynamique et la plus rentable. Son rendement de l'avoir fut de 14 % en 1999. La valeur de ses fonds distincts (les fonds provenant des activités de gestion du patrimoine) est passée de 20 à 39 milliards de dollars en deux ans. En 1999, son bénéfice global fut de 866 millions de dollars.

Pour ce qui est de la Sun Life, qui serait la plus négligée des investisseurs, l'action étant à 17 dollars (soit 1,3 fois sa valeur comptable). La performance du rendement de l'avoir serait plutôt médiocre. Il n'en demeure pas moins que celle-ci est une véritable force dans la gestion du patrimoine, servant environ 3 millions d'épargnants et 7000 investisseurs institutionnels dans le monde. L'actif géré sous cette activité se chiffre à 268,9 milliards de dollars, soit 89 % de l'actif global sous gestion.

Canada Vie et Clarica se retrouvent dans un classe intermédiaire avec des actifs sous gestion respectifs de 52 et de 40 milliards de dollars. Tout comme pour Sun Life, celles-ci devraient améliorer leur rendement de l'avoir qui, à 11,5 % environ, est largement inférieur à celui des grandes banques.

À court terme, les nouveaux actionnaires démutualisés ont de quoi se réjouir de leur investissement sur le parquet de la Bourse, mais il est encore trop tôt pour en évaluer plus finement le rendement lorsque l'on connaît les secousses et les corrections qui affectent sporadiquement les valeurs boursières. Dans le tableau qui précède, la colonne de droite (le cours à la mi-mai) montre que les titres n'ont pas été affectés sérieusement par la secousse boursière du vendredi 14 avril 2000.

Revenons au processus de démutualisation qui s'inscrit dans un vaste mouvement planétaire depuis la décennie 1980. Au Canada, le processus fut enclenché dans la foulée de la *Loi sur les sociétés d'assurance*, une législation fédérale adoptée en 1992 et dont la réglementation de 1993 permettait aux petites mutuelles de moins de 7,5 milliards de dollars de se démutualiser. En mars 1999,

une nouvelle législation fédérale autorisait toutes les mutuelles à changer leur structure corporative.

Au Québec, comme la *Loi sur les assurances* ne permet pas la démutualisation, un projet de loi privé fut adopté par l'Assemblée nationale, en mars 1999, qui autorisait L'Industrielle-Alliance, une société à charte québécoise, à se démutualiser.

Une étude de M. Yves Gosselin, publiée dans la revue *Sécurité financière* (avril 2000), intitulée *La démutualisation : outil plutôt que solution!*, résume les avantages et les inconvénient de la démutualisation :

Avantages

– *Accès au capital* : faciliter l'accès à des capitaux afin de prendre de l'expansion, mettre au point de nouvelles technologies et livrer une concurrence plus efficace tant au pays qu'à l'étranger.

– *Flexibilité financière* : ces actions peuvent servir de monnaie d'échange dans le cadre d'acquisitions ou de participations stratégiques.

– *Discipline des gestionnaires* : la société démutualisée sera surveillée par les investisseurs et devra rendre compte à ses actionnaires, ce qui l'oblige à une discipline et à une structure qui favorise l'innovation et l'efficacité des opérations.

– *Personnel plus qualifié* : faciliter la mise en place de régimes d'intéressements, tels les options d'achat d'actions pour recruter, motiver et conserver un personnel qualifié.

Inconvénients

– *Lourdeur administrative* : la transformation en société en capital-actions, donc en société publique, entraîne des exigences réglementaires beaucoup plus lourdes et complexes.

– *Dépenses importantes* : le processus est long et coûteux et peut distraire les gestionnaires de leurs activités de base.

– *Changement de culture d'entreprise* : « la société mutuelle a pour objectif non pas d'accroître la valeur pour les actionnaires, mais d'utiliser les dividendes générés pour fournir une assurance avec participation au prix coûtant tout en assurant la croissance soutenue de la société ». (Ministère des Finances du Canada).

Dorénavant, les gestionnaires devront rendre des comptes aux actionnaires et non plus aux détenteurs de polices.

Les salves de la démutualisation semblent atteindre particulièrement les pays anglo-saxons (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Australie et Afrique du Sud). Par contre, le sujet n'est pas à l'ordre du jour, du moins, pas encore d'actualité, en Europe continentale, particulièrement en France et en Allemagne. Les mutuelles du Vieux Continent misent davantage sur la croissance interne. Elles espèrent même gagner les assurés mutualistes résolus à ne pas changer de camp suite à la démutualisation de leur ancienne société. Pour eux, une société mutuelle permet véritablement d'avoir une vision à long terme, non obligée de suivre une stratégie qui porte des fruits à court terme. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire de se démutualiser pour avoir un accès aux marchés financiers de capitaux, qui semble être le premier avantage ; il suffit de créer des filiales qui peuvent efficacement faire appel publiquement à l'épargne. D'autres peuvent encore procéder à une démutualisation partielle en constituant un holding mutualiste. Le Groupe AXA, né de la mutuelle régionale Saint-Christophe, a su tirer parti efficacement de ces possibilités pour devenir le numéro un mondial.

Quoiqu'il en soit, la vague actuelle semble suffisamment large, selon les experts, pour ne plus considérer la démutualisation comme un événement isolé, passager, mais comme une tendance lourde, d'autant qu'elle est liée à d'autres facteurs, notamment la globalisation et la mondialisation des marchés, la concurrence effrénée, presque féroce, des joueurs à l'échelle internationale, une pression à la baisse sur les marges de profit et la rationalisation dans la gestion des opérations.

Dans un tel contexte, de deux choses l'une. D'abord, ce seront les stratégies bien articulées qui prévaudront. Ensuite, les dirigeants des grandes sociétés d'assurance devront développer une vision stratégique capable de mobiliser leur personnel et de répondre à des objectifs bien ciblés.

10. La fusion annoncée des deux principales compagnies d'assurances britanniques

Les deux principales compagnies d'assurances britanniques, CGU et Norwich Union, ont présenté, en février dernier, un projet de fusion. La nouvelle société qui naîtra de cette fusion, qui porterait le nom CGNU, pèsera 19 milliards de livres (44 milliards de dollars canadiens). Cinquième assureur européen, la nouvelle

société accédera à la première place de l'assurance de dommages et à la deuxième de l'assurance vie en Grande-Bretagne.

Si ce projet se réalise, il devrait se solder, selon le communiqué de presse, par la suppression de 5 000 emplois, soit 7 % de la masse salariale totale des deux groupes.

11. Un exemple de réassurance de deuxième niveau

La réassurance traditionnelle s'adressait à l'origine à des marchés d'assurance dont les acteurs disposaient de capacités généralement adéquates. Aujourd'hui, la taille croissante des grands assureurs, et surtout l'ampleur des risques catastrophiques, d'origine naturelle ou technologique, conduisent les assureurs à rechercher des capacités accrues sur des marchés alternatifs.

Ainsi, les compagnies de réassurance, vers qui vont ultimement les risques non assumés par les compagnies d'assurances (appelées cédantes), peuvent elle-mêmes s'assurer. À titre d'exemple, *L'Argus* du 31 mars dernier nous informe que SCOR Re, un grand réassureur français, est assuré à concurrence de 200 millions de dollars contre les conséquences de tout événement naturel atteignant n'importe quel territoire, en Asie, en Europe ou en Amérique, tels les tremblements de terre ou les tempêtes. Cette garantie catastrophe a été placée sur les marchés financiers par l'intermédiaire de Marsh & McLennan Securities.

12. L'assurance aviation a piqué du nez en 1999

La page Actualité internationale de *L'Argus* (28 avril 2000) nous informe que l'assurance corps du marché aviation a subi des dommages record à l'échelle mondiale en 1999. En effet, les sinistres totalisèrent 985 millions de dollars (U.S.), une augmentation des coûts de sinistralité due principalement au montant élevé des appareils, sans cesse en hausse, et à leur complexité, augmentant le coût des réparations.

Sur le plan des victimes, leur nombre est demeuré très bas, en 1999, malgré le crash du Boeing Égyptair qui a provoqué 217 morts.

13. La cyberbanque en constante évolution

La Banque CIBC a annoncé, en mai dernier, la création d'une banque sur Internet à l'intention des petites entreprises, c'est-à-dire celles qui comptent quatre employés ou moins. Les clientes de

cette nouvelle banque, appelée Bizsmart, seront exemptées de frais de services et pourront contracter des emprunts à faible taux d'intérêt.

Cette annonce s'inscrit dans une série d'initiatives récentes prises par les autres grandes banques dans la conception de services virtuels, le marché du commerce électronique devenant de plus en plus florissant. Selon des données américaines, le nombre de transactions commerciales entre entreprises effectuées par Internet devrait décupler d'ici trois ans et atteindre, en l'an 2003, la somme de 1,3 milliard de dollars US.

14. Création de programmes d'assurance relatifs à la propriété intellectuelle

Les deux plus grands courtiers mondiaux, soit AON Corp et Marsh Inc., ont créé un programme d'assurance relatifs à la propriété intellectuelle conçu spécialement pour les grandes entreprises listées dans la revue *Fortune 500*.

Du côté de AON, le programme conçu en février dernier permet aux grandes entreprises de se prémunir contre les risques suivants: «*to secure in excess of \$200 million of blanket protection to recover damages, to defend or to enforce the rights of patents, trademarks, copyrights and other intellectual property assets*».

Du côté de MARSH, le programme est similaire et il est offert en excédent de 300 millions de dollars.

Il semble que de tels programmes excédentaires, aussi larges, soient une primeur dans l'industrie de l'assurance, sous réserve de certaines polices manuscrites conçues spécialement pour des risques préalablement définis.

15. La Belgique sera dotée d'une loi particulière sur les catastrophes naturelles

Le projet de loi soumis au Conseil des ministres le 17 février 2000 semble être parfaitement adapté aux exigences de la Commission européenne, tel que mentionné dans un article paru dans *Principium* (No 4, Avril 2000) sous la plume de Patrick Cauwert.

En vertu de ce projet de loi, tous les contrats d'assurance de dommages liés au risque d'incendie devraient comprendre la couverture des phénomènes catastrophiques naturels. Tel que défini, « l'événement naturel catastrophique » comprend les risques

suivants : tempête, ouragan, inondation, tremblement de terre d'une magnitude minimale de 4 degrés sur l'échelle de Richter, débordement ou refoulement d'égouts, glissement ou affaissement de terrain et certaines extensions de garanties, le tout suivant des exclusions précisées spécifiquement.

Les délais comprennent le versement d'une avance significative dans les 15 jours de la catastrophe et le paiement de l'indemnité non contestée dans les 90 jours de la date de déclaration de sinistre. Le projet de loi comprend une indemnisation selon la valeur à neuf des biens sinistrés.

Les limites de garantie et les franchises sont laissées à la discrétion de l'assureur, suivant les normes établies par le Bureau de tarification.

Il semble que l'option d'un système de réassurance unique et obligatoire ait été rejetée au profit du principe de la liberté du marché.

Ce projet semble réjouir la Fédération de Courtiers, qui espère que ce projet de loi soit adopté sans subir trop de modifications contraignantes.

16. La régie d'entreprise – Conditions de succès

Le titre ci-dessus est le thème d'un colloque tenu à Montréal le 1^{er} juin 2000, organisé par M. Louis-Paul Nolet, CA, associé principal de L.P. Nolet+ Associés inc. et présidé par M. Robert Després, FCMA, président du conseil de Produits forestiers Alliance inc. L'organisateur du colloque a su réunir une brochette de conférenciers et panélistes à la fois compétents et expérimentés sur des sujets actuels concernant la régie d'entreprise.

D'entrée de jeu, M. Nolet, un spécialiste dans la formation de conseils et dans le recrutement des membres, cornaque le colloque, en définissant le processus complexe de formation d'un conseil d'administration, en présentant une dizaine d'éléments, rapidement esquissés.

La régie d'entreprise n'est pas un phénomène nouveau. Il s'agit d'un ensemble de normes de gestion et de principes sur l'organisation et le mode de fonctionnement des entreprises, qui favorisent l'efficacité des décisions des administrateurs, sans perdre de vue l'intérêt des actionnaires. Si les principes fondamentaux n'ont pas bougé, toutefois, leur portée a été mieux définie et les

modalités de leur application ont grandement évolué depuis la dernière décennie.

D'ailleurs, la conférence d'ouverture du colloque, faite par M. Robert Després, constitue une belle présentation sur la régie d'entreprise et le rôle évolutif des conseils d'administration. Nous avons soumis le texte intégral à notre comité de rédaction en vue d'une publication dans un numéro subséquent.

Une présentation complémentaire s'ensuivit au regard de la situation actuelle et l'avenir des conseils d'administration aux États-Unis. M. John Nash, en sa qualité de Vice-Chairman for the Center for Board Leadership, a su intéresser les participants par les exemples de situations problématiques qu'il a développés.

Le colloque lui-même comprenait quatre ateliers portant sur des thèmes distincts, qui peuvent se résumer comme suit.

L'atelier I – Comment former un conseil et comment recruter ses membres – fit l'objet d'expériences vécues par l'animateur et les trois conférenciers invités. Puis, deux autres conférenciers ont terminé cet atelier par des commentaires légaux, l'un sur les responsabilités légales, l'autre sur les stratégies de protection pour les administrateurs, incluant l'assurance de responsabilité des administrateurs et dirigeants.

L'atelier II – Comment tirer le maximum des administrateurs – : l'animateur donna la parole à trois conférenciers qui n'ont pas manqué de souligner l'importance de créer un climat favorable entre la direction générale et le conseil d'administration, notamment en donnant aux membres du conseil toute l'information, courte mais explicite.

L'atelier III – L'évaluation de la performance des administrateurs et des dirigeants : l'animateur et les trois conférenciers ont proposé un modèle concret de questionnaire d'auto-évaluation des membres du conseil et de ses comités. Le dernier conférencier fit une présentation en adaptant ce modèle, issu du secteur privé, aux conseils d'administration d'une entreprise dans le secteur public. Cet atelier fut complété par une présentation d'un conseiller en avantages sociaux sur la rémunération des administrateurs et présidents de conseils.

L'atelier IV – Rôle des administrateurs lors d'une transaction, fit l'objet de trois présentations distinctes portant sur des expériences concrètes en ce domaine.

En bref, voici certaines tendances à observer quant à l'avenir des conseils d'administration :

- la diminution progressive du nombre d'administrateurs ;
- l'indépendance accrue des membres ;
- l'importance de les recruter à l'extérieur de l'entreprise ;
- le choix d'un président du conseil qui n'est pas chef de la direction ;
- l'émergence de l'administrateur chef («lead directors»), dont l'un des rôles est d'évaluer ses collègues ;
- la diminution de participation des administrateurs sur plusieurs conseils et l'essor d'administrateurs qui n'ont pas d'autre mandat que celui de participer à un conseil d'administration et pour un mandat spécifique ;
- l'intérêt de choisir quelques administrateurs en dehors du monde des affaires, pour répondre à des besoins spécifiques : légal, social, environnemental, politique, etc.
- l'élaboration de processus d'évaluation plus rigoureux.