

Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 15, Number 1, 1947

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103089ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103089ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1947). Faits d'actualité. *Assurances*, 15(1), 1-20.
<https://doi.org/10.7202/1103089ar>

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe,
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

Prix au Canada
L'abonnement: \$1.00
Le numéro: 25 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration:
Ch. 21
84 ouest, rue Notre-Dame
Montréal

15e année

MONTRÉAL, AVRIL 1947

No 1

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

La régie des prix et les automobiles.

La Commission des prix et du commerce en temps de guerre vient de renoncer au contrôle du prix des automobiles, sans doute sous la poussée de l'industrie qui veut retrouver sa liberté au début d'une période de vente très active. Déjà, on commence de voir apparaître des voitures nouvelles, amenées de l'Ontario sur ces tracteurs à remorque où sont juchées solidement, sinon harmonieusement, trois ou quatre voitures formant comme une section de montagnes russes. Si ce n'est pas encore l'offre abondante, qui permettra à l'acheteur de choisir l'auto qui lui convient, c'est tout au moins le début d'un marché nouveau où les rôles se renver-

seront — le vendeur commençant de traiter l'acheteur avec moins de désinvolture.

2 La conséquence du retour à la liberté des prix sera probablement double. Tant que la demande ne sera pas satisfaite, on peut s'attendre à une hausse rapide des prix des nouvelles voitures, non pas officielle — car les fabricants tenteront de maintenir les prix à un niveau fixe — mais clandestine que ne pourra plus enrayer partiellement le régime des prix antérieur. De leur côté, le prix des voitures de seconde main restera élevé, très élevé même, dans la mesure où la demande ne sera pas satisfaite. En somme, on peut prévoir que les voitures automobiles resteront très chères tant que l'équilibre entre l'offre et la demande ne sera pas établi. Et ce ne semble pas devoir se réaliser prochainement. La seule différence avec le régime précédent, c'est que la hausse pourra se faire plus librement, sans avoir recours aux trucs antérieurs: prix de la clef, cadeaux en sous-main, prix infimes à l'échange et autres pratiques plus ou moins avouables auxquelles certaines maisons se livraient.

Au point de vue de l'assurance, la suppression du contrôle des prix présente un problème assez sérieux pour les règlements de sinistres incendie et vol. Jusqu'ici, à tort ou à raison, les assureurs basaient le montant de l'indemnité après un sinistre sur la valeur fixée par la Commission des prix et du commerce. Ainsi, quelle qu'ait été la somme payée pour la voiture au moment de l'achat, on offrait à l'assuré le prix déterminé par la Commission, sans égard au degré d'usure ou à l'état de la voiture. Une fois en mains la fiche d'évaluation, l'expert accordait un peu moins d'abord, pour en arriver à la somme finale, après une discussion destinée à créer dans l'esprit de l'assuré la conviction qu'on lui donnait le maximum. Il arrivait que la Commission fixait des prix différents suivant qu'on lui demandait des estimations à des moments diffé-

rents. Dans l'ensemble, l'évaluation pouvait « se défendre », comme on dit familièrement, puisqu'on était en plein arbitraire. Pour le propriétaire de l'automobile, la situation était embarrassante parce que s'il s'agissait d'une auto achetée depuis l'entrée en vigueur des règlements, il pouvait difficilement admettre devant un tribunal qu'il avait payé plus que le prix fixé par la régie. D'un autre côté, il ne pouvait pas non plus invoquer le prix qu'il devait verser pour se procurer une nouvelle voiture, puisque le tribunal ne pouvait accepter un argument en violation de la loi. Il est vrai que le prix des automobiles pour fins d'assurance ne tombait pas sous l'autorité de la loi¹, la régie n'intervenant que dans le cas des opérations de vente et d'achat. Mais pris entre deux feux, l'automobiliste devait se contenter du barème de la Commission.

Comment procédera-t-on maintenant ? Tant que l'équilibre ne se sera pas établi, il semble que l'on doive tenir compte davantage du marché et interpréter dans un sens plus étendu les mots *valeur réelle* que mentionne le contrat. Mais que sera cette valeur réelle ? Il est difficile de la définir exactement dans tous les cas. Il semble, cependant, que ce doive être une valeur moyenne établie entre le prix dans des conditions normales et le prix extrême d'une période anormale, comme celle que nous traversons. La réponse est vague, pensera-t-on. Elle l'est, en effet, puisque le prix sera fixé dans chaque cas à la suite d'un marchandage aussi désagréable que long, à moins que les assureurs ne s'entendent pour fixer un barème d'indemnités et pour l'appliquer sans défaillance.

¹ Il est intéressant de noter à ce sujet le jugement rendu récemment par le Juge F. T. Collins dans la cause de *Michaud contre Tremblay*. En voici la conclusion : « The W.P.T.B. ceiling ruling was never intended to have any application for the purpose of fixing the damage caused as the result of an accident. It applies very definitely to the sale of automobiles and does not attempt to fix in anyway the real value to the owner who does not wish to sell ».

Du paiement des primes triennales par versements.

4 La prime résulte de la multiplication des capitaux assurés par le taux. En assurance sur la vie, la prime est annuelle ou d'une fraction d'année : semestrielle, trimestrielle, mensuelle ou hebdomadaire. En assurance responsabilité ou vol, elle est annuelle, mais elle peut être triennale si l'assuré accepte de la multiplier par deux fois et demie en la payant comptant. Triennale, elle peut aussi être réglée en trois versements comme suit : trois fois la prime annuelle moins dix pour cent, payable à raison de cinquante pour cent la première année, trente la seconde et vingt la troisième.

Pendant longtemps en assurance contre l'incendie, la prime n'était qu'annuelle, sauf pour les maisons d'habitation ou d'enseignement, les hôpitaux et les établissements de communautés religieuses. Plus tard, on a autorisé la prime triennale dans le cas des immeubles en général, puis des établissements industriels protégés par des extincteurs automatiques et leur contenu. Dans tous ces cas, la prime triennale, c'était la prime annuelle multipliée par deux fois et demie, payable à l'avance. On a également créé l'assurance de la prime non acquise, afin qu'en cas de sinistre l'assurance puisse être remise en vigueur sans frais pour la période allant de la date du sinistre à l'échéance du contrat. On a imaginé aussi le versement de la prime triennale, en trois versements. Actuellement, il y a deux modes de procéder :

a) celui de la Canadian Underwriters' Association qui consiste à répartir l'assurance en trois échéances : un tiers pour un an, un tiers pour deux ans et un tiers pour trois ans. En assurant le renouvellement par tiers, l'assuré finit par n'avoir à verser qu'un tiers du montant par année. Ainsi, il obtient la réduction de seize et deux-tiers pour cent accordée pour une assurance de trois ans et il verse chaque année un

A S S U R A N C E S

tiers de la prime totale. Cette manière de procéder est limitée à certaines assurances;

b) le groupe North America a imaginé un mode de versement un peu plus coûteux, mais plus pratique parce qu'il évite d'avoir à payer deux primes durant les premières années.

La police est émise pour trois ans avec l'entente que la première année, la prime d'un an est payée à l'avance par l'assurée. La seconde et la troisième année, l'assuré verse quatre-vingts pour cent de la prime annuelle. Ainsi le paiement est fait en trois années, avec une économie de vingt pour cent durant deux ans. Pour qu'on saisisse le calcul plus facilement, voici un exemple : taux annuel : 50 cents, montant : \$50,000, prime annuelle : \$250.

Versement de la première année	\$250.00
“ “ “ deuxième “	200.00
“ “ “ troisième “	200.00
		\$650.00

soit \$650.00 au lieu de \$750.00, payables suivant la manière ordinaire en trois versements annuels ou \$625.00, si la prime est versée à l'avance.

Avec ce mode de procéder, l'assuré peut échelonner le paiement de la prime en trois versements, tout en économisant \$100.00. C'est assurément une manière à la fois économique et pratique de procéder puisque l'assuré n'a pas à verser la prime à l'avance. L'assureur lui accorde une réduction moindre que pour la prime payable à l'avance, mais substantielle, sur le simple engagement de garder le contrat en vigueur durant trois ans.

Une fois de plus, le groupe *North America* aura apporté une solution simple et appréciable à un problème de pratique courante.

ASSURANCES

Le rendement des fonds en assurance-vie

Dans son dernier numéro, le *Financial Post* donnait la statistique du rendement des fonds placés par les compagnies canadiennes d'assurance sur la vie de 1925 à 1945 et, en regard, un tableau indiquant les résultats de 1946 dans le cas de trente-deux compagnies canadiennes, américaines et anglaises. Nous reproduisons ici ces chiffres en les commentant :

6 Voici d'abord le rendement du portefeuille des sociétés canadiennes de 1925 à 1945 :

	%		%
1925	6.16	1935	4.64
1926	6.12	1936	4.62
1927	6.06	1937	4.53
1928	6.08	1938	4.32
1929	5.98	1939	4.32
1930	5.78	1940	4.21
1931	5.34	1941	4.28
1932	4.90	1942	4.10
1933	4.74	1943	4.17
1934	4.78	1944	4.14
	1945		3.85

En somme, le glissement a été régulier depuis 1925, sauf un léger sursaut en 1928, 41 et 43. Cela explique que la participation dans les bénéfices ait tellement diminué depuis 1929. On serre de plus en plus le taux maximum de trois et demi pour cent que la loi autorise pour le calcul des réserves. Pour laisser une certaine marge, beaucoup de compagnies font leur calcul à trois pour cent mais, pour peu qu'il n'y ait un redressement prochain, on en viendra au taux de deux et demi pour cent adopté déjà par un bon nombre de sociétés américaines.

Quant au rendement du portefeuille des sociétés en général au Canada en 1946, voici les résultats de quelques assu-

ASSURANCES

reurs tant canadiens qu'américains que nous extrayons également du *Financial Post*.

a) *Sociétés canadiennes* :

Canada Life	3.90
Confederation Life Association	3.67
Dominion Life	3.66
Great West Life	4.10
Imperial Life	3.59
Sun Life	3.52

7

Parmi les sociétés canadiennes les plus importantes, le rendement est dans l'ensemble inférieur au chiffre moyen. Il descend même à 3.52, comme on le voit. Par contre, les sociétés d'importance moindre ont de meilleurs résultats. Ainsi l'Industrielle-vie, les Prévoyants, la Montreal Life, la Sauvegarde et la Survivance ont respectivement 4.50%, 4.88%, 4.64%, 3.97% et 4.08.%

b) *Sociétés américaines* :

La plupart des sociétés américaines ont un rendement moyen beaucoup plus faible, comme l'indiquent les chiffres suivants :

Aetna Life	3.19
Metropolitan Life	3.19
New York Life	2.91
Prudential of America	3.04
Travelers	3.27

c) *Sociétés anglaises* :

Parmi les sociétés anglaises, la Prudential of London se maintient à 4 pour cent, ce qui est élevé pour une société de cette importance. Comme on sait, la Prudential est en Angleterre ce que la Metropolitan Life, par exemple, est aux Etats-Unis.

En résumé, il est possible de tirer les conclusions suivantes de ces chiffres :

1 — Par suite de la baisse graduelle du taux de l'intérêt depuis 1928, le rendement du portefeuille a régulièrement diminué. Il est rendu au point où il commence à serrer de près le taux autorisé par la loi pour le calcul des réserves et des primes;

8 II — jusqu'ici on a fait face à la situation en diminuant les « dividendes » et en compensant partiellement à la chute de rendement par des économies réalisées sur le coût de mortalité, dont la marche a été heureusement contraire;

III — on arrive au point où, à cause de la faible marge entre le taux de rendement et le taux de calcul des primes, il faut diminuer celui-ci et, par conséquent, augmenter celles-là.

IV — pour peu que le rendement continue de diminuer, on se trouvera dans une situation assez embarrassante, car l'augmentation des primes ne s'appliquera qu'aux nouvelles affaires. Si la chute s'accroît, il faudrait soit tirer à même les réserves pour combler la différence, soit en venir à augmenter les primes des contrats existants. On se résoudrait à cette mesure extrême en cas de nécessité absolue seulement, car elle aurait pour effet de diminuer la confiance du public en l'assurance-vie et d'enrayer le recrutement : base de l'expansion et du succès persistant de l'assurance dans notre pays. De toute manière, avant d'y avoir recours, on procéderait sûrement à des coupes sombres dans la participation aux bénéfices.

Le deuxième rapport annuel de la Société Mutuelle d'assurances générales de L'U.C.C.

Sous une habile et active direction, l'Union Catholique des Cultivateurs s'est rapidement développée depuis quelques années. D'un groupement agricole d'importance relative, elle est devenue une société puissante à ramifications multiples, qui a une feuille très répandue dans les milieux ruraux, une

société d'assurance sur la vie et une société d'assurances générales, une maison d'accueil et un magasin pour les bûcherons.

Dans le numéro du deux avril de la *Terre de Chez nous* (l'organe de l'U.C.C.), paraissait le deuxième rapport financier de la société d'assurances générales. Nous en extrayons des chiffres qui, s'ils n'indiquent peut-être pas encore des résultats concluants, n'en sont pas moins intéressants à souligner :

9

a) Primes d'assurance contre l'incendie en 1946	\$34,486.27
Sinistres	11,259.43
Pourcentage des sinistres aux primes brutes	32.5%
b) Primes d'assurance-automobile	19,973.56
Sinistres	3,555.34
Pourcentage des sinistres aux primes brutes	18%

L'entreprise est nouvelle, les affaires encore peu importantes et la surveillance plus facile. Il n'en reste pas moins que ces affaires sont traitées dans la province de Québec où chacun s'accorde pour montrer des résultats très mauvais et pour exiger des taux très élevés pour les risques ruraux en particulier. Sil faut se garder de conclure définitivement tant que les affaires de l'U.C.C. n'aurant pas pris plus d'importance et tant qu'elles ne porteront pas sur plusieurs années, il est intéressant de noter les résultats obtenus jusqu'ici.

Labor Drops Insurance.

Sous ce titre, le correspondant de Londres du *Montreal Star* annonçait récemment que le gouvernement anglais n'avait pas l'intention de reprendre la vente directe de l'assurance sur la vie par l'entremise du service des Postes. Comme on sait peut-être, avant 1929, ce service fonctionnait librement et l'Etat mettait à la disposition du public des contrats d'assurance qu'il était invité à souscrire.

ASSURANCES

Créé en 1864, le service ne donna pas grand résultat, malgré les enquêtes qui eurent lieu périodiquement et l'effort tenté par l'Etat. Pour qu'on en juge, voici des chiffres tirés du *Manuel de l'Association des assureurs-vie du Canada* :

Année	Nombre de polices émises durant l'exercice	Montant de l'assurance
1911	426	£ 20,040.
1916	442	27,285.
1921	285	16,153.
1927	397	17,994.

10

Comme l'auteur du manuel le souligne, en 1928, après soixante-quatre années d'efforts, la caisse avait moins de douze mille contrats en vigueur. En comparaison, les compagnies britanniques, offrant des contrats à primes hebdomadaires, avaient au-delà de soixante-douze millions de contrats en cours.

On comprend que, devant un pareil dossier, un gouvernement, même socialiste, n'ait pas voulu revenir à une initiative aussi peu productrice. Cela veut-il dire que le gouvernement britannique en restera là et ne mettra pas la main sur les sociétés d'assurances, comme on l'a fait en France ? Théoriquement et logiquement, on devrait le faire puisque le programme socialiste en Angleterre, comme au Canada, vise à étatiser l'assurance, comme la banque. Il semble, cependant, qu'en Angleterre on veuille procéder moins vite et moins radicalement qu'en France, où, sous la poussée des communistes, des socialistes et d'une opinion publique préparée par des événements bien troubles, on n'a pas craint de s'emparer des plus grandes entreprises d'assurances et de banque pour briser, a-t-on dit, un formidable cartel financier. La France n'est pas le pays des demi-mesures en période de crises politiques, mais malgré cela on a laissé les cadres en place. Seuls les hommes ont changé dans les conseils d'administration. Au lieu d'un groupe de capitalistes, qui avait développé les en-

treprises et qui en profitait personnellement, on a mis en place des représentants de l'Etat, de la production et du personnel. Il est encore un peu tôt pour juger les résultats, mais l'expérience sera intéressante à suivre de près.

L'Angleterre évolue plus lentement dans ce domaine. Aux prises avec des problèmes très graves de politique intérieure et extérieure, le gouvernement hésite, semble-t-il, à prendre des mesures, qui, en menaçant l'initiative privée, risqueraient de priver la Nation de concours précieux, à une époque où toutes les bonnes volontés sont nécessaires. Il a donné une première satisfaction à ses partisans en s'emparant de la Banque d'Angleterre en 1945 et des mines de charbon en 1946. Mais comme le pays n'est pas aussi travaillé par les haines de classe que la France et, d'autre part, comme le gouvernement dispose d'une puissante majorité à la Chambre, il a pu empêcher des mesures radicales. Mais cette attitude durera-t-elle longtemps ?

11

Le désastre de Texas City.

Le 16 avril, le cargo *Grandcamp* est à quai dans le port de Texas City. Il subit des réparations. Dans le navire, il y a des arachides, du visal, de la peinture, de la gazoline, un peu de munitions destinées au Vénézuéla et environ deux mille trois cents tonnes de nitrate d'ammonium en sacs de papier d'une contenance de cent livres chacun. En poudre et spécialement traité, le nitrate d'ammonium est un engrais, mais aussi un explosif puissant.

Peu de temps après s'être rendus au travail, des débardeurs constatent un début d'incendie dans une des soutes. Ils essayent de maîtriser les flammes, mais sans succès et soudain une formidable explosion a lieu, suivie d'un énorme incendie dans les environs, puis d'une autre explosion. Pour qu'on puisse juger de la force du sinistre, mentionnons, entre

autres détails, que sous la force du choc, les bâtiments en béton du port s'écroulent, deux navires sont démantelés et certaines pièces d'acier sont projetées à un mille et demi de l'endroit. En bref, on estime les pertes à 407 morts et à quinze mille le nombre de maisons rendues inhabitables dans la ville. La perte, en assurance seule, se chiffre par cent vingt-cinq millions de dollars.

12

Si nous rapportons le sinistre ici, c'est autant pour le noter comme un fait tout à fait exceptionnel que pour signaler quelques conclusions qu'on en a tiré dans des journaux techniques.

Et d'abord dans le *National Fire Protection Association News* :

a) Le désastre de Texas City aurait pu se produire dans n'importe quel port côtier où le quartier industriel est près du port;

b) Bien qu'on ait pu prévoir une possibilité de perte de vingt pour cent au maximum dans ce quartier de Texas City, les dommages ont atteint environ quatre-vingt dix pour cent de la valeur en jeu;

c) On ne devrait jamais permettre à un bateau en voie de réfection de charger des produits de manutention dangereuse;

d) Il faudrait étudier avec soin le risque d'incendie et d'explosion que présente le nitrate d'ammonium;

De son côté, sous le titre *Le sinistre du Grandcamp*, *L'Argus* reproduit un article du *Journal de la Marine Marchande*, qui indique les engagements possibles des responsables. En voici quelques extraits :

« Le « Grandcamp », qui a été littéralement pulvérisé, était un cargo de 7.176 tonnes brutes, construit en 1942, à Los-Angeles. Il faisait partie des 76 Liberty cédés en 1946

par les États-Unis au Gouvernement français, et avait été remis en gérance technique à la Compagnie Générale Transatlantique. Son équipage comprenait 9 officiers et 32 hommes.» (...)

« La question des indemnités pour les énormes dommages — pertes de vies humaines et destructions de biens — causés par la catastrophe, et qu'une première évaluation situe entre 2 milliards et demi et 3 milliards et demi de francs, est particulièrement à envisager s'il est exact que l'explosion du « Grandcamp » est à l'origine de la catastrophe. De nombreux problèmes de droit maritime international se trouvent posés. Il semble d'abord que les tribunaux du Texas soient compétents pour déterminer les responsabilités. Un vice caché de la marchandise entraînerait la responsabilité des chargeurs; par contre, le propriétaire du navire serait déclaré responsable au cas où le capitaine n'aurait pas pris les précautions exigées pour la manipulation de marchandises dangereuses.

« Dans ce dernier cas, la Convention internationale de Bruxelles (1934) dispose que le propriétaire du navire peut se libérer des dommages causés sur l'eau ou à terre, soit par l'abandon du navire et du fret, soit par le paiement d'une indemnité de £ 8 par tonneau de jauge pour les dommages causés aux personnes et de £ 16 pour les destructions de biens.

« Mais la convention de Bruxelles n'ayant pas été ratifiée par les États-Unis, c'est la législation américaine qui est applicable, en l'espèce la loi fédérale de 1851. Or celle-ci permet également au propriétaire du navire de se libérer en faisant abandon du navire et de son fret.

« Le sinistre qui s'est abattu sur Texas-City semble être le plus affreux qui ait frappé les États-Unis depuis le tremblement de terre qui a détruit San Francisco en 1906. Les émanations de gaz toxiques qui ont suivi les explosions des

usines de produits chimiques ont accru l'horreur de la catastrophe. »

14

A Montréal, le sinistre de Texas City aura-t-il des répercussions sur les pleins que les assureurs accepteront à l'avenir dans le quartier du port ? Avec l'encombrement de cette partie de la ville, on imagine facilement les dommages qu'un sinistre, même de moitié moins important, pourrait causer. Il est vrai que déjà les pleins sont fortement réduits par la nature de la construction, l'étroitesse des rues, la congestion des lieux. Il n'en reste pas moins que si, dans certains cas, ils sont très bas, dans d'autres ils atteignent un montant assez élevé, comme dans le cas des risques en béton ou protégés par des extincteurs automatiques.

L'assurance contre l'incendie étant en grande partie entre les mains des sociétés étrangères, les instructions viendront d'Angleterre et des États-Unis. Tout dépendra donc de la réaction des sociétés intéressées à ce sinistre, dont l'importance, en temps de paix, a peu d'exemple dans l'histoire de l'assurance tant aux États-Unis qu'en Europe.

Changements à la C.U.A.

La C.U.A. vient de reviser ses tarifs d'assurance responsabilité et bris de glaces. Dans un effort de simplification, elle a regroupé certains types d'assurance. Et ainsi la lecture et l'interprétation en sont grandement facilitées. Dans le tarif de responsabilité, des guides permettent aussi de se retrouver mieux et plus rapidement. Tout cela procède du désir de mettre de l'ordre dans un domaine où la variété des assurances rendait un peu compliquée l'application de règles multiples et pas toujours uniformes.

Les taux ont également été modifiés, en baisse pour la responsabilité civile des propriétaires d'immeubles et, en particulier, pour l'assurance dite de *personal liability*, un des

meilleurs exemples de centralisation des risques de responsabilité en un seul contrat que l'on puisse citer. Parti de la *O. L. and T.* — cette police au nom bizarre et restreinte à la seule propriété indiquée dans le contrat — on en est venu, à la suite d'une rapide évolution, à un contrat qui garantit l'assuré et les membres de sa famille contre à peu près tous les risques de responsabilité que le chef de famille et les siens peuvent encourir à la maison, dans la rue, au golf, à la chasse, en ski. C'est une des rares garanties « tous risques », qui ne se révèle pas inexistante dans certains cas peu fréquents, mais possibles. Le tarif avait d'abord été fixé à dix dollars par an, puis à six. Il vient d'être diminué à 7.50 pour trois ans, dans le cas d'un immeuble occupé par l'assuré comme habitation. Il y a là une réduction assez radicale, qui étonne au premier abord, comme ont étonné dans le passé les mesures prises pour rendre abordable au grand public la « *personal property floater* ». Nous avons été de ceux qui ont pensé, à ce moment-là, qu'on pouvait bien difficilement exiger moins cher pour une garantie plus étendue, sans s'exposer à des résultats extrêmement onéreux. Pour la responsabilité, nous nous demandons à nouveau s'il n'aurait pas mieux valu réduire graduellement la prime en se rappelant qu'en assurance, comme ailleurs, il vaut mieux éviter les extrêmes. Pour ne pas avoir à reculer brutalement, comme on le fait en ce moment avec la *personal property floater*, devenue le cauchemar des assureurs, peut-être aurait-on pu réduire un peu le tarif et attendre les résultats, avant d'aller plus avant.

15

Signalons, également le nouveau tarif « bris des glaces », dont la C.U.A. nous apporte la version française, faite par un des traducteurs les plus au courant du métier. Enfin, on semble comprendre la nécessité à la C.U.A. de présenter des textes simples, clairs, qui ne demandent pas à être interprétés en fonction de l'anglais.

La Personal Property Floater.

16 Le tarif de la *personal property floater* vient à nouveau d'être modifié. Heureusement, cependant, on n'a pas touché aux conditions du contrat, qui restent les mêmes que celles de mars 1946. On s'est contenté d'augmenter la prime minima, en la mettant soit à cinquante, soit à soixante-quinze dollars selon que le contrat comprend uniquement un logement à la ville ou une habitation de ville et une maison de campagne. Cette prime minima n'est que théorique, car rien n'est simple avec la « *personal property floater* ». Le tarif, en effet, comporte une prime minima de cinquante dollars ou un montant minimum d'assurance de deux mille cinq cents dollars. Avec un taux de 2.70 pour cent pour les maisons de bois lambrissé de brique (qui sont le plus grand nombre comme on sait) et de trois pour cent dans le cas des maisons de rapport de plus de six appartements, on a en réalité une prime minima de soixante-sept dollars et cinquante et de soixante-quinze dollars respectivement. L'augmentation est si élevée, que l'on se demande si les assureurs n'ont pas voulu empêcher l'assuré moyen de se procurer cette assurance pour la réserver à ceux qui, versant une prime élevée, les mettent en mesure d'absorber les sinistres inévitables avec une garantie tous risques.

Quand on examine quelques cas particuliers, on constate que l'on se trouve devant des augmentations variant de quarante-cinq à plus de cent pour cent. Ce qui n'est pas une mince hausse on l'admettra. Il est vrai que les résultats sont mauvais dans l'ensemble du Canada. On a donné à l'assuré un contrat tous risques et il s'en sert sans aucune hésitation. D'un autre côté, il ne semble pas qu'il remplisse tout son engagement, puisque les enquêtes faites après un sinistre indiquent presque toutes que le montant d'assurance est très inférieur au chiffre que le tarif demanderait. L'année dernière, en exigeant la signature d'une proposition d'assurance, on avait

cru trouver une solution, mais il semble que la plupart des assurés ne se donnent pas la peine de faire un relevé exact de la valeur en jeu, avec le résultat qu'au renouvellement le montant d'assurance augmente peu ou pas malgré la hausse des prix. Par contre, au moment d'un sinistre, l'assuré demande une indemnité basée sur le coût de remplacement. Ainsi se trouve annulé un facteur d'amélioration sur lequel on comptait beaucoup.

Quand on a constaté que la situation ne s'était guère améliorée depuis mars 1946, on a décidé d'augmenter le tarif et, cette fois, sans ménagement. Avant d'avoir recours à une pareille hausse, il aurait peut-être mieux valu attendre les résultats complets du coup de barre de 1946. On a préféré augmenter le taux considérablement. L'avenir dira si on n'est pas allé trop loin.

Pour essayer de diminuer l'effet psychologique de la hausse, on a imaginé une autre police que le courtier offrira au client récalcitrant. Que sera-t-elle exactement ? On ne le sait pas encore, mais il semble qu'on limitera le vol à l'effraction et qu'on enlèvera le risque de perte pure et simple. En supprimant ainsi les petits sinistres qui *grignotent* ou *mangent* la prime, on pourra faire face aux sinistres véritables pour lesquels l'assurance a été créée. Techniquement, on a peut-être raison. Avant de conseiller à qui que ce soit cette nouvelle police, qui sera étudiée à fond par les techniciens, il faudra sans aucun doute avoir des détails plus précis. De toute manière, nous formons le vœu qu'on ait enfin trouvé une base stable pour quelques années. Ces volte-face, ces modifications constantes sont très mauvaises dans la pratique tant pour l'intermédiaire que pour l'assureur et son personnel. Il faudrait le comprendre, afin de donner aux affaires une stabilité indispensable.

Les résultats sont mauvais, mais ils pourraient s'améliorer

18 En ce moment, dans le domaine de l'assurance contre l'incendie, un assez curieux phénomène collectif se produit: chacun compulse ses dossiers, scrute chaque affaire, suppute les risques en jeu et prévoit le pire. Les défauts prennent l'allure de fautes graves et celles-ci se présentent comme des catastrophes. Tout apparaît grossi, comme sous la loupe. Sous le coup de ce pessimisme généralisé, de nombreuses assurances sont annulées, refusées au renouvellement ou acceptées en faibles tranches. Ainsi commencent également des allées et venues d'un assureur à l'autre et un mouvement de va et vient des affaires, qui compliquent considérablement l'expédition du travail régulier, tout en n'améliorant guère le rendement.

A ce phénomène collectif, il y a de multiples raisons, dont la principale est le mauvais résultat des derniers exercices dans la province de Québec. On sait à quoi ceux-ci sont dus. D'abord à des taux graduellement diminués au-delà d'un minimum vital, par la concurrence acharnée à laquelle se sont livrés un trop grand nombre d'assureurs. A côté de la concurrence individuelle, il y a en celle encore plus âpre des compagnies syndiquées et des non-syndiquées. Sous la poussée de cette fièvre générale, on en est venu à couper les prix pour toute une catégorie de risques, en considérant non pas autant leur danger propre, que la nécessité de conserver un revenu-prime essentiel pour justifier les frais encourus. Cela c'était la première période, celle du revenu décroissant, qui, dans tous les pays où le phénomène se produit entraîne les mêmes conséquences: le rapport des sinistres aux primes augmente graduellement, même en période d'activité générale. C'est ce qui n'a pas manqué de se passer dans notre province depuis la guerre.

A cette première cause s'ajoutent l'insuffisante de l'assurance à la valeur et la hausse relative des indemnités par suite de l'augmentation générale et soutenu des prix, comme nous l'avons signalé dans le numéro d'octobre 1946 de la revue.

Pour toutes ces raisons, les résultats ne sont pas bons dans la province de Québec. Le moment est venu pour le personnel des compagnies de démontrer la possibilité d'une amélioration. Et c'est ce à quoi il s'efforce en annulant les affaires mauvaises, en refusant de renouveler les douteuses, en diminuant les moins bonnes, en coupant les pleins (ce à quoi les forcent les réassureurs, d'ailleurs). Des inspecteurs de l'extérieur s'en mêlent. Après être venus eux-mêmes vérifier sur place, ils demandent des modifications, des amputations, des restrictions qui rendent la vie de l'assureur local, du courtier et de l'agent assez peu confortable, malgré l'augmentation générale des affaires.

Au courtier se pose principalement le problème du placement des risques. Qu'on les veuille ou non, les risques hasardeux existent. Quoi qu'on fasse en effet, il y aura toujours des garages, des ateliers mécaniques, des fonderies, des ateliers de menuiserie, des usines de toute espèce où il y a un danger de combustion, de destruction totale ou de dommages importants. Ceux-ci peuvent présenter plus ou moins de danger suivant le soin ou la négligence de l'exploitant et la qualité de l'installation. Nous sommes d'accord sur le fait qu'un assureur doit suivre certaines règles pour l'acceptation des risques et qu'il ne peut prendre tout et sans limitation de montant. Mais de là à refuser presque tout, comme certains le font, à réduire sa part à un faible plein, à prendre peur quand « on prend un bouillon », avec un groupe particulier de risques, il y a une marge, comme on dit familièrement. Si la situation actuelle s'accroît, elle tiendrait plus de la panique

20

que de la raison. Il ne faudrait tout de même pas que, sous prétexte d'améliorer les choses, on en vienne à convaincre le public que l'assurance-incendie ne remplit pas sa fonction d'agent de sécurité. Au lieu de se laisser gagner par un pessimisme généralisé, ne vaudrait-il pas mieux: 1° procéder au redressement graduel et modéré de certains tarifs, après une étude suffisante; 2° dépenser davantage pour convaincre l'assuré de prévenir l'incendie par une meilleure construction, plus de propreté, un meilleur agencement des lieux, des moyens d'extinction immédiats, un effort plus grand de sécurité collective: de meilleurs aqueducs, une meilleure alimentation d'eau, des pompiers mieux formés. Il faudrait aussi faire davantage pour convaincre les assurés de souscrire un montant d'assurance plus élevé, plus conforme à ses besoins. En agissant sur la cause et non sur les effets, on aurait plus de chance d'obtenir des résultats durables.

