

## Faits d'actualité

G. P.

Volume 31, Number 1, 1963

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103474ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103474ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

P., G. (1963). Faits d'actualité. *Assurances*, 31(1), 29–41.  
<https://doi.org/10.7202/1103474ar>

# Faits d'actualité

par

G. P.

## I — Les tests de personnalité et leurs limitations<sup>1</sup>

29

Je n'aime pas les "*intelligence tests*", ces épreuves qu'on fait subir un peu partout chez nos voisins et chez nous. Certaines sociétés en sont rendues à soumettre à ceux qui interprètent questions et réponses, le cas de leur haut, moyen et même petit personnel à l'entrée et au cours de l'emploi. Tel employé peut-il être un chef, un sous-chef? Est-il moyen, supérieur, médiocre? Doit-il être nommé à tel ou tel poste? Et ainsi on oriente ou l'on casse la vie ou l'avenir de tel ou tel sujet. Évidemment, on ne peut raisonner devant une masse de deux mille, dix mille ou vingt mille employés, comme le ferait le chef d'une entreprise ou d'un service qui garde un contact direct avec ses gens et qui les juge assez bien, s'il est lui-même un chef. Le test protège contre un jugement hâtif, une réaction personnelle, un préjugé de classe. Il fournit une indication utile à l'orienteur intelligent, au psychologue prudent, bien formé et qui ne cherche pas à conclure que la réponse est au bas de la page. Mais quelle arme dangereuse l'épreuve peut être pour l'imprudent, le sûr de lui, le convaincu! Écoutez ce qu'on dit de tout cela dans "Personnel" de mars-avril 1963, cette revue fort intéressante de l'American Management Association. L'A.M.A. ne passe pas pour rétrograde. Au contraire, elle cherche les applications de toutes les méthodes aux affaires, des meilleures aux pires. Voyez ce que dit des

<sup>1</sup> Voici comment l'Association internationale de Psychotechnique définit le mot "test": "épreuve définie, impliquant une tâche à remplir, identique pour tous les sujets examinés, avec technique précise pour l'application du succès ou de l'échec, ou pour la notation numérique de la réussite".

tests de personnalité les plus répandus, sous le titre de "Personality Tests": Science or Cult? un de ses collaborateurs, Martin L. Gross, qui résume son livre "The Brain Watchers". En voici un court extrait:

30 *"Each year, in thousands of corporations, more than a million job applicants and long-time employees — [from janitor to chairman of the board — are personality tested at rates ranging [from \$20. a head to as much as \$500. or more, less business discounts, with a technique that is under increasing attack not only as an invasion of personal privacy, but as being a good deal less than scientific.*

*Thus, Dr. George K. Bennett, president of The Psychological Corporation, has gone so far as to state flatly, "Personality Tests are of little, if any, value in employment." Now not only is Dr. Bennett an eminent psychologist (former president of the New York State Psychological Association), but he currently heads an organization that is one of the nation's leading distributors of personality tests.*

*Many academic psychologists have likewise expressed the opinion that there is more harmful sell than science in personality testing today. One of the most outspoken and authoritative skeptics, John Dollars, professor of psychology at Yale University, recently commented: "There may be exceptions unknown to me, but, generally speaking, projective tests, trait scales, interest inventories, or depth interviews are not proved to be useful in selecting executives, or salesmen, or potential delinquents, or superior college students."*

Que faut-il conclure ? Simplement, je crois, que le "test" est un instrument de travail capable d'apporter une indication de plus, une pièce au dossier, mais non un élément capital de jugement. Qu'on s'en serve à l'entrée pour orienter un extroverti vers la vente, très bien, qu'on empêche un quasi illettré ou celui qui s'exprime difficilement d'aller aux services

de rédaction et un myope d'entrer à la comptabilité, qu'on dirige un adroit de ses mains vers les services techniques et un curieux des livres et des faits vers la bibliothèque ou la recherche, nous sommes tout à fait d'accord. Mais de grâce qu'on n'accorde pas, comme aux États-Unis, une foi entière à ces questions et réponses "on the dotted line", qui donnent la solution au bas du document. En nous exprimant ainsi, nous nous exposons à nous faire ramasser. Nous le savons, mais nous pensons qu'il faut rappeler aux hommes d'affaires certaines idées de bon sens qu'on a tendance à oublier chez nos voisins à certains moments. Fort heureusement, les abus entraînent une réaction dans certains milieux. C'est cela que nous avons voulu signaler ici en citant l'article de M. Martin L. Gross qui paraît sous l'autorité de l'American Management Association avec le commentaire suivant: "*Though "Personnel" does not as a rule publish material that has already appeared in book form, the Editors have made an exception in this case because of the lively controversy the book has aroused*". Il fallait s'y attendre puisque l'auteur s'attaque à ce qui est en passe de devenir presque un dogme chez nos voisins.

31

## II — Les résultats de 1962

Ils vont du médiocre au mauvais suivant la malchance individuelle, l'augmentation trop rapide de la production ou l'audace des dirigeants. Certains s'en tirent assez bien même sans l'aide de leur portefeuille-titres, d'autres — les plus nombreux — tirent sur le rendement de leur portefeuille ou sur leurs réserves pour combler le déficit technique. Pour d'autres qui ont ouvert les portes toutes grandes pour bénéficier d'un préjugé favorable, la perte est substantielle parce que les résultats d'opération sont mauvais dans l'automobile en particulier, où la fréquence des sinistres continue d'augmenter. En incendie, quelques sinistres spectaculaires ont

32

bouleversé les calculs. Le risque des habitations continue d'être excellent, cependant, malgré la baisse de tarif. Combien de temps le restera-t-il se demandent les assureurs qui n'y peuvent pas grand'chose, pas plus que le paysan ne peut faire arrêter ou accélérer la pluie, selon que la concentration est trop ou pas assez grande. S'il a été prudent, s'il a semé un peu de tout, il récolte de tout plus ou moins selon les conditions atmosphériques. Pour l'assureur, c'est le résultat d'ensemble qui compte. Aussi ne doit-il pas également se limiter à un genre de risques, mais le plus tôt possible répartir son portefeuille. En passant de l'incendie à l'automobile, de celle-ci à la responsabilité civile et des risques divers à l'assurance du bris des machines, il évitera de mettre tous ses œufs dans le même panier. Le conseil est vieux comme le monde, mais il est bon dans l'assurance comme dans l'agriculture. Pour cela il faut spécialiser son personnel et, pour cela, il faut en avoir. C'est le problème le plus grave en ce moment, car pour l'exécution du travail, le choix des risques, les relations avec les agents, il faut des gens formés. En ce moment, c'est le problème essentiel. Il faut non seulement des gens qui agissent mais qui réfléchissent, qui savent oser, tout en se méfiant pour ne pas aller trop loin. Pour cela, ils doivent être bien formés, mais il faut aussi que le Conseil et la direction ne leur imposent pas des politiques qui les amènent normalement et tout directement à des pertes substantielles. En ce moment, on peut difficilement s'en tirer sans un déficit technique. Il est évident qu'avec le jeu des réserves, à un moment où certains tarifs sont insuffisants, il ne faut pas trop pousser à la production, sauf si on a de très gros capitaux et si on est prêt à payer le prix de l'expansion rapide. Il est vrai également que si l'on veut avoir un bon personnel, il faut le bien payer. Pour cela, il faut des ressources, c'est-à-dire des primes proportionnées à l'effort. Or ces ressources on ne les aura que si on augmente ses

## ASSURANCES

---

affaires... Assurément, mais en les augmentant trop vite on affaiblit aussi ses ressources à cause des exigences de la réserve pour primes non acquises, cette pompe aspirante imaginée par un gouvernement prudent qui veut bien qu'on se développe mais qui y met un prix. Nous nous excusons à nouveau auprès de nos lecteurs de revenir sur le sujet, mais il nous paraît qu'il y a là la clef de voûte du succès pour les compagnies d'assurances dans la province de Québec aussi bien qu'ailleurs.

33



Puisque nous parlons des résultats de 1962, voici quelques chiffres d'ensemble. Nous les tirons de "Canadian Underwriters" d'avril 1963, en les commentant:

1° — Le montant des primes acquises pour l'ensemble du Canada.

	1962	1961
Primes totales ... ..	\$948,177,000.	\$877,835,000.

Soit une augmentation de quelque huit pour cent au total.

La hausse se répartit ainsi entre les groupes principaux:

	Augmentation sur 1961
Incendie ... ..	5.1 pour cent
Automobile ... ..	10 pour cent
Accidents en général — automobile exceptée ... ..	8.1 pour cent

L'assurance automobile tient la vedette à nouveau, comme aussi pour les résultats que voici:

2° — Le rapport des sinistres aux primes acquises.

Assurance	Rapport des sinistres aux primes acquises	
	1962	1961
Incendie ... ..	56.54	56.63
Automobile ... ..	71.57	60.75
Accidents (autre qu'automobile)	60.38	60.85

## A S S U R A N C E S

34 La situation est la même au Canada que dans les autres pays du monde pour l'assurance automobile tout au moins: les tarifs sont insuffisants pour faire face à une fréquence croissante des accidents, à une augmentation du prix des réparations, à la hausse régulière des jugements rendus par les tribunaux. L'assurance automobile est une sorte de tonneau des Danaïdes qu'il est impossible de remplir. D'année en année, les tarifs augmentent et ils ne parviennent pas à combler un déficit qui s'accroît et qui déséquilibrerait complètement le marché de l'assurance si, périodiquement, les assureurs n'augmentaient leur tarif ou ne puisaient dans d'autres fonds pour combler les écarts entre les primes et les sinistres.

### 3° — Les résultats nets.

Et quels sont les résultats globaux pour les assurances autres que vie et maritime au Canada ? Voici d'autres chiffres de "Canadian Underwriters" qui permettent de voir les résultats nets depuis 1956:

Année	Rapport des sinistres	Résultats techniques
1956 .....	67.67%	— \$23,000,000.
1957 .....	75.12%	— \$77,800,000.
1958 .....	64.84%	— \$ 7,800,000.
1959 .....	60.96%	+ \$22,027,000.
1960 .....	59.79%	+ \$42,025,000.
1961 .....	58.49%	+ \$50,222,000.
1962 .....	63.62%	+ \$ 6,749,329.

Ce qui frappe à l'examen, c'est d'abord combien les écarts sont grands d'un extrême à l'autre. On passe, en effet, d'un déficit technique de 78 millions à un excédent favorable de 50 millions. A deux ans d'intervalle, la différence est énorme. Elle provient non d'une situation stable, rectiligne, sans heurts; mais

a) d'un mouvement contraire de tarification, correspondant à des réactions techniques du marché et psychologiques

de ceux qui le mènent. Avec 1957 on atteint le point extrême d'une politique de concurrence dont on a vu les conséquences seulement quand on a constaté son imprudence. La réaction a été sinon immédiate du moins peu éloignée, et l'on est allé à un extrême de pessimisme avec l'assentiment de sièges sociaux affolés par une situation très coûteuse. Une hausse de tarif dès l'année suivante et, surtout, en 1959 a donné trois bonnes années qui permettent de compenser pour les pertes des années précédentes.

b) du jeu des facteurs incendie et automobile — qui souvent s'annulent ou presque. Quand leurs tendances sont mauvaises en même temps, le résultat est médiocre, mauvais ou désastreux suivant les exercices, le hasard ou l'imprudence des dirigeants.

En 1962, l'assurance incendie a donné d'assez bons résultats pour compenser en partie ceux de l'automobile. Et c'est ainsi que si le plus grand nombre des assureurs a été assez maltraité et surtout ceux dont le portefeuille automobile était trop lourd, certains s'en sont tiré assez bien.

Autre fait à signaler: l'écart assez faible entre le point d'équilibre et le profit technique. Un profit de six millions sept cent quatre-neuf mille dollars ne représente à toute fin pratique qu'un bien faible pourcentage du revenu-primés total de 948 millions, à peine .71% pour cent. C'est toute la différence entre l'équilibre qui ne laisse rien, au point de vue technique, et un bénéfice.

4° — La place respective des principaux assureurs.

Voici les quinze premiers, en tenant compte de l'ensemble de leur production au Canada — assurances vie et maritime exclues:

	1962	1961	%
1. *Lloyd's of London ... ..	36,542,173	37,337,100	— 2.3
2. Royal-London & Lancs. Group	36,422,125	35,470,698	+ 2.7
3. *Western Group ... ..	27,966,731	26,491,732	+ 5.6
4. Commercial Union Group ... ..	24,477,970	23,307,125	+ 5.0



## A S S U R A N C E S

36

5. *Travelers Group ... ..	23,241,316	21,029,362	+ 10.5
6. *Zurich Insurance Co. ... ..	22,139,787	20,377,761	+ 8.6
7. Northern & Employers Gp. ...	20,047,536	21,050,745	— 4.8
8. Wawanesa Mutual Ins. ... ..	19,990,599	18,194,905	+ 9.9
9. Guardian-Caledonian Group ...	19,341,947	17,906,946	+ 8.0
10. Commerce General Group ... ..	18,843,178	16,547,116	+ 13.9
11. Allstate Insurance Co. ... ..	16,582,332	15,610,176	+ 6.3
12. Global Group ... ..	14,696,434	12,958,310	+ 13.3
13. Canadian General Group ... ..	14,397,778	13,858,995	+ 3.8
14. Shaw & Begg-Fund Group ...	14,247,978	14,385,021	— 1.0
15. Phoenix of London Group ... ..	13,933,579	14,000,500	— 0.5

\* Ces chiffres comprennent l'assurance accidents et maladie d'excédent (Major A & S business).

Sur quinze assureurs, sept sont britanniques, deux américains, un Suisse, un Allemand et quatre canadiens. On a là, dans l'ensemble, un bon aperçu des influences exercées par les divers groupes dans l'assurance autre que vie au Canada. C'est dire qu'il y a prédominance de l'assurance britannique:

- a) en ce qui a trait à l'importance des affaires traitées et
- b) en nombre, parmi les assureurs principaux.

Ce sont les assureurs anglais qui continuent également de dominer dans la Canadian Underwriters' Association sinon en nombre, du moins par suite des affaires qu'ils traitent. Ainsi, parmi les quinze premiers mentionnés dans la liste précédente, sept sont de la C.U.A. et parmi ces sept, six sont des assureurs britanniques.

En somme, dans l'ensemble, l'assurance britannique manœuvre assez bien pour conserver ses positions de prestige et d'influence.



### III — Le fonds d'assurance chômage

L'assurance chômage est administrée par un fonds créé par le gouvernement fédéral. Pendant toute la guerre il a

été florissant, comme aussi durant les années d'après-guerre. Les cotisations payées par le patron, l'ouvrier et l'État s'accumulaient avec une régularité bien plaisante et correspondant à une économie à peu près en équilibre. Elles continuèrent ainsi tant que l'Europe, remise sur pied et ayant repris confiance en elle, ne redevint une concurrente sérieuse pour l'Amérique. A ces fournisseurs nouveaux s'est ajouté, à l'autre extrémité du monde, le Japon qui, pour nourrir sa population ingénieuse et pléthorique, exporte partout à des prix défiant toute concurrence. De très active, l'économie canadienne devint tout à coup hésitante. Parce qu'elle ne pouvait plus exporter comme auparavant, le chômage s'installa presque à demeure, même en Ontario. Elle serait devenue une plaie qu'on a connue périodiquement autrefois, avec son cortège de misères, s'il n'y avait eu heureusement cette assurance-chômage que l'on a créée à un moment où l'on craignait l'après-guerre. Les destructions en Europe ont remis le chômage assez généralisé à quelques années plus tard, mais il est revenu avec la foule sans travail pendant les mois d'hiver les plus durs, ceux que l'on passe durant la période où malgré les campagnes du "Do it now" — c'est-à-dire faites-le tout de suite, n'attendez pas au printemps — les travaux ne reprennent guère. Dès le printemps, le chômage diminue avec les travaux saisonniers, l'ouverture de la navigation, le bâtiment qui reprend, mais il résiste et, chaque année, il se complique de problèmes nouveaux qu'apportent les jeunes couches et l'immigration. Celle-ci est sensiblement moindre parce qu'elle n'est plus recherchée comme auparavant et parce que le Marché Commun a revalorisé les pays d'Europe. Le problème de l'emploi reste grave au Canada. Pour le faire passer au second plan au cours de la récente campagne électorale, il a fallu tout le tapage fait autour des armes nucléaires. Pour un temps, il a paru être oublié. Il se présente avec toute son importance à ceux qui, élus, devront

38 y faire face s'ils ne veulent pas accentuer la désaffection du public pour les partis traditionnels, dont la politique ne varie guère dans son programme, sinon dans ses applications. Le moment est grave. Le gouvernement précédent n'a rien réglé; il s'est contenté de renflouer une monnaie et un crédit collectif qui fléchissaient. Il a créé certains organismes qui donneront certains résultats. Il sera intéressant de voir si le nouveau gouvernement réussira à faire reprendre l'économie et à diminuer le chômage.

Dans l'intervalle, le fonds diminue rapidement. De \$900,000,000., il s'achemine graduellement vers le point critique. Seule la diminution du chômage peut le renflouer à moins que les intéressés ne soient cotisés davantage ou que l'État ne verse dans sa caisse des sommes puisées à même l'impôt général. Pour l'assurance privée, ce serait le désastre. C'est pour éviter une pareille situation désespérée en période de crise que l'assurance privée n'a pas voulu s'intéresser à cette forme de garantie qui, tout comme le risque de guerre, pourrait ruiner ceux qui l'aborderaient sans hésitation. Le risque est tel que, confié à l'initiative privée, il entraînerait la liquidation des sociétés dans un délai plus ou moins rapproché ou la contribution périodique de l'État, ce qui est tout à fait contraire à l'essence même de l'entreprise privée. Celle-ci doit être viable, sinon elle ne doit pas exister ou dans des cas tout à fait exceptionnels alors qu'elle est considérée comme un simple adjuvant de l'État.

#### **IV — Le comité des risques assignés**

Nous venons de prendre connaissance d'un premier rapport de l'organisme des risques assignés dans le Québec. On sait ce dont il s'agit. Lorsqu'un risque automobile est refusé par les assureurs, il est dirigé d'office par le Comité directeur vers un assureur particulier qui doit l'accepter. Comme

on l'a expliqué ici, la répartition est faite entre les assureurs selon une méthode dont l'élément principal est le chiffre d'affaires dans la province de Québec. Ainsi, chaque automobiliste est à peu près certain de trouver preneur pour son risque, à moins que l'assuré soit d'une imprudence ou d'une mauvaise volonté telle qu'il soit vraiment inacceptable. C'est au Comité directeur d'en juger et de fixer la surprime exigible.

Le Comité fonctionne depuis octobre 1961. Voici quelques-uns des résultats qu'il note dans son rapport:

	1962	1961
Nouveaux risques ... ..	8,909	4,179
Renouvellements ... ..	3,198	—
Demandes en suspens ... ..	<u>221</u>	<u>—</u>
	12,328	4,179

Il est trop tôt pour faire une comparaison, mais déjà il est possible de constater que l'organisme est utile puisqu'il permet aux risques au-dessous de la normale de trouver preneur à un prix dépassant la normale. Au lieu de se renvoyer les mauvais risques de l'un à l'autre en finissant par les accepter si l'insistance du courtier était suffisante, on les évalue, on les cote et on les accepte sans récriminer. Certains assureurs craignent d'hériter de cas dangereux et coûteux. Pour se protéger, certains ont constitué un pool, c'est-à-dire un fonds commun auquel ont adhéré onze assureurs qui, ainsi, répartissent entre eux les sinistres dont le Comité des risques assignés les a gratifiés.

Neuf cent soixante polices ont été annulées durant l'année dont quarante-deux seulement par les assureurs, ce qui est bon signe en somme.

Quant à la répartition des nouvelles polices, voici les divers types de véhicules:

## A S S U R A N C E S

Automobiles privées .....	5,893
Automobiles commerciales .....	366
Taxis et autres véhicules publics .....	17
Divers .....	1,573
Polices de conducteur .....	246
Polices de garagistes .....	38
	8,133

40 En somme, c'est parmi les automobiles privées que se recrutent principalement les risques assignés.

Nous compléterons ces chiffres par les résultats mêmes, c'est-à-dire les primes et les sinistres, dès qu'ils seront rendus publics.



Il est intéressant de noter ici les résultats obtenus par les Comités qui administrent les risques assignés dans les autres provinces du Canada. Nous les tirons de cette très intéressante publication annuelle de l'Association des Surintendants des Assurances, où sont réunis les travaux présentés au congrès précédent. Cette fois, il s'agit de la réunion de septembre 1962. Ces résultats ont trait aux huit provinces englobées, c'est-à-dire l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, l'Île du Prince-Édouard, Terre-Neuve, le Manitoba, l'Alberta, et la Colombie-Britannique. Les voici pour les périodes 1957 à 1961 (18 mois) :

Année	Primes souscrites	Rapport des sinistres aux primes
1957 .....	\$3.0 3498.	70
1958 .....	\$5.20 50 83.	54
1959 .....	\$6.764.247.	63
1960 .....	\$6.898.473.	66
1961 .....	\$6,80 10 32.	70

En quatre ans (1957-60),

a) les primes passent de trois millions à près de sept millions; ce qui est un indice des services rendus;

b) de 1957 à juin 1962, le rapport sinistres-primés atteint les mêmes pointes que l'on constate avec les risques ordinaires. En somme, même si on augmente les primes pour faire face à un risque individuel accru, la tendance est à peu près la même qu'avec les cas réguliers;

c) dans l'ensemble, on garde un contrôle assez précis des risques même si leur caractère anormal rend difficile individuellement d'en jauger l'importance exacte;

41

d) dans l'ensemble également, le risque assigné n'est pas une mauvaise affaire compte tenu des frais de commission qui sont réduits.