

Pour une réforme de la tarification en assurance automobile

Michel Parizeau, René Callès and G. P.

Volume 32, Number 1, 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103515ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103515ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, M., Callès, R. & P., G. (1964). Pour une réforme de la tarification en assurance automobile. *Assurances*, 32(1), 51–68.

<https://doi.org/10.7202/1103515ar>

Pour une réforme de la tarification en assurance automobile

1963 a été l'exercice déficitaire auquel on s'attendait. Il a été aussi mauvais que les esprits les plus pessimistes avaient pu l'anticiper. Au total, en effet, le rapport des sinistres aux primes souscrites a été de 78.36 au Canada. Ainsi, on est revenu aux moments les plus pénibles de 1957, après lesquels d'un commun accord les assureurs ont augmenté leur tarif. Ils en ont bénéficié en 1959 et 1960; puis, repris par le démon de la production, ils ont glissé à nouveau sur la pente facile de la concurrence. A certains moments, ils ont haussé les primes légèrement pour essayer de rétablir l'équilibre, mais trop tard et insuffisamment. En 1964, ils ont remonté à nouveau et brutalement leur tarif. Cette évolution entre deux extrêmes est l'histoire des dernières années. Dans les pages qui suivent deux de nos collaborateurs, Michel Parizeau et René Callès, s'en prennent à l'esprit de facilité et de routine, à l'incapacité de s'adapter à une situation grave et chronique, qui prévalent trop souvent dans le marché. Ils préconisent aussi quelques réformes, et c'est cela qui fait l'intérêt de leurs travaux. Nos lecteurs voudront bien les lire dans l'esprit de coopération et de logique qui les a dictés. En terminant, notre directeur expose quelques conclusions d'ensemble sur la situation actuelle dans le domaine de l'assurance automobile au Canada — A.

51



I — **Automobile insurance, a scientific approach ?**¹ by Michel Parizeau.

Is our approach to automobile insurance logical, scientific, adapted to modern requirements ?

¹ Texte d'une allocution présentée à une réunion de la Montreal Insurance Buyers Association.

This question is not purely academic. General insurance in Canada has been unprofitable on an industry-wide basis for many years and the year 1963 appears as having been one of the worst encountered in this country.

52 When one knows that automobile insurance involves close to 50% of the overall general insurance premiums, if accident and health premiums are excluded, and that moreover the automobile loss ratio is much higher than the average (and has been so over a period of years), one cannot but conclude that automobile insurance bears the greatest part of the responsibility for the uneasiness and the dangerous situation which now appears very manifestly in the insurance industry. Some foreign companies have withdrawn from Canada, others have initiated serious moves towards limiting their acceptances, while a certain number of Canadian companies are more than upset in the face of the very high losses recently incurred, which more than often cannot be compensated by the investment revenues which some of the larger foreign companies are able to obtain due to the size of their assets. The situation is serious, since a large number of companies would not be able to sustain the individual losses incurred in 1963, should the results continue on the same basis for a few years.

Even if it is to be anticipated in general insurance to have a bad year once in a while, it is also expected that over a period of years, a reasonable profit should be obtained. The problem with which we are now confronted is that the profits incurred from 1959 to 1962 have been completely wiped out and left way behind by the losses sustained from 1956 to 1958 and in 1963.

In view of this, how can we explain that such an important sector of the insurance industry as the automobile

field is continued year after year on the same basis which, I agree, has proven satisfactory in the past but which, in all evidence, is no more adapted to the present day requirements? With due respect and without wanting in any way to personalize the problem, I submit that one of the major reasons has been the wishful thinking of too many insurers in hoping all the way along that the situation would improve by proceeding to periodical changes in the rate structure. Certain efforts have been made to establish a little more scientific basis of rating but, from the outside at least, such efforts do not appear as having been done on a long term basis of thinking. The number of classes of insureds has been increased, new classifications have been chosen to encourage the absence of claims over a longer period, increases in rates have been applied to some types of risks while the premium was going down for other groups.

53

However, with all these changes which have been numerous, it is interesting to note that some of the rates are in 1964 approximately at the same level as in 1959 and that in 1963, they were even lower than in 1958. As an example, the premium for business and pleasure, with no male drivers under 25 years of age and no claims for three years, were as follows in Montreal for a Chevrolet of the year, taking into account a \$50,000.00 limit for liability, medical payments up to \$2,000.00, collision damage with a \$100.00 deductible and comprehensive coverage: 1958, \$234.00, up to \$247.00 in 1959, down to \$212.00 in 1960, down to \$207.00 in 1961, up to \$225.00 in 1962, down to \$214.00 in 1963 and up to \$254.00 in 1964.

At the same time, the frequency of accidents and the average amounts disbursed per claim has been steadily on the upward trend.

54 I have the impression that the insurers have been to some extent blinded by the fact that the premium volume was increasing regularly, without realizing that such an increase was due mainly to the fact that the number of vehicles on the road was developing rapidly and that the percentage of insured motorist was also increasing. As such, these factors cannot modify at all the overall results, they can only increase the losses or the profits, depending on the trend. Because of the law of average, when a certain number of units in a specified class has been attained, any increases in the number of units will not change anything. As to the higher percentage of vehicles insured (due mainly to safety responsibility laws), it does not brighten the picture very much since the previously uninsured vehicles were in use just the same and were certainly causing damages in the same way.

Moreover, in some provinces, the insurance companies now have the additional burden of the uninsured motorists funds which, as in Quebec, are entirely financed by them.



On the other hand, it is also interesting to note that members of the public are under the impression that their automobile premiums have been going up steadily from year to year which, as we have seen a few minutes ago, is incorrect, when one considers the basic rates for a specified class. What has happened is that, due to the present rate structure, the occurrence of accidents has brought about, for the individuals concerned, increases in premiums which depended solely on the fact that they fell in a different rating class. Whenever this change occurred in a period where some rates were going down, as in 1960, 1961 and 1963, the reduction was not felt at all. At other times, as in 1963, some classes were increased while most others were going down. The publicity made in the newspapers as to the increases in minority classes was such that a completely false picture was being presented.

With such facts in mind, I will allow myself to present a second criticism which relates to public relations. I cannot remember seeing anything written anywhere by responsible officials in connection with the fact that even though rates have varied from year to year, the said variations have been made under or above a basic level which has remained practically the same.

This public relation problem is doubled by what I would call a psychological error in presentation. Instead of establishing different rates on the basis of loss experience, it would have been preferable, in my mind, to indicate the basic rates for the class and then to show on the policies the credits applicable for absence of claims. The insureds, at renewal, would have more readily understood that they were losing the benefit of the credits, because of accidents during the preceding year. Moreover, because of the large differences between the premiums for claim free experience during a certain period and the standard ones, differences which disappear suddenly because of only one happening however small, the reaction in the public has become much stronger, not to say discontented. You probably all know of the pressures exerted, at least in this province, by some of the labour unions and other groups for government intervention, some limiting their request to control but other having in mind state ownership.

55

That government intervention should happen eventually on a control level is to be anticipated, if nothing really serious is done about the present situation within the industry itself. However, state ownership of automobile insurance, in the foreseeable future, at least in this province, appears to me as unthinkable, both from a political point of view, since it would mean the probable disappearance of a large number of provincially licensed companies which still are getting the

bulk of their business from this specific field, and from a purely administrative point of view. The present government has its hands full, to say the least, with the hospital scheme, the pension fund plan, education developments and economic planning.

56 In any case, this aspect of the problem cannot be overlooked, especially with the present hesitation of the insuring body to decide once and for all that the time has come to consider the question globally and to eliminate the differences in opinions as far as details are concerned, in order to be able to set up a more solid basis.

Amongst those who have at heart the sound development of insurance activities in Canada, some, as myself, were very much disappointed in the recent partial failure of the Canadian Underwriters' Association and of the Independent Insurance Conference to come to an industry wide agreement which would have been the formal indication of a long awaited mature attitude in the face of grave problems. The Bureau which has come out of the lengthy discussions on the matter will certainly be useful, but it constitutes only a small part of what would be required, i.e. a central body of well prepared and well paid employees who would engage in proper and advanced research on forms, rates, structures and future developments, not in a well intended part-time way as it is too often the case right now, but in a professional way based on far reaching leadership and thinking, and positive means of action using actuarial and scientific methods, as presently applied in other leading industries.

I have brought up personally this question with many individual insurers and very often the reaction has been sympathetic but unenthusiastic in view of the so-called cost element. Such a reaction appears to me as unrealistic, to say the least. The cost of such a central body would be neglig-

able in comparison with the millions of dollars which it could save the insurers once it has been in existence for a while. I believe that the more important reason for the failure of the industry to come to a larger understanding, relates mainly to a lack of flexibility on the part of too many individual insurers who do not seem able to forget about some of their past requirements on matters of details and who do not seem to understand the seriousness of the situation. That question as to the level of standard commissions, the principle of profit commissions and the matter of synthetic fleets, be given such a proportion in the discussions, appears to me as appalling.



Up to now, my comments might appear to have taken a rather criticizing slant. Some of you might even feel that I am going a little too far. I would like to stress that my intent in taking this approach, which reflects my own firmly held beliefs, relates essentially to underlining the necessity of a complete change in mentality, in attitude. It is not a matter of throwing overboard everything which has been done up to now but simply of realizing first that general insurance has become a tremendously large and important business, thus having to be run as such, and secondly that it is very intricate and special. A general insurance company cannot be run as a banking institution nor as a commercial or manufacturing establishment; nor even as a life insurance company. It is faced with the same administrative problems but the product which it is handling takes so many facets and is subject to so many unknown elements, bringing about great variations in day to day results, that the management needs a sort of a hybrid nature, dealing properly with the immediate problems but trying to settle them within the frame of a long term plan. At the same time, it has to take into account that it cannot operate by itself ignoring the rest of the market, not

only from a competition point of view but especially from a statistical and rating one.

58 The leaders of the industry, nowadays and under an ideal schema, should be cultured men (in the broad sense of the word), should have a well prepared and balanced business administration background and at the same time should be out of the technical ranks in order to be able to fully grasp the intricacies of the problems involved. The only difficulty is that such men are rare specimens on the present market, and this will be agreed upon by many who do occupy such leadership positions.

One of the first things to be done, in my mind, is to encourage the influx of university trained men. A trend in this line has developed in recent years but unfortunately the necessary means, not only salary wise but — more important — promotion and future wise, have not been sufficiently used to keep them in the business. You cannot expect a university graduate to prepare endorsements in the same department for two years. A training program with in view the management level appears to me as a necessity. If it is possible in other industries, why not in general insurance? Of course, as long as some managers will still argue that a university diploma is in their mind a handicap, future leadership which is badly needed, will be impaired.

The second step (and this should be done urgently and on an industry-wide basis), would be to transform the new national Bureau recently formed into a true research center with actuaries and specialists who would rethink the whole approach to the automobile problem. It is about time that we stop taking the long ago adopted technique of waiting to see what happens in the United States and applying it here with adjustments. It might be wise to start looking what is being done elsewhere and to establish what one might call

a philosophy of insurance. Pragmatism has its merits but I suggest that the developments of recent years in the general insurance field have been such that it cannot anymore be the sole standard.

There are presently in Europe, and especially in France and Belgium, studies being made on automobile rating, based on a mathematical approach. You might have seen it referred to in european insurance publications under the heading of "Le principe de la prime modelée". The main idea in this new plan is to establish, on the basis of statistical methods, a premium which would correspond to the value of the probable individual risk for the following year, considering that such a risk will be part of a particular class of tariff and taking into account the number of accidents incurred during the previous years.

59

This is a completely different approach to the problem. The present rate structure used in Canada takes into account not only classes of insureds corresponding to the territories and the use of the vehicle but also, within each of said classes, the loss experience over the last three years, not as to the number of claims but as to the date of occurrence. This present principle appears to me as being faulty in that it establishes future costs on the basis of past experience, therefore bringing about a time gap which does not take into account the new elements which might affect the risk, and in that it leaves out the probability element which is supposed to be at the core of insurance thinking. What puzzles me is that what appears essential in life insurance, which is definitely more stable and less susceptible to great variations, is practically forgotten in general insurance.

The principle of "la prime modelée" is based on the idea that the insurers should ask from each insured the premium corresponding to his risk and not to ask the good

risks to pay for the losses incurred by the bad ones. This appears to me as very logical if one takes into account the underlying principles of insurance. The latter is based essentially on an idea of mutuality by which the losses incurred by the few are spread amongst the many but within a fairly homogenous group constituted with risks of the same weight.

60 A standard premium is established to which are applied different percentages for each insured taking into account the number of losses incurred per year and over a certain number of years. These percentages have been established after statistical studies which have shown rather interesting elements, out of which I would like to indicate the following:

— for 1,000 insured vehicles having been involved in no accidents during a particular year, 794 claims will be made during the next year;

— for 1,000 vehicles having caused one loss in the first year, 1291 claims will be made the next year;

— for 1,000 vehicles having had 5 claims in a said year, 3,277 claims shall be made during the following year;

— to a claim made during the first year corresponds a probability of loss of 1.291 for the following year. But if there has been one loss in two years, the probability for the third year would only be 1.071; it would be 0.915 for one claim in three years; 0.798 for one claim in four years, etc.

With such a system an insured would be asked to pay exactly the premium corresponding to the probable losses in the ensuing year, estimated on the basis of the losses which he has had and which are used to determine the extent of the risk which he represents.

I am not saying that this is *the* solution, since I have not had the opportunity to study it very deeply, but it appears to me as an interesting idea which meets very nicely with

my contention that scientific approaches have not been used sufficiently up to now, at least in this country.

Finally, it is rather shocking to see that such an important industry has yet to influence the formation of research centers and bodies in this country, while such research work is being done on a very extensive scale both in the United States and in Europe. The situation can be very well judged by the very few publications on insurance matter of a certain standing. Even in the universities, very few are teaching insurance on another basis than within extension courses. This, in my mind, constitutes a definite sign that the general insurance industry has been overpassed by events. If the financial and social implications were not as large, solutions to the problem could be delayed a little more. But this is not the case and I feel that a strong change in manoeuvre is imperative.

61

If such a change do occur, results in any way will not be felt very rapidly, since the problem is beforehand one which has to do with the insurance men and their mental attitude more than with physical or financial elements.

L'Assurance obligatoire en Allemagne. Dans *L'Argus* du 29 mars 1954.

Nous signalons à nos lecteurs une excellente étude sur l'assurance obligatoire en Allemagne qui remonte au 7 novembre 1939. C'est le régime qui régleme la circulation de 9,770,000 voitures. Régime obligatoire appliqué par le gouvernement central qui garde tous les problèmes d'assurance auxquels ont à faire face les provinces et états d'Amérique. Comme en Amérique, on a recours aux bonis pour absence de sinistre afin de faire une différence entre les bons et les mauvais chauffeurs, les adroits et les maladroits, les chanceux et les malchanceux. J.H.

II — Les primes d'assurance automobile sont bien élevées,
par René Callès.

62 Nous nous permettons de revenir sur un sujet qui nous préoccupe beaucoup. Il s'agit de la tarification dans le domaine de l'assurance automobile et, en particulier, de l'utilisation d'un facteur paramétrique appelé "nombre de milles parcourus". Il est urgent, à notre avis, que l'on fasse le point sur notre système de tarification et que l'on examine de près son application et ses effets. La hausse des tarifs, comme en 1964 par exemple, semble être justifiée avec le mode actuel de tarification. Cependant, les assureurs ne devraient-ils pas se demander si le système est valable? Pour notre part, il nous semble que l'augmentation des primes ne règle pas le problème des assureurs; à savoir obtenir un rapport sinistres-primes inférieur à celui qui permet d'établir l'équilibre. Une tarification plus logique donnerait probablement aux assureurs la possibilité d'augmenter leur revenu-primes, tout en traitant équitablement l'usager de la route.

Au Canada, on semble essayer plusieurs solutions en apportant des changements une année, puis en rétablissant les choses comme elles étaient auparavant. En 1963, par exemple, il y avait un classement qui permettait d'obtenir une tarification réduite lorsque l'automobiliste parcourait moins de 20 milles pour se rendre de sa résidence à son lieu de travail. Cette distance permise a été réduite cette année à 10 milles, tout comme avant 1963. Cet exemple illustre bien, croyons-nous, la nécessité d'une étude du système de tarification. En Suède, par exemple, on a décidé récemment, après un examen très poussé de la question, d'introduire comme facteur important de la tarification la distance parcourue par l'automobiliste. Pourquoi chez nous ne pas entreprendre une pareille étude qui s'impose d'autant plus que l'immensité de notre territoire amène les automobilistes à parcourir de lon-

gues distances ? Nous apportons l'exemple de la Suède, mais il est à signaler qu'en d'autres pays d'Europe, l'assurance automobile basée sur la distance parcourue se pratique depuis plus d'un quart de siècle. Elle se pratique également aux États-Unis.¹

Comme nous l'avons déjà dit, la principale objection semble venir du fait qu'il serait difficile d'établir un contrôle efficace sur la distance parcourue par l'automobiliste. Cependant, nous pensons qu'il s'agit là d'un problème technique résoluble. N'est-on pas parvenu à contrôler les tarifs pour les usagers du taxi, de l'électricité et du gaz ? Des amendes pourraient être prévues pour les fraudeurs.

63

D'autres objections surgissent. L'expérience du chauffeur, comme celle du pilote, s'accroît au volant. Pourtant, les chauffeurs de taxi, par exemple, ont une statistique-accidents qui effraie les assureurs, même si l'on exclut de cette statistique les blessures aux passagers. Si théoriquement, l'expérience d'un chauffeur est un bon élément, les conducteurs expérimentés sont souvent téméraires.

Bien que la distance parcourue ne soit certes pas toujours un facteur proportionnel au risque, les assureurs reconnaissent, par exemple, que la non-utilisation de la voiture, durant l'hiver, donne droit à une ristourne. Soulignons au passage que l'assurance au mille éliminerait la suspension de l'assurance à cause du remisage de la voiture durant les mois d'hiver.

Nous avons dit que l'on ne devait pas créer un trop grand nombre d'échelons et nous avons proposé deux ba-

¹ Signalons en passant que si on concluait jamais qu'il est préférable d'assurer l'automobiliste plutôt que la voiture, il ne servirait à rien d'utiliser comme facteur principal de tarification, le nombre de milles parcourus. Nous ne serions pas opposés à un système de tarification qui aurait pour but d'assurer l'automobiliste au lieu du véhicule, pourvu qu'un tel système apporte une solution vraiment efficace aux problèmes de la tarification actuelle qui ne satisfait ni les assureurs, ni les assurés, croyons-nous.

64 rèmes. Ainsi, jusqu'à 15,000 milles par année, et au-delà. Une étude sur le sujet permettrait de fixer cela plus objectivement. Nous ne serions pas opposés à ce qu'il y ait une prime de base pour le premier 5,000 milles, par exemple, et un supplément pour chaque tranche de 1,000, 2,000 ou 5,000 milles additionnels. Nous croyons également que le système permettrait d'éliminer les différences de tarifs entre les régions, en pensant à la faible densité de notre population et au nombre excessif de régions créées à travers le Canada. Cependant, le coût des réparations et des traitements médicaux et hospitaliers sont des indices dont il faut tenir compte. Pourtant il ne faudrait créer, avec l'assurance au mille, que des régions urbaines, rurales et semi-rurales.

L'assurance automobile au mille, ce serait aussi la quasi-disparition du préjudice causé à l'automobiliste moyen. L'automobile n'est plus un instrument de travail ou un luxe. Comme elle fait partie de notre vie quotidienne, elle devient presque une nécessité de la vie moderne. Bien qu'elle ne soit plus un signe de richesse, elle coûte très cher à son propriétaire. Le citoyen moyen achète une voiture comme il achète une cuisinière, un réfrigérateur, un téléviseur ou des meubles, c'est-à-dire à tempérament la plupart du temps. Il peut alors difficilement se permettre de parcourir 25,000 milles par année, étant donné le prix de l'essence. Pourquoi alors doit-il payer pour l'assurance de sa voiture le même prix que celui qui paie sans douleur et, pour cause, ses comptes d'essence et d'huile ?

En terminant, nous voudrions insister sur le fait que la statistique utilisée par les assureurs leur servira de moins en moins, particulièrement au Québec, d'écran imperméable à tout reproche. Nous sommes persuadés que les responsables de la tarification ont découvert les raisons qui incitent les québécois à récriminer contre les tarifs d'assurance automo-

bile. Dans les provinces anglophones, les primes d'assurance automobile ne grèvent pas le budget des automobilistes dans la même proportion qu'au Québec. Il y a donc quelque part une anomalie qu'il faut corriger, au plus vite, plutôt que de faire parler les statistiques. Cette anomalie ne réside surtout pas dans le code de la route québécois, ou dans notre Code Civil, mais principalement dans le système de tarification, dans l'assurance automobile au rabais et dans la fréquence des sinistres.

Au Québec, c'est de la part des sociétés d'assurance canadiennes-françaises que pourrait venir l'initiative. Nous suggérons qu'elles se groupent et y voient sans attendre la dernière goutte qui fera déborder. Répétons enfin que si l'on essaye de faire comprendre au public des choses qu'il ne peut comprendre, on se bute à des difficultés dont la portée est imprévisible.

III — En guise de conclusion, par G. P.

Nous voudrions ajouter quelques idées personnelles à ce qui précède, au sujet de certains aspects immédiats de l'assurance automobile.

1° — Quand on atteint le bas de la courbe, il ne faudrait pas que les assureurs s'affolent. 1958 et 1964 présentent les mêmes signes de panique. *The Market has gone panicky*, pourrait-on dire en employant la langue de Mark Twain. Et c'est juste. En ce moment, un vent de pessimisme souffle violemment au nord du 45e degré de latitude. Chacun essaie de faire la chasse au mauvais risque, comme autrefois à Salem on faisait la chasse aux sorcières. Aussitôt trouvé, il est chassé du temple d'un coup de balai comme un pestiféré. Loin de nous la pensée qu'on ait entièrement tort d'agir ainsi puisque, de cette manière, on oriente vers le Fonds des risques assignés ceux qui sont devenus lourds à porter. On

les y accueille avec des tarifs plus élevés; ce qui est normal puisque le Fonds est fait pour cela. Nous demanderions, cependant, qu'on mette une certaine modération dans ces réactions violentes qui, tout en étant *émotionnellement* normales devant les dernières statistiques, ne sont peut-être pas souhaitables par suite de la réaction psychologique d'un bon public, dont il faut tout de même tenir compte. Il est vrai que l'année dernière a été dure, coûteuse, pénible; mais l'assurance est là pour quelque chose. À quoi sert de se renvoyer les risques comme des cas physiologiques atteints de quelque maladie honteuse. Nous demanderions que, sauf pour certains cas individuels, on agisse en tout cela avec une certaine mesure. En nous exprimant ainsi, nous faisons valoir le point de vue du courtier, de l'intermédiaire. Il a son importance, croyons-nous, car c'est ce dernier qui constate le choc psychologique subi par l'assuré dans un milieu bouillonnant, qui n'est plus celui des ballotables et corvéables à merci. Il faut qu'on le comprenne, croyons-nous, si l'on veut éviter des réactions de masse que la raison n'admet peut-être pas, mais qu'expliquent la psychologie individuelle aussi bien que celle des foules.

2° — Les corrections de tarifs, les diminutions de commissions commencent de donner des résultats. En assurance automobile, le premier trimestre est meilleur, dans l'ensemble. À cause de la température clémente, la fréquence des sinistres a été sensiblement moindre. D'où un rapport sinistres-primés moins mauvais à une époque ordinairement bien pénible au Canada. L'augmentation des tarifs est partiellement aussi l'explication de meilleurs résultats. D'autre part, la commission de l'agent et du courtier a été diminuée de 20 à 15 pour cent là où elle dépassait la moyenne. Cela également va mettre à la disposition de plusieurs assureurs des ressources accrues. À notre avis, dans l'assurance auto-

mobile, la situation est plus favorable qu'elle ne l'a été depuis quelques années. D'autant plus que, devant l'impression d'un désastre, les plus audacieux sont revenus à des sentiments de prudence qui rendent le marché plus sain psychologiquement.

C'est par là que nous voulons terminer ces notes en demandant qu'on cesse de s'affoler. Vous en parlez facilement, penseront certains. Vous n'avez pas à gérer des sommes qui fondent comme beurre en poêle. Nous admettons la gravité de la situation, mais nous refusons de nous laisser entraîner par un sentiment qui va souvent d'un optimisme excessif à un pessimisme aveugle. D'un autre côté, si la crainte du pire est parfois le début de la sagesse, nous voulons bien qu'on en accepte l'idée, pourvu qu'on n'aille pas trop loin dans la voie du "grand ménage". C'est cela que nous voulons noter en marge des deux articles de nos collaborateurs qui, eux, souhaitent pour demain qu'on aborde la question sous un angle différent et plus rationnel. Ce en quoi ils ont raison, croyons-nous.

67

3° — Nos collaborateurs ont parfaitement raison — nous le répétons — de demander des réformes dans la tarification automobile. L'un suggère qu'on se donne la peine d'étudier le problème en profondeur et l'autre, que l'on trouve des solutions nouvelles à des problèmes qu'on s'est contenté de résoudre par des moyens temporaires, qui ne vont pas au cœur même de la difficulté, avec tout ce qu'une pareille attitude comporte d'à-peu-près et de demi-mesures. Il est grand temps que, dans ce domaine très important de l'activité économique au Canada, on agisse avec une vision très nette des réalités. Chez le dentiste tout à l'heure, nous pensions aux extraordinaires progrès accomplis dans la technique de l'art dentaire depuis que le dentiste a cessé d'être un simple arracheur de dents. Tout cela ne s'est pas fait tout seul. Cette

fraise étonnante dont le dentiste se sert pour attaquer l'émail — l'une des substances les plus résistantes qui soit — elle n'a pas été fabriquée du jour au lendemain; elle n'est pas une œuvre d'à-peu-près, mais bien le fruit d'une étude réfléchie, voulue, tendant à résoudre un problème de mécanique. Pourquoi les assureurs ne consentiraient-ils pas à créer un centre de recherches statistiques, comme le suggère monsieur Michel Parizeau. Sous la direction du nouveau Bureau, ce centre travaillerait non pour un assureur particulier, mais pour la collectivité, c'est-à-dire les assureurs et les assurés, qui en ont *marre*, si on nous permet cette expression familière, de voir que presque rien de pensé, de réfléchi ne se fasse dans un domaine qui engouffre leurs économies d'années en années. Si les assureurs étrangers ne veulent pas ou ne peuvent pas comprendre la situation parce qu'ils sont loin, mal renseignés ou fatalistes comme on l'est devant une force de la nature — peut-être les assureurs canadiens pourraient-ils donner l'exemple, s'ils ne peuvent convaincre la majorité de dépenser quelques centaines de milliers de dollars pour essayer de trouver des solutions théoriques nouvelles à des problèmes anciens, pouvant donner lieu à des techniques différentes. C'est cela que demandent nos collaborateurs et c'est cela qu'à notre tour nous demandons avec insistance, convaincus d'agir pour le plus grand bien de tous. Si les fabricants de matériel dentaire, dont nous parlions tout à l'heure, ont imaginé à grands frais un appareil nouveau pour gagner de l'argent en accélérant le travail du dentiste, ne serait-il pas tout aussi logique pour les assureurs de dépenser quelque argent pour essayer d'en perdre moins. Si l'opération est aux antipodes, elle a un objet commun: la recherche d'une technique nouvelle.