

Faits d'actualité

G. P.

Volume 43, Number 3, 1975

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103861ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103861ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

P., G. (1975). Faits d'actualité. *Assurances*, 43(3), 236–256.
<https://doi.org/10.7202/1103861ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

I — Le gouvernement ontarien et le courtage d'assurance

236 On a annoncé, il y a quelque temps, que le gouvernement de la province d'Ontario s'opposerait à l'avenir à l'achat d'un cabinet de courtage d'assurances par des étrangers. L'intention est excellente. Le gouvernement de la province voisine s'inquiète de la concentration des entreprises qui se produit dans tous les domaines. Dans le courtage d'assurance, elle a été particulièrement active depuis quelques années. Ainsi, les capitaux américains et britanniques se sont portés acquéreurs de vieilles maisons prospères, mais dont les propriétaires n'ont pas su résister à la menace de la concurrence ou à l'attrait d'un chèque substantiel.

Il y a trois manières de mettre la main sur un cabinet de courtage. Dans la première, l'acheteur se porte acquéreur de l'entreprise en prenant aussi bien les affaires que le nom de la société et que les hommes. Cette première méthode est valable, puisqu'elle prend les aspects positifs de l'entreprise, tout en ne dérangeant rien, un représentant de l'acheteur entrant sans bruit au conseil de la société. Celle-ci garde son nom sans aucune modification, pendant un temps tout au moins. Un peu plus tard, deux ou trois sociétés sont fusionnées ou chapeautées par une autre, avec le tassement ou la réorganisation ordinaire des services. Il ne restera plus qu'à utiliser les hommes pour garder la clientèle: tous les arguments étant bons. Individuellement, les intéressés y gagnent parce qu'ils échangent des affaires aléatoires contre des actions de la société mère: opération qui a cependant réservé des surprises à certains, tant la cote en Bourse s'est révélée instable depuis quelques années. Ceux qui s'en sont le mieux tirés, ce sont

ceux qui ont touché le maximum au comptant. Pour l'acheteur, l'opération s'est révélée profitable, car elle a donné à son équipe un mordant qu'elle n'avait pas et il est allé chercher des affaires qui ne demandaient qu'à être cueillies comme le pommier à l'automne offre ses fruits à qui veut bien les prendre.

Avec la deuxième méthode, l'acheteur prend les hommes et les affaires, mais non l'entreprise qui est liquidée par l'intéressé à son avantage.

237

La troisième manière prévoit uniquement l'achat de la clientèle; ce qui n'est pas la plus mauvaise puisque le service de l'impôt prévoit des abattements qui ne sont pas négligeables.

Si la décision du gouvernement ontarien s'opposera à la première solution, elle ne s'appliquera pas aux deux autres, à moins que la loi ne le précise. Comme quoi s'il y a des solutions à bien des problèmes, toutes les solutions n'apportent pas à un même problème les résultats qu'on croyait avoir trouvés.



Le mouvement de concentration se constate également en France, en ce moment. Un grand nombre de cabinets de courtage sont fusionnés ou encore achetés par des capitaux américains ou britanniques. Une autre formule consiste pour les capitaux étrangers à souscrire une part du capital, vingt ou trente pour cent par exemple. De là naissent des collaborations entre cabinets de pays différents tenant compte de l'interpénétration des affaires dans le Marché commun en particulier. Comme les grandes firmes américaines s'installent de plus en plus à l'intérieur du Marché commun, ces ententes prennent une importance croissante. Le gouvernement ne s'y oppose pas pourvu que la majorité des actions reste aux mains de ses nationaux.

II — Les incendies volontaires

238 Un incendie sur trois est d'origine criminelle, écrit un service de la Travelers, en demandant l'aide du courtier pour lutter contre ce fléau. Nous ne savons pas d'où vient ce chiffre, mais il nous paraît *grossly exaggerated*, comme Bernard Shaw suggérerait à sa ménagère de dire quand on lui annoncerait sa mort. Qu'on affirme qu'un sinistre sur dix pourrait bien l'être, cela nous paraîtrait plus près de la vérité. Et encore quelle preuve pourrait-on apporter pour justifier une pareille statistique ? Nous nous le demandons sans pouvoir répondre, car rien n'est plus difficile après un sinistre que d'établir l'intervention criminelle. Il y a quelques années, un de nos clients nous avait rapporté un incendie bien bizarre. La veille du feu, les extincteurs automatiques avaient été vérifiés, ils ne fonctionnaient plus le lendemain. Sur le sol, les pompiers avaient trouvé des guenilles imprégnées de kérosène. Il s'agissait sans nul doute d'un incendie volontaire. De cela, il n'y avait aucune hésitation possible: chose qui n'est pas du tout certaine dans la plupart des cas douteux. Malgré cela, il fut impossible de trouver celui qui avait mis le feu; rien n'est aussi difficile en effet que d'établir la preuve devant un tribunal. Les assureurs durent payer, comme ils doivent le faire dans trop de cas. De là à dire que 30 pour cent des incendies ont une origine criminelle, il y a une marge. Dans un rapport fait à la suite de ce que l'on a appelé le *Week End rouge*, c'est-à-dire au cours d'une grève de pompiers qui a duré quatre jours à l'automne de 1974, on a noté ceci: « selon le lieutenant Fourcaudot, d'une façon générale, environ 10 pour cent des incendies de maison sont d'origine criminelle. Durant cette fin de semaine, la présente enquête a révélé qu'environ 75 pour cent des incendies ont été d'origine criminelle. » Et encore, le témoignage du lieutenant Fourcaudot nous paraît difficile à prouver.

Tant qu'on ne pourra déterminer avec un semblant de certitude le pourcentage des sinistres douteux, on ne pourra

qu'inviter le courtier à collaborer avec les assureurs et la police. Comment ? C'est une autre affaire, car le courtier qui soupçonne son client de malhonnêteté évitera de le faire assurer. Sans quoi, au départ, il serait taxé de connivence.

Quoi qu'il en soit, on sera toujours très loin du chiffre avancé par la Travelers. En toute sincérité, si, personnellement, nous croyions qu'un assuré sur trois était capable de mettre le feu à sa propriété, nous cesserions d'assurer contre l'incendie.

239

III — L'entreprise commune, solution importante du problème économique canadien

« *Joint ventures rather than foreign ownerships can be tremendously important to Canadian growth* ». C'est l'opinion que le *Financial Post* attribue au président de la Foreign Investment Review Agency, connue sous le nom d'Agence d'examen de l'investissement étranger. Comme il appartient à cet organisme gouvernemental de juger dans quelle mesure la vente d'une société à un groupe étranger est ou n'est pas dans l'intérêt du pays, l'opinion vaut la peine qu'on s'y arrête. Devant l'envahissement du Canada par les capitaux extérieurs, les gouvernements tant provinciaux que fédéral ont réagi. Déjà l'opposition avait commencé avec les banques; elle gagna bientôt les sociétés de fiducie, les sociétés d'assurance et plus récemment l'industrie et la grande entreprise commerciale. Elle a pour objet d'empêcher qu'insidieusement par le jeu des sociétés de gestion et des holdings l'influence américaine ne pénètre partout et ne transforme l'entreprise canadienne en une annexe du pays voisin. Le Canada, comme les provinces, ne s'oppose pas aux initiatives nouvelles des entreprises multinationales dans leur cadre particulier, sauf dans le domaine de la banque. Mais il ne veut plus que les capitaux étrangers s'emparent d'entreprises existantes en les

faisant entrer dans des groupes vivant presque entièrement hors du reste de l'économie et sans qu'un contrôle suffisant puisse être exercé. Comme l'on sait, sauf dans certains cas isolés, l'entreprise américaine, non inscrite en Bourse, peut parfaitement tenir ses comptes isolément, sans les publier ou même — dans certains domaines — sans les communiquer entièrement à l'État.

240 La collaboration avec les firmes existantes est par contre une formule acceptable pourvu:

a) que l'entreprise canadienne puisse se développer normalement;

b) qu'elle donne des résultats auxquels participent capitaux étrangers et canadiens, mais sans réduire ceux-ci à la portion congrue;

c) que les Canadiens puissent en avoir la direction en accédant aux plus hauts postes. Pour cela, il ne faut pas que la route leur soit barrée. Si elle l'est à un niveau quelconque, ils resteront toujours à des postes subalternes et ils ne pourront jamais apprendre à connaître ou à résoudre les problèmes de direction;

d) que les capitaux étrangers admettent la règle de la collaboration la plus complète. Or, celle-ci comprend le partage des risques aussi bien que des influences et des bénéfices;

e) qu'enfin, la société canadienne ne soit pas considérée comme une entreprise secondaire. Pour qu'elle se développe, il faut à la fois qu'elle bénéficie des recherches, des ouvertures sur le monde et du *know how*: ce qui, en américain, veut dire non seulement la connaissance du métier, mais l'accès aux marchés.

Nous travaillerons avec vous, mais non pour vous, avons-nous toujours dit aux étrangers à qui nous nous sommes

adressés pour nos affaires d'assurance. Nous sommes convaincus que c'est la formule de l'avenir pour les Canadiens s'ils veulent éviter d'être coincés un jour ou l'autre dans un engrenage qui les broiera sans merci.

Le *know how*, c'est la connaissance du métier, mais ce sont aussi les hommes qui sont plus précieux que les capitaux dans l'entreprise. Si les uns ne vont pas sans les autres, l'argent fond vite quand il ne s'appuie pas au départ sur le métier et sur ses techniciens à tous les degrés.

241

Nous nous réjouissons de voir que ce soit dans cette direction que le président de l'Agence recommande aux collaborations étrangères et indigènes de s'orienter.

IV — *Stagflation, slumpflation et inflation*

Au premier abord, on est un peu étonné devant ces deux expressions appliquées à une économie déséquilibrée. *Stagflation*, c'est un état anormal, tout comme *slumpflation*; le premier étant le résultat de « capacités non employées à plein et du recul de la croissance économique avec inflation simultanément » et le second: un accès de *stagflation*, plus chômage. Tout cela est à la fois savant, obscur et peut-être pas très sérieux, comme un diagnostic peu sûr. Après avoir entendu la définition qu'on en donne, on est tenté de dire avec Molière: Et voilà pourquoi votre fille est muette . . . après n'avoir pas compris grand chose. Il est certain que les phénomènes économiques sont de plus en plus complexes; mais il faut admettre qu'on ne peut guère les résumer ou les résoudre avec un simple mot, fut-il le composé de deux autres. En somme, le premier s'applique à un ralentissement de l'économie qui s'accompagne d'une hausse des prix due à l'inflation. Au second (*slumpflation*) on veut faire dire davantage en y ajoutant une crise de chômage. Mais un ralentissement de l'économie n'entraîne-t-il pas nécessairement du chômage ? Alors . . . En nous exprimant

ainsi, nous faisons montre de mauvais esprit ou d'une incapacité à s'adapter; mais en toute sincérité, nous n'avons jamais pu le faire sans accepter le bien-fondé de ce qu'on nous affirme.

242

Ces deux mots ne seraient-ils pas un autre exemple de ce jargon qui, périodiquement, s'enrichit d'expressions nouvelles correspondant dans l'esprit de celui qui les lance à quelque chose de nouveau, sans qu'on se donne la peine de voir si vraiment elles sont justifiables. Un jour, par exemple, quelqu'un a appliqué les mots *hardware* et *software* à un des appareils les plus complexes imaginés par le cerveau humain. N'en déplaise à ceux qui l'ont répandu, *hardware*, c'était le terme le plus impropre qu'on pût imaginer. Et cependant, grâce aux fabricants d'ordinateurs, il s'est répandu comme le feu dans une traînée de poudre. On ne va pas à contre-courant disent les gens sages, qui souvent n'aiment pas sortir des sentiers battus. Peut-être, mais peut-être aussi un de nos petits-enfants dira-t-il un jour: quel est l'imbécile qui a donné à cet extraordinaire produit du cerveau humain une appellation aussi stupide? Car elle l'est, *hardware*, c'est en effet la quincaillerie, c'est-à-dire ce qui, au point de vue mécanique, est au plus bas niveau.



Sigma de juillet 1975¹, qui nous présente les deux mots *stagflation* et *slumpflation*, s'efforce de les définir. Par ailleurs, elle nous apporte une étude bien faite sur l'inflation — ce mal aussi grave pour l'économie que la leucémie l'est pour l'être humain. Nous la recommandons à nos lecteurs tant pour le texte que pour les tableaux qui présentent le phénomène dans le monde actuel, en classant les pays par ordre d'importance et d'étendue: la place de la Chine n'y étant pas indiquée, toutefois, et celle de la Russie étant limitée à 2 pour cent.

¹ Organe du groupe Suisse de Réassurance de Zurich.

Qui dit inflation dit hausse des prix, dépréciation de la monnaie, diminution du pouvoir d'achat. Qu'on en juge par ces chiffres relatifs au glissement du pouvoir d'achat de la monnaie, de 1966 à 1974:

	%
Allemagne de l'ouest:	71,7
Suède	64,6
France	61,0
États-Unis	65,8
Canada	66,8
Mexique	57,9
Grande-Bretagne	56,0

243

Par contre, les pays derrière le Rideau de fer semblent tenir le coup beaucoup mieux, grâce à la poigne de fer du régime:

	%
Allemagne de l'est	99,9
Roumanie	96,7
Pologne	88,7
Hongrie	86,5

La base de comparaison est 1966. Que serait-ce si on remontait plus haut en arrière ?

V — L'assurance-auto et ses multiples aspects au Canada

Chaque province a ses usages et son régime d'assurance-automobile; ce qui est à la fois une conséquence du Pacte de 1867 et l'indice d'une grande liberté d'action, embarrassante cependant pour ceux qui cherchent à comprendre. Le Bureau d'Assurance du Canada vient à notre aide en dressant un tableau qui analyse les caractéristiques de sept régimes provinciaux, de Québec à la Colombie britannique. En l'examinant,

on comprend comme certaines choses sont complexes dans notre pays, chaque province ayant seule autorité dans ses bornes géographiques. Assurément, les règles sont les mêmes au départ; mais avec des variations assez grandes d'un secteur à l'autre. Si en Saskatchewan on applique depuis 1842 la règle de l'indemnisation sans égard à la faute, le recours contre le tiers responsable subsiste au-delà d'un certain montant. Ce serait à y perdre son latin si le B.A.C. ne venait à notre secours avec l'analyse que nous reproduisons ici.

244

C'est un autre cas où, dans un régime fédératif, le bien cotoie le moins bien. Que chaque province ait le droit de déterminer les règles de la circulation et l'usage des automobiles sur ses routes, que l'assurance-automobile y prenne l'aspect particulier qu'exigent les lois, tout cela est bien; mais quand on s'y arrête, on souhaiterait une uniformité qui n'existe pas et qui rend bien compliquée l'interprétation des lois et habitudes de chaque lieu. C'est la rançon d'un régime politique qui, autrement, n'aurait jamais pu exister. Il a ses faiblesses, mais aussi ses qualités.

Voici les tableaux du B.A.C. Ils sont en anglais; mais soyons patients, un texte français sera bientôt disponible suivant la pratique ordinaire, immuable comme le *what we have we hold* britannique. Les quelques exceptions ne font qu'établir la règle selon, je pense, un concept jésuitique vieux comme la Société elle-même.¹

¹ Le texte français nous est parvenu après la composition de l'anglais. Nous le mettons à la disposition de nos lecteurs qui aimeraient l'avoir. A.

Canadian Auto Insurance Plans in Effect August 1, 1975

Maritimes Jan. 1, 1969	Quebec April 1, 1970	Ontario Jan. 1, 1972	British Columbia Jan. 1, 1970	Alberta April 1, 1972	Saskatchewan May 1, 1972	Manitoba Nov. 1, 1971
BASIS FOR ACCIDENT COVERAGE						
Optional	Optional	Mandatory	Compulsory	Compulsory	Compulsory	Compulsory
DISABILITY INCOME BENEFITS						
\$35 per week	\$35 per week	80% of Wages Max. \$70 weekly	Employed Person 80% Gross Wages Max. \$50 weekly Min. \$40 weekly	Employed Person 80% Gross Wages Max. \$50 weekly Min. \$40 weekly	Employed Person \$60 per week	\$75 per week
104 weeks temporary + 104 weeks permanent	104 weeks temporary + 104 weeks permanent	104 weeks temporary + lifetime-total & permanent	104 weeks temporary + lifetime-total & permanent	104 weeks temporary or total	Lifetime Total 104 weeks partial @ \$30	Lifetime Total 104 weeks partial @ \$25
7 days waiting period Contributory	7 days waiting period Contributory	First day cover Non-contributory 1st 14 days	7 days waiting period Contributory	7 days waiting period Contributory	7 days waiting period Contributory	7 days waiting period Contributory
Housewife \$12.50 per week Max. 12 weeks	Housewife \$12.50 per week Max. 12 weeks	Unpaid housekeeper \$35 per week Max. 12 weeks	Housewife \$50 per week Max. 26 weeks	Housewife \$50 per week Max. 26 weeks	Housewife \$60 weekly — Total \$30 weekly — Partial Max. 12 weeks Hospitalized \$30 for 52 weeks	Housewife Lifetime Total \$75 weekly Partial \$25 weekly Max. 12 weeks

Maritimes Jan. 1, 1969	Quebec April 1, 1970	Ontario Jan. 1, 1972	British Columbia Jan. 1, 1970	Alberta April 1, 1972	Saskatchewan May 1, 1972	Manitoba Nov. 1, 1971
DEATH BENEFITS						
\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000 + \$50 weekly for 104 weeks	\$5,000 + 1% per week for 104 weeks	\$7,500	\$5,000
Death within 3 months after accident	Death within 3 months after accident	Death within 2 years after accident	Death anytime after accident	Death anytime after accident	Death within 2 years after accident	Death anytime after accident
Married Male	Married Male	Head of Household	Head of Household	Head of Household	Head of Household	Head of Household
Age Limits:	Age Limits:	Age Limits: None	Age Limits:	Age Limits:	Age Limits: None	Age Limits: None
10-59 — \$5,000	10-59 — \$5,000		10-64 — \$5,000	10-64 — \$5,000		
60-69 — 3,000	60-69 — 3,000		65-69 — 3,000	65-69 — 3,000		
70 + — 2,000	70 + — 2,000		70 + — 2,000	70 + — 2,000		
Plus	Plus	Plus	Plus	Plus	Plus	Plus
\$1,000 each dep. child	\$1,000 each dep. child	\$1,000 each dep. beyond first	\$1,000 + \$10 weekly for 104 weeks for each dep. beyond first	20% of principal sum for each dep. beyond first	\$15,000 each secondary dependent	\$1,000 each secondary dependent
No limit	No limit	No limit	No limit	No limit	Limit \$15,000	Limit \$5,000
Married Female	Married Female	Spouse	Spouse	Spouse	Spouse	Spouse
Age Limit:	Age Limit:	No age limit:	Age Limit:	Age Limit:	No age limit:	No age limit:
10-59 — \$2,500	10-59 — \$2,500	\$2,500	10-64 — \$2,500	10-64 — \$2,500	\$3,000	\$2,000
60-69 — 1,500	60-69 — 1,500		65-69 — 1,500	65-69 — 1,500	Equal division to surviving depts.	
70 + — 1,000	70 + — 1,000		70 + — 1,000	70 + — 1,000		
Unmarried Person with living parents	Unmarried Person with living parents	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child
Scale by age maximum \$2,500	Scale by age maximum \$2,500	Scale by age maximum \$1,000	Scale by age maximum \$15,000	Scale by age maximum \$1,500	Scale by age maximum \$1,000	Maximum \$500

DISMEMBERMENT BENEFITS

Schedule Based on 100-50% of principal sum	Schedule Based on 100-50% of principal sum	Not included as schedule. Becomes part of other recovery	Not included	Not included	Scheduled Benefits Maximum \$10,000	Scheduled benefits Maximum \$6,000 but deducted from death benefits
--	--	--	--------------	--------------	--	---

MEDICAL PAYMENTS BENEFITS

\$2,000 per person excl. amounts under Gov't Med. & Hospital Plans	\$2,000 per person other than Quebec Health Insurance Plans	\$5,000 per person including rehabilitation excluding Ont. Health Ins. Plan	Bodily injury Policy limits (maximum \$1 million) includes rehabilitation; excludes Gov't medical & hospital plans	\$2,000 per person excl. amounts under Gov't Medical & Hospital Plans	\$4,000 per person discretionary to meet expenses	\$2,000 per person excl. Compulsory Health Ins. Scheme
Time Limit: 2 years	Time Limit: 2 years	Time Limit: 4 years				

FUNERAL EXPENSE BENEFITS

\$500 maximum	\$300 maximum	\$500 maximum				
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

DAMAGE TO OWN CAR

Optional	Optional	Optional	Optional	Optional	Compulsory \$200 deducted for all losses	Compulsory \$200 deducted for all losses
----------	----------	----------	----------	----------	--	--

PUBLIC LIABILITY AND PROPERTY DAMAGE

Minimum \$35,000 Compulsory in Nova Scotia Newfoundland \$75,000	Minimum \$35,000	Minimum \$50,000	Minimum \$50,000 Compulsory	Minimum \$50,000 Compulsory	Minimum \$35,000 Compulsory	Minimum \$50,000 Compulsory
---	------------------	------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

ADMINISTRATION

Private Insurers	Private Insurers	Private Insurers	Government Monopoly	Private Insurers	Basic Insurance — Government Monopoly — for excess — government and privates insurers compete	
------------------	------------------	------------------	---------------------	------------------	---	--

VI — La clause de stabilité

Dans une économie où règne l'inflation, la situation du réassureur par rapport à la cédante change avec la hausse plus ou moins rapide des prix et des indemnités. Souscrits à un certain niveau, les contrats de réassurance entraînent des charges de plus en plus lourdes au fur et à mesure que la monnaie se déprécie et que les indemnités en suivent la marche.

248

La question est d'autant plus grave qu'il s'agit de réassurance d'excédents. Un sinistre survenant à une date particulière est rarement réglé immédiatement; certains ne le sont que dans un an ou deux ou davantage s'il s'agit d'un cas difficile, en assurance de responsabilité civile particulièrement. Une clause de stabilité vient à propos rétablir l'équilibre en augmentant la part de la cédante proportionnellement à la hausse de l'indice local choisi d'un commun accord, entre le moment du sinistre et celui du règlement. La clause a été imaginée en Europe où l'on connaît les méfaits de l'inflation dans une économie qui se défend bien mal. Même si elle semble équitable, puisqu'elle établit un meilleur équilibre entre les engagements de chacun, la clause n'est pas acceptée par les cédantes de gaieté de cœur en Amérique.

Un de nos collaborateurs nous en expliquera le fonctionnement dans un article de la Revue. Nous avons pensé en dire un mot ici puisqu'il y a dans cette disposition relativement nouvelle la reconnaissance d'un fait, hélas ! de brûlante actualité.

VII — Des installations nucléaires et de l'usage courant des corps radio-actifs

Les installations nucléaires se multiplient, comme se répand l'usage des corps radio-actifs à des fins de recherches, de thérapeutique ou de contrôle industriel. Dans quels

cas faut-il souscrire une assurance spéciale dite des installations nucléaires? Partout, sans hésitation, où l'on trouve de véritables installations de ce genre.

Si nous en comprenons bien l'intention même si le texte n'est pas bien clair, il s'agit pour les assureurs de responsabilité ou de biens de ne pas comprendre les dommages dus aux corps radio-actifs provenant d'une installation nucléaire, et non du simple usage de ces corps pour les fins que nous avons indiquées précédemment. Mais alors, ne faut-il pas préciser dans les polices d'assurance que, nonobstant toute disposition contraire, l'assurance comprend les dommages causés aux biens de l'assuré ou à ceux des tiers dans le cas d'assurance de responsabilité, par l'usage des corps radio-actifs à des fins de recherches, de thérapeutique ou encore industrielles, encore une fois?

249

À notre avis, l'assurance de la N. A. of Canada ne doit intervenir que pour les réacteurs ou installations nucléaires, entraînant la production ou l'usage sur une grande échelle de corps radio-actifs. Le risque de radio-contamination existe même dans l'usage restreint de radio-isotopes, mais il doit, croyons-nous, être garanti par les polices ordinaires sans aller jusqu'aux dispositions prévues par des assurances spéciales, imaginées par des assureurs ou des réassureurs prudents, mais dépassant peut-être les besoins élémentaires de l'assuré. De toute manière, dans la pratique de tous les jours, il faut surveiller l'application des clauses prévues, aussi bien en se plaçant au point de vue de l'assuré que de celui de l'assureur-cédant dans ses relations avec le réassureur. À ce sujet, les textes employés actuellement gagneraient à être rédigés avec un peu plus de clarté.

VIII — Les résultats techniques en assurance I.A.R.D.

Ceux qu'on a sont fragmentaires et ils ne portent que sur le premier semestre de 1975. Dans l'ensemble, ils sont moins

250 mauvais que durant la période correspondante de 1974. S'il en avait été autrement, on n'y aurait rien compris car on ne peut augmenter les tarifs substantiellement sans que les résultats s'en ressentent, même s'il faut attendre pour le constater que les nouveaux tarifs aient donné tout ce qu'on peut espérer d'eux. Pour cela, six mois suffisent à peine; même si avec des polices annuelles, la réaction est sinon immédiate, du moins en bonne voie après un trimestre ou deux. C'est ce qui ressort des premières statistiques qui nous parviennent d'un certain nombre d'assureurs.

L'amélioration a deux sources principales: la hausse des tarifs contrebalancée il est vrai par l'augmentation des prix, elle-même influencée par celle des salaires. On ne peut imaginer qu'en assurance-automobile, par exemple, payer \$18.00 de l'heure pour des travaux de réparation n'agira pas immédiatement sur le coût. Chose curieuse, si les assurés grognent quand la prime monte, personne ou presque personne ne proteste contre la hausse soutenue du prix horaire des garages.

La seconde source plus technique provient de la différence entre les réserves constituées pour les sinistres et le coût réel constaté une fois le règlement effectué. Chose à signaler — mais facile à expliquer — dans l'ensemble les règlements courants sont assez souvent une source substantielle de bénéfices, même si l'on constate généralement un mali pour les cas les moins récents (1970-1973, par exemple). Dans ce dernier cas, l'explication est simple: le coût de règlement subit l'influence du temps et de l'inflation; le temps entraînant des frais inattendus comme l'accumulation de l'intérêt. Les deux viennent grossir des indemnités croissant d'année en année avec la hausse des coûts, des salaires et l'inconscience des jurés ou de certains juges qui, dans leurs décisions, tiennent compte sans aucune retenue de la dégradation de la monnaie.

Si la hausse des tarifs est la solution la plus saine au problème, lorsqu'aucun autre élément d'amélioration ne semble possible, par contre les bonis réalisés avec les réserves ne sont pas à dédaigner quand le pessimisme des évaluateurs rejoint la chance qui sourit à l'assureur au moment du règlement.

Voici quelques chiffres réunis avec l'aide d'un certain nombre d'assureurs. Ils ont trait aux résultats comparatifs de 1973 à 1975. Ils donnent une indication sur ce qui se passe dans la province de Québec. Même s'ils doivent être pris *cum grano salis*, ils montrent une tendance; tels quels ils sont valables, croyons-nous, puisqu'ils sont basés sur la statistique de sociétés ayant un revenu-primés annuel de quelques centaines de millions:

251

Premier semestre	En millions de dollars		
	1973	1974	1975
Primes acquises	79	85	95
Sinistres	52	60	65
Rapport de l'un à l'autre	66.1	70.7	68.6

IX — Légumes et fruits

Nonobstant la sécheresse, la récolte est bonne dans l'est, paraît-il: foin, céréales, légumes étant bien venus. Malgré cela, les prix restent élevés et l'on continue à importer des États-Unis ce qui se produit à notre porte. Qu'on fasse venir de l'étranger les primeurs durant toute la période de non-production dans notre province et que les prix restent élevés hors-saison, cela se comprend; mais comment expliquer qu'une fois la saison venue:

- a) on continue de faire venir de Californie, par exemple, fruits et légumes que produit le marché local;

b) les prix restent très hauts, malgré l'abondance.

Faut-il imaginer que tout cela est maintenu en place par un contrôle plus fort que ne le sont les approvisionnements soudainement abondants et qui, normalement, devraient entraîner une chute correspondante des prix.

252

La paysannerie se prête-t-elle elle-même à ce maintien des prix tout artificiel, mais qui dure, qui résiste? Peut-être est-elle aidée par le concept d'inflation reconnu par tous jusqu'au moment où il s'écroulera, comme la corde trop tendue se brise tout à coup sous le coup d'un effort auquel elle ne peut résister.

J'engrange mon foin, me dit un jour de l'automne dernier, un de mes amis qui, à temps perdu, joue à l'agriculteur. Je le vendrai au printemps, au moment où il fera prime. C'était une spéculation qui lui a réussi; mais tout le monde ne peut engranger et attendre.

Je n'y entends rien, mais je paye . . . Et comme d'autres, je suis un peu effrayé par cette montée des prix qui n'arrête pas. Mon dentiste fort bien organisé voit à ce que trois jours après la réparation d'une dent, je reçoive la note. Elle est salée, puisqu'il me demande environ trois fois ce qu'il me réclamait auparavant un mois, sinon deux, après la séance. Il a appris, comme le coiffeur qui, l'autre jour, m'a demandé \$3.50 pour la coupe de cheveux d'un tondu. J'ai refusé de lui donner un pourboire, car je constate qu'en trois ans il a quadruplé sa note. C'est l'escalade à laquelle tout le monde se livre actuellement, sans que personne ne proteste . . . sauf lorsqu'il s'agit d'assurance. Elle atteint tout le monde, dirait-on, depuis que la quarante chevaux a remplacé la voiture hippomobile. Si chacun ne roule pas carrosse, chacun veut rouler dans une voiture qui établit sa réputation: la longueur,

l'éclat du nickel et la consommation d'essence étant un barème qui établit la respectabilité auprès de ses voisins tout au moins. Je ne critique pas, je constate, même si je roule dans une voiture qui ne fait envie à personne et même si elle me donne l'impression d'une modération dans la dépense qui me plaît.

Tout cela se tient et découle d'un même réflexe. C'en est un, comme il y en aura un autre dans le sens contraire, le jour que l'on souhaite prochain, mais sans trop y croire, où la tendance changera. Pour l'instant, la montée constante des prix empêche toute réaction chez le contestataire le plus chevronné.

253

X — Les grands cabinets de courtage américains et canadiens.

Un article de « Business Insurance Magazine »¹ nous permet d'établir une liste des vingt principaux courtiers d'assurance qui traitent aux États-Unis. On y trouve des noms connus au Canada, aussi bien parmi les cabinets américains que canadiens (Reed, Shaw, Stenhouse, Dale, Tomenson, Saunders). Voici à titre de renseignement quelques chiffres particulièrement intéressants, qui ont trait aux vingt principaux courtiers d'Amérique:

¹ 28 juillet 1975, pages 7, 10 et 11.

A S S U R A N C E S

254

Company	Gross revenue (000)	Revenue change from '73; %	No. of employees	Empl. per \$1 mil. revenue
Marsh & McLennan	\$204,908	+ 14.1	7,235	35.3
Johnson & Higgins	125,000*	+ 31.6	3,500*	28
Alexander & Alexander	100,535	+ 24.4	3,400	33.8
Frank B. Hall	85,828	+ 14.8	2,850	33.2
Reed Shaw Osler	75,166	+ 32.5	3,600**	47.9
Fred. S. James	63,337	+ 12	2,004	31.7
Corroon & Black	30,646	+ 25.1	675	33.2
Rollins Burdick Hunter	23,476	+ 17.5	674	28.7
Bayly Martin & Fay	18,000	+ 20	630	35
Synercon	17,200***	+ 13.9	675	39.2
R. B. Jones	15,410	+ 3.4	566	36.7
Penn General	14,761	+ 15.3	500	33.8
Tomenson Saunders Whitehead	13,000	+ 30	569	43.7
Harlan	10,290	— 1.6	409	39.7
E. H. Crump	9,800	+ 10.1	374	38.2
Dale & Co.	9,537	+ 29.1	516	54.1
Insurance Management Corp.	9,379	— 6.2	340	36.2
James S. Kemper	9,127	+ 8.7	406	44.5
Cook Treadwell & Harry	6,700	+ 13.4	278	41.5
Schiff Terhune	6,200	+ 5.1	230	37.1

*Estimates compiled by Business Insurance.

**Company contends figure is distorted because no. of employees is as Sept. 30, 1974, while revenue includes only 9 months of Insurance Consultants Inc. acquired in same year.

***Net after brokerage of \$1.2 million, consisting of commissions paid to other brokers.

Il ressort de ce tableau:

- a) que les cabinets de courtage américains sont d'énormes boîtes, plus considérables encore que les Lloyd's brokers ou les grandes firmes anglaises qui, pourtant, sont de taille respectable. Nombreux sont les cabinets qui ont de 900 à 1,000 employés en Angleterre, en effet.
- b) que deux firmes canadiennes se placent au cinquième rang pour l'une et au seizième pour l'autre. Entre les deux s'insère Tomenson-Saunders-Whitehead, qui a des attaches canadiennes également.

c) qu'entre deux cabinets le nombre d'employés par million de revenu-commissions varie sans doute suivant l'importance relative des comptes administrés. Sauf exception, il n'en coûte guère plus cher pour émettre une police d'un million de dollars que de cent mille ou de dix mille dollars. Plus la clientèle est importante individuellement, moins le nombre d'employés est grand.¹ Ainsi, Marsh and McLennan (35.3), Johnson & Higgins (28) et Alexander & Alexander (33.8) sont à peu près au même niveau de la clientèle et du personnel relatif. Par contre, avec Reed, Shaw, Stenhouse — une très grande firme parmi les maisons canadiennes — on atteint 47.9 et avec Dale 54; ce qui ne veut pas dire que ces dernières firmes sont mal organisées, mais simplement que la nature de leur clientèle et l'importance relative de leurs affaires respectives exigent un personnel plus ou moins abondant.

255

La comparaison entre Marsh & McLennan et Johnson & Higgins est assez curieuse. Serait-ce que la seconde firme se spécialiserait davantage dans les très gros comptes, en acceptant un chiffre d'affaire moins important, mais rapportant davantage?

d) que déjà en 1974, on constate une hausse substantielle du revenu-commissions parmi les firmes d'appartenance canadienne surtout. Ainsi, Reed-Shaw (32.5) Tomenson-Saunders (30), Dale (29.1). Cela s'explique partiellement par les fusions qui se sont pratiquées à ce moment-là; mais la hausse doit être notée tant elle est substantielle malgré une concurrence acharnée au niveau des grandes affaires. Il sera intéressant de voir ce qu'il résultera en 1975 d'une hausse des valeurs — assurance d'abord, puis des tarifs. Par ailleurs, il faudrait aussi étudier la dépense qui augmente dans une proportion presque équivalente.

¹ Par million de revenu.

256

e) que, s'il faut un personnel-revenu plus élevé au cabinet canadien à cause d'une plus grande multiplicité des polices dont la grande firme américaine ne veut pas, par contre, les commissions sont plus fortes au Canada qu'aux États-Unis. Dans l'ensemble, la commission moyenne y est de 15% en assurance incendie et de 8 à 10% pour les autres assurances, quand elle ne descend pas à 5% pour les plus grosses affaires chez nos voisins. Et c'est pourquoi d'après les chiffres de « *Business Insurance Magazine* », l'on constate entre Reed, Shaw, Stenhouse et Marsh & McLennan une telle différence dans l'augmentation du revenu-commissions en un an. D'autres maisons ne semblent pas, cependant, entrer dans la même catégorie. Serait-ce que ces firmes maintiendraient leurs exigences devant les assureurs ou qu'au revenu-commissions s'ajouteraient d'autres éléments que ne révèlent pas les tableaux ?

La situation des grands cabinets de courtage n'est pas de tout repos en ce moment. Parmi les intermédiaires, à leur niveau, il y a une concurrence féroce pour les risques importants en particulier. De plus, les sociétés mutuelles leur prennent parfois de très grosses affaires. D'un autre côté, parfois aussi, pour bénéficier des services non négligeables du courtier, l'assuré consent à payer des honoraires qui augmentent le coût de l'assurance, mais conservent à l'entreprise une aide spécialisée et valable.

Que de problèmes il faut régler à certains moments pour tenir le coup ! Cela, on ne le voit pas de la rue, car le passant ne voit que la façade. Étonné par les dimensions de l'édifice, il n'en aperçoit ni les difficultés internes, ni les problèmes de direction dont le moindre n'est pas de garder les affaires obtenues dans la fièvre de la bagarre et qu'on doit défendre contre les affamés de l'extérieur.