

## Faits d'actualité

J. H.

Volume 50, Number 2, 1982

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104172ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104172ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

H., J. (1982). Faits d'actualité. *Assurances*, 50(2), 190–199.  
<https://doi.org/10.7202/1104172ar>

## Faits d'actualité

par

J. H.

### I- Pertes techniques, bénéfiques financiers <sup>(1)</sup>

190

Un groupe d'assureurs aux États-Unis note ceci dans son rapport trimestriel : « *We were blessed with a hurricane season that was unevenful but still has a nine months' underwriting loss of \$34 million* ». Malgré cela, quand on examine le résultat net des opérations du groupe pour les neuf premiers mois de 1981, on constate qu'il a eu un revenu net de \$54.791.000 : ce qui lui a permis de faire passer son gain par action de \$1.23 à \$1.64. On a là toute l'histoire des dernières années aux États-Unis. À cause de tarifs trop bas, les résultats techniques ont été mauvais ; par contre, grâce au rendement du portefeuille, la perte technique se transforme généralement en un profit plus ou moins substantiel. Par répercussion, les mêmes choses se sont produites au Canada parce que l'influence des États-Unis y est très forte, comme nous l'avons déjà expliqué, soit parce que les sociétés américaines sont nombreuses et puissantes, soit parce que les compagnies anglaises qui traitent aux États-Unis sont obligées de suivre les même directives. Et c'est ainque, de plus en plus, les opérations d'assurance deviennent des affaires financières, c'est-à-dire des opérations où l'aspect financier prédomine. À moins d'avoir des résultats extrêmement mauvais comme on en a eu au Canada en 1981 et des ressources relativement importantes, mais sûrement pas comparables à celles dont les sociétés américaines disposent aux États-Unis, on se rapproche de plus en plus du point neutre ou du déficit. Ce n'est pas le cas de toutes les entreprises, mais celui des moins puissantes, des moins fortes qui ne doivent pas disparaître, mais qui, pour se maintenir, ont besoin d'une augmentation des tarifs. Le public s'en plaint parce que, généralement, les hausses sont beaucoup trop brutales. D'un autre côté, il y a un point d'où l'on ne peut revenir si on ne prend pas les mesures correctives à temps.

---

<sup>(1)</sup> *Operation and financial results of other than life insurance companies.*

On les a prises en 1981, mais avant qu'elles donnent des résultats complets, il faudra attendre six mois ou un an.

Pour qu'on en juge, voici les premiers et partiels résultats de 1981. Nous les présentons ici en une rapide analyse.

## II- Les résultats de l'assurance <sup>(1)</sup> en 1981 <sup>(2)</sup>

Au Canada, ce n'est pas avant le mois de juin que l'on dispose des statistiques voulues pour juger avec précision les résultats individuels de l'exercice précédent. Nous nous contenterons de donner ici un aperçu des chiffres d'ensemble, communiqués à l'industrie par *Statistique Canada* pour l'exercice 1981, trimestre par trimestre. Ils sont incomplets, sujets à révision et ils ne donnent pas la statistique individuelle. D'ores et déjà, ils permettent d'exprimer un jugement assez précis pour noter la tendance dans le cas des assurances autres que vie et pour justifier quelques commentaires.

191

Voyons la statistique dans l'ordre suivant :

1. les primes nettes acquises
2. les résultats techniques
3. les résultats financiers
4. les bénéfices nets.

### Primes nettes acquises (en milliers de dollars)

	1980	1981
Premier trimestre	\$1,179,520	\$1,294,313
Deuxième trimestre	\$1,215,369	\$1,367,005
Troisième trimestre	\$1,293,282	\$1,442,174
Quatrième trimestre	\$1,414,373	\$1,586,242

Notons d'abord que si l'augmentation des tarifs se fait sentir déjà au cours de 1981, ce n'est qu'en 1982 et en 1983 que la hausse donnera ses véritables fruits.

---

<sup>(1)</sup> Pour l'assurance autre que vie, c'est-à-dire biens et risques divers. Source : *Statistique Canada*. Dernier trimestre de 1981.

<sup>(2)</sup> *Insurance results in 1981 in Canada*.

## ASSURANCES

---

### Résultats techniques (en milliers de dollars)

	1980	1981
Premier trimestre	\$-136,886	\$-251,146
Deuxième trimestre	\$- 60,838	\$-109,079
Troisième trimestre	\$-133,048	\$-185,500
Quatrième trimestre	\$-241,158	\$-343,700

Ces chiffres sont très caractéristiques de la situation dans l'assurance autre que vie. Voici, en résumé, ce qu'ils indiquent :

192 a) Les résultats de 1981 sont mauvais, mais encore plus que ceux de 1980. Techniquement, ils seraient presque catastrophiques, s'il n'y avait les bénéfices financiers dont il sera question ultérieurement.

b) Le premier et le quatrième trimestres sont très déficitaires normalement, car ils s'appliquent à deux moments difficiles de l'année : janvier, février et mars, à cause du climat rigoureux et des sinistres qui en résultent. Quant au dernier trimestre, il est généralement très mauvais par suite des nombreux sinistres qui accompagnent la reprise de l'hiver et des corrections apportées aux réserves de fin d'année. La constatation est la même en 1980 et 1981, sauf que l'écart est plus grand en 1981.

c) Chaque année, les résultats du deuxième et du troisième trimestres permettent généralement de corriger en partie ceux du premier. Le même phénomène s'est produit en 1980 et en 1981, mais la correction n'a pas joué avec la même amplitude que dans une année normale. Une terrible tempête de grésil en Alberta a, en 1981, fortement empêché toute possibilité de correction.

### Résultats financiers (en milliers de dollars)

	1980	1981
Premier trimestre	\$195,212	\$217,718
Deuxième trimestre	\$201,166	\$240,443
Troisième trimestre	\$196,809	\$247,434
Quatrième trimestre	\$228,	\$279,382

Notons deux idées avant de passer à l'analyse du bénéfice net :

a) Les revenus financiers augmentent régulièrement et substantiellement. Par ailleurs, la valeur de liquidation des placements

a eu tendance à diminuer sensiblement dans le cas des obligations et des actions, durant les derniers mois.

b) Les sociétés non-vie orientent leurs placements vers les obligations et, à un bien moindre degré, vers les actions. De ce fait, elles ont bénéficié dans l'immédiat d'un taux d'intérêt croissant, correspondant à la faiblesse du marché. Par ailleurs, la valeur de leur portefeuille a subi le contrecoup de la chute des cours.

**Bénéfices nets**

**(en milliers de dollars)**

	1980	1981
Premier trimestre	\$ 48,744	\$- 12,894
Deuxième trimestre	\$ 102,561	\$ 130,982
Troisième trimestre	\$ 65,826	\$ 87,796
Quatrième trimestre	\$- 5,193	\$- 45,744

193



Ces chiffres font voir la situation mieux qu'une longue glose. Notons, cependant :

a) qu'en 1981, six mois de déficits techniques se sont transformés en un excédent favorable des opérations dans le deuxième et le troisième trimestres, grâce aux résultats financiers. Sans eux, l'exercice aurait été extrêmement coûteux et, en particulier, pour certaines sociétés canadiennes dont les ressources ne correspondent pas à celles des grands assureurs étrangers ;

b) les réserves techniques, aussi bien que les fonds propres de l'entreprise, jouent un rôle sécuritaire d'une grande importance quand la situation technique est mauvaise, par suite d'une grande fréquence et d'un important volume des sinistres. En 1981, trois sociétés ont constaté, mais un peu tard, que fonds propres et réserves sont parfois insuffisants pour contrebalancer certaines imprudences ou maladresses d'administration. Quelle que soit leur importance, les résultats financiers ne corrigent pas toujours des tarifs insuffisants pour une politique de production ou de sélection ne tenant pas compte des ressources de l'entreprise et de la situation générale du marché.



Quant à l'assurance sur la vie, voici une statistique tirée d'un premier rapport du contrôle fédéral. Là également, on ne peut par-

## ASSURANCES

ler que de tendance générale, car les chiffres seront corrigés ultérieurement. Pour l'instant, le communiqué du surintendant des Assurances fédéral porte sur ceux arrêtés au 2 avril 1982 <sup>(1)</sup>.

En voici une courte analyse :

	1981	1980	Augmentation
	(en millions de dollars)		
Nouvelles assurances souscrites :	\$ 69,447	\$ 57,714	20%
En cours, au total :	\$465,104	\$405,996	15%
<b>194</b> Assurance individuelle en cours :	\$185,342	\$164,882	12%
Assurance collective en cours :	\$279,762	\$241,114	16%

À nouveau, la production dépasse assez substantiellement le taux d'inflation. Un pareil résultat n'est possible qu'à la suite d'un très gros effort en période de crise, comme celle que nous traversons. D'autant plus que la nature de la production continue d'évoluer.

Signalons, en terminant,

a) que l'assurance-vie collective en vigueur est devenue beaucoup plus élevée que l'assurance individuelle ;

b) que l'assurance individuelle n'augmente pas dans la même proportion que l'assurance collective pour des raisons de coût particulièrement, mais aussi parce qu'elle est moins facile à obtenir et plus chère, l'individu, dans ce dernier cas, étant isolé de la masse<sup>(2)</sup>.

### III- De la concentration des entreprises<sup>(3)</sup>

La concentration des entreprises se poursuit au Canada depuis quelques années, comme elle s'est produite aux États-Unis. On

(1) Compagnies d'assurance-vie et sociétés de secours mutuels. Chiffres du département des Assurances. Ottawa, 2 avril 1982.

(2) Comme par le passé, notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, nous donnera une analyse des résultats de 1981 beaucoup plus poussée. Elle paraîtra dans le numéro d'octobre 1982. Nous nous excusons du retard apporté cette année à la parution de son article, mais, pour sortir en juillet, notre Revue doit observer certaines contraintes qu'imposent les vacances dans des ateliers dont l'horaire n'est pas le même.

(3) *Economic concentration in Canada.*

peut constater le phénomène dans tous les domaines, comme nous l'avons signalé ailleurs, mais un exemple assez curieux nous est fourni par la maison Samson, Bélair & Associés qui, à titre d'expert-comptable, existe depuis 1909. Dans un texte que nous venons de recevoir, on nous indique l'évolution de cette maison créée à Québec en 1909. D'une petite société, elle a gagné le reste du Canada avec une présence dans les villes suivantes : Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton, Vancouver, Rimouski, Trois-Rivières, Sherbrooke, Saint-Hyacinthe, Gatineau, Kitchener, Sept-Îles, Matane, Gaspé, Coaticook, Amos et Hinton. Par ailleurs, à l'aide d'une affiliation à Moore, Stephens & Company, elle a également une présence dans quarante-cinq pays. On pourrait dire presque la même chose de plusieurs autres entreprises similaires, dans la province de Québec, qui ont pris un remarquable essor depuis quelques années. Si nous mentionnons celle-ci, c'est simplement à titre d'exemple et pour montrer quelle importance une firme d'experts-comptables doit atteindre si elle veut réussir dans un monde dont les habitudes ont changé et dont l'essor atteint non seulement la province de Québec, mais le reste du Canada et l'étranger.

Autrefois, les experts-comptables francophones se comptaient sur les cinq doigts de la main. Grâce à la formation reçue à l'École des Hautes Études Commerciales, à l'Université Laval ou l'Université de Sherbrooke, ils ne sont pas aussi nombreux que les « sables du désert », mais ils ont pris une importance correspondant à la communauté francophone, à ses initiatives et à ses besoins. On pourrait dire la même chose de certaines professions comme les ingénieurs. Autrefois, on croyait ceux-ci excellents, mais, à quelques exceptions près, ne pouvant guère réussir que dans le bâtiment ou la voirie. Aujourd'hui, on les retrouve en Afrique, dans le grand Nord, au Moyen-Orient et aux Indes. Et que dire des avocats qui, par leurs alliances et leur personnel, sont devenus des spécialistes dans maints domaines qui, autrefois, paraissaient leur être fermés.

Évolution ? Assurément, mais aussi résultat d'une spécialisation poussée très loin, fournie par un contact plus étroit avec la réalité.

#### IV- Une poussée de nationalisme économique<sup>(1)</sup>

Dans *McLeans* du 7 décembre 1981, un article souligne un état d'esprit qui se généralise un peu partout au Canada, celui d'un

<sup>(1)</sup> *Economic nationalism in Canada.*

nationalisme d'ordre économique. L'auteur intitule son texte : *Nationalists in the boardrooms*. Depuis deux ou trois ans en particulier, il y a, dans l'Ontario comme dans le reste du Canada, un sentiment tout à fait compréhensible : autant que possible, celui d'accorder aux entreprises canadiennes les travaux de grande et de moyenne importance, si l'on veut qu'ils puissent résister à la concurrence américaine, en particulier. Le mouvement prend également un autre aspect : le rachat des entreprises américaines, dans certains domaines.

196

Cela nous ramène loin en arrière. Si l'on considère simplement la province de Québec, chez qui ce sentiment de protectionnisme se manifestait aussi bien contre les entreprises de l'ouest du Canada que de celles des États-Unis. Et si l'on remonte encore plus loin dans l'histoire, il faut se rappeler la politique suivie par sir John A. Macdonald, qui fit accepter par l'État nouveau de 1867 une politique destinée à protéger les industries existantes contre une concurrence sauvage des entreprises américaines. Pour comprendre le rétablissement fait par le parti de John A. Macdonald après le scandale du Pacifique, il faut se rappeler ce nationalisme économique né de la politique. Au lieu de ne rien faire comme M. Mackenzie, chef du gouvernement à ce moment-là, pour protéger les entreprises canadiennes, sir John A. Macdonald, appuyé par George-Etienne Cartier, vendra la politique nouvelle pendant sa campagne électorale et la fera accepter par le parlement, malgré l'opposition très nette de la métropole qui ne voulait pas accepter l'idée que les produits britanniques pussent être taxés à leur entrée dans la Colonie. Avec beaucoup d'astuce et, aussi, avec l'appui du gouverneur général, sir John A. Macdonald la fit accepter par les gens de Londres, en créant pour eux ce qu'on a appelé la préférence impériale par la suite.



Pour revenir à la situation actuelle, il est inutile de noter que les Américains font grand bruit autour de la question pétrolière et des mesures à tendances nationalistes prises par le gouvernement libéral, mais, dit M. David Thomas dans son article de *McLeans* : « N'oublions pas qu'aucun pays n'accepterait d'être propriétaire de ses industries jusqu'à concurrence de 45% seulement. »



**V-Le courtier et la solvabilité  
de l'assureur <sup>(1)</sup>**

Le vice-président d'une très grande compagnie d'assurance anglaise aurait affirmé récemment à peu près ceci : « C'est aux courtiers qu'il incombe largement d'évaluer la stabilité financière de l'assureur ». Nous avons déjà traité ici, ô rapidement, de la nécessité pour le courtier de se renseigner, mais aussi de la difficulté de connaître la situation exacte des entreprises auxquelles il confie les affaires de ses clients. Nous ne voulons pas revenir sur les sources de la vérification possible. Nous voulons simplement noter que si le courtier doit se renseigner, ses sources d'information sont relativement limitées et, surtout, elles sont rarement récentes. Par ailleurs, quelle que soit la date de l'information comptable ou statistique disponible, il est difficile pour lui de juger avec exactitude la solidité d'un assureur simplement par son bilan ou par le relevé qu'on trouve dans les comptes du surintendant des Assurances fédéral ou provincial, vieux d'un an ou deux. S'il s'agit d'une société des États-Unis, le courtier a, il est vrai, les renseignements généraux que fournissent *Best's* ou d'autres organismes de ce genre ; mais il lui est impossible de savoir exactement ce que valent les placements de l'entreprise au moment où l'opinion est exprimée ou de déterminer la qualité de ses réserves et de sa politique de réassurance. Il ne peut non plus jauger la qualité de sa sélection, sauf par la marche de son rapport sinistres-primés à travers les années. Bref, demander au courtier d'être au courant exactement de la situation d'un assureur, c'est, semble-t-il, presque impossible, quelles que soient la qualité de son personnel et la variété de ses sources d'information. Tout ce à quoi on peut s'attendre, c'est que, avec les données qu'il a en mains et la réputation générale de l'entreprise sur le marché, le courtier puisse se faire une opinion approximative et d'une valeur bien limitée.

197

Qu'il traite uniquement avec la très grande société d'assurance, dira-t-on ! Ce serait juste si le marché n'était pas ce qu'il est et si la concurrence n'était pas ce qu'elle est. Par ailleurs, un courtier, en tout esprit de collaboration, doit attribuer une part de ses affaires à ses entreprises nationales. Car s'il ne le fait pas, celles-ci, sa province et son pays en souffriront. De là à confier n'importe quel montant à n'importe quel assureur parce qu'il est inscrit dans sa province ou son pays, il y a un pas qu'il ne faut pas faire.

<sup>(1)</sup> *The broker and the insurers' solvability.*

### **VI-La marche des commissions <sup>(1)</sup>**

198

Depuis un an ou deux, il est incontestable que la rémunération de l'agent d'assurance-vie et, par répercussion, du courtier, a sensiblement diminué. D'abord, parce que la production s'est nettement orientée vers l'assurance temporaire, soit sous la forme d'assurance individuelle, soit sous celle de l'assurance collective. Dans le premier cas, le pourcentage et le chiffre de la rémunération n'étaient pas et n'ont jamais été les mêmes que pour l'assurance avec participation dans les bénéfiques. Par ailleurs, les assureurs, d'un commun accord, ont accepté de diminuer les commissions de première année.

Pour les agents qui avaient déjà une production considérable auprès d'un assureur, le choc a été moindre. Pour les autres, il est évident que l'assurance-vie n'est plus l'opération extrêmement avantageuse pour l'intermédiaire qui a exercé à certains moments de crise comme en 1932 ou, par la suite, à certains moments où la concurrence prenait une allure absolument folle.

Jusqu'où les assureurs vont-ils aller maintenant ? C'est une question à laquelle il est très difficile de répondre. Ce que nous savons, cependant, c'est qu'il y aura bientôt une crise parmi les agents d'assurance-vie comme il y en a pour certains agents ou courtiers qui se spécialisent dans l'assurance autre que vie.

Si l'agent reçoit un salaire, il faudra qu'il soit assez substantiel pour l'intéresser vraiment et pour assurer à la compagnie un essor régulier. Pour cela, il lui faut des gens bien formés et bien payés. D'un autre côté, les sociétés d'assurance-vie disposent de capitaux considérables et la situation monétaire est telle qu'elles apportent ou apporteront éventuellement une solution à un problème crucial, qui se présente aussi bien au niveau de la vente que du coût d'administration.

### **VII-Le Rendez-Vous de Septembre 1982 <sup>(2)</sup>**

Cette année, le Rendez-Vous de Septembre aura lieu du 6 au 11, à Monte-Carlo, comme par le passé. Deux sujets principaux ont été retenus pour la discussion du mardi 7 septembre et du mercredi 8 : « Utilisation des systèmes de communication instantanés à l'as-

---

<sup>(1)</sup> *Diminishing commission in life insurance.*

<sup>(2)</sup> *The Rendez-Vous de Septembre 1982.*

surance et à la réassurance » et le second : « La réassurance à l'ère des hauts taux d'intérêt ». Il y a là deux questions du plus grand intérêt. La première a trait à l'informatique sans doute et à l'usage qu'assureurs et réassureurs doivent en faire pour la rapide et efficace administration de leurs affaires. La seconde présente certains avantages, mais aussi des inconvénients graves, sans doute.

### VIII-La hausse des prix <sup>(1)</sup>

Hélas ! la Revue n'est pas un cas d'exception : ses frais augmentent avec la hausse de tout. À cause de cela, nous nous voyons dans l'obligation de modifier, aussi bien le prix des annonces que celui de l'abonnement. Dans cet ordre, voici quelques précisions :

199

Annonce d'une page entière	: \$175 par parution
Annonce d'une demi-page	: \$135 par parution
Abonnement au Canada	: \$ 20 par an
Abonnement à l'étranger	: \$ 25 par an.

Nous nous excusons auprès de nos annonceurs et de nos abonnés, tout en nous disant qu'eux-mêmes ont dû augmenter soit le prix de leurs marchandises, soit le coût de leurs services rendus au public devant la marée montante de l'inflation. Par ailleurs, nous sommes, on l'admettra, très au-dessous des revues de même qualité.

Ces tarifs entreront en vigueur avec le numéro d'octobre 1982.

---

<sup>(1)</sup> *The increased prices of publicity and subscriptions to « Assurances ».*