

Études techniques

Rémi Moreau

Volume 58, Number 2, 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104754ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104754ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (1990). Études techniques. *Assurances*, 58(2), 291–298.
<https://doi.org/10.7202/1104754ar>

Études techniques

par

Rémi Moreau

I. Les résultats de placement des assureurs I.A.R.D. américains

Nous avons examiné avec intérêt, pour les années 1987, 1988 et 1989, les résultats d'opération et de placement des assureurs américains souscrivant les classes *Property & Casualty*. Ces résultats sont publiés chaque année dans *Business Insurance*, sous le titre «*Summary of Major Property/Casualty Insurers*».

291

On observe, à la lecture des divers tableaux fournis, deux données intéressantes et uniformes :

- Au cours des trois années observées, la plupart des assureurs (environ une trentaine) ont connu des pertes dites «techniques», c'est-à-dire au point de vue de leurs opérations de souscription;
- En contrepartie, non seulement tous ces assureurs ont réalisé des revenus de placement, mais encore ces revenus ont-ils compensé largement, pour la majorité d'entre eux, les pertes de souscription.

Voici des exemples, choisis au hasard à l'intérieur des trois années auxquelles nous nous référons.

1987

Sur 27 compagnies répertoriées dans l'analyse de *Business Insurance*, 23 compagnies ont subi des pertes sur le plan de la souscription, alors que toutes ont réalisé des revenus de placement, ces rendements étant suffisants pour compenser les pertes.

292

	<i>Pretax underwriting income (loss) (\$000)</i>	<i>Pretax investment income (\$000)</i>
. <i>The Home Group</i>	(210,100)	363,100
. <i>Crum & Forster Inc.</i>	(285,100)	493,700
. <i>The St. Paul Cos. Inc.</i>	(127,066)	504,051
. <i>CNA Financial Corp.</i>	(541,200)	747,700
. <i>Aetna Life & Casualty</i>	(370,400)	831,200
. <i>Royal Group (U.S. Subs.)</i>	(19,500)	260,700
. <i>Liberty Mutual Ins. Co.</i>	(518,505)	784,788

1988

Sur 27 compagnies répertoriées, 22 ont subi des pertes sur le plan de la souscription et toutes ont réalisé des revenus de placement, ces rendements étant suffisants pour compenser les pertes.

	<i>Pretax underwriting income (loss) (\$000)</i>	<i>Pretax investment income (\$000)</i>
. <i>Hartford Insurance Group</i>	(229,715)	768,621
. <i>Travelers Corp.</i>	(289,400)	636,900
. <i>Ohio Casualty Corp.</i>	(16,261)	169,755
. <i>Safeco Corp.</i>	(5,084)	220,496

1989

Sur 30 compagnies répertoriées, 27 ont subi des pertes sur le plan de la souscription et toutes ont réalisé des revenus de placement, ces rendements étant suffisants pour compenser les pertes.

	<i>Pretax underwriting income (loss) (\$000)</i>	<i>Pretax investment income (\$000)</i>
• <i>Continental Corp.</i>	(680,000)	727,200
• <i>U.S.F. & G.</i>	(361,774)	623,458
• <i>Transamerica Ins. Group</i>	(176,813)	221,340
• <i>Commercial Union Ins. (U.S.)</i>	(155,300)	162,600
• <i>Reliance Ins. Co. & Subs.</i>	(149,438)	229,172
• <i>CNA Financial Corp.</i>	(923,400)	1,029,000
• <i>Chubb Corp.</i>	(41,900)	441,400

293

Il ressort de cette analyse que deux compagnies d'assurances seulement ont réalisé à la fois des gains de souscription et des gains financiers au cours des trois dernières années :

294

	Gains de souscription (000 \$)	Revenus de placement (000 \$)
1. American International Group		
. 1987	17 464	681 613
. 1988	85 692	834 284
. 1989	57 084	954 867
2. Hartford Steam & Boiler		
. 1987	40 426	33 627
. 1988	46 712	35 773
. 1989	46 239	41 679

Pour avoir une idée plus globale des chiffres en cause pour l'ensemble des assureurs américains répertoriés sous les classes *Property & Casualty*, signalons ce qui suit avant de conclure :

	Pertes de souscription (000 \$)	Revenus de placement (000 \$)
. 1987 (27 assureurs)	(4 036 317)	10 525 130
. 1988 (27 assureurs)	(5 115 582)	12 119 287
. 1989 (30 assureurs)	(9 467 984)	14 440 113

Rappelons encore une fois qu'il s'agit des plus grands assureurs dits "*Property & Casualty*" aux États-Unis.

En conclusion, s'il est clair que les revenus de placement compensent largement les pertes de souscription, ce fait peut expliquer en partie, nous semble-t-il, la vive concurrence qui perdure actuellement au point de vue de la tarification, tant aux États-Unis qu'au Canada.

Si on examine de plus près le dernier tableau, les chiffres révèlent que les pertes de souscription, pour l'ensemble des assureurs étudiés, ont plus que doublé en 1989 par rapport à l'année 1987, alors que les revenus de placement ont progressé, bien qu'à un rythme moins prononcé.

295

Nous croyons qu'un redressement s'impose à court terme sur le plan de la tarification. Il nous apparaît normal et souhaitable que le pendule du cycle revienne naturellement vers le centre, une oscillation proportionnée du balancier étant préférable à tout mouvement extrême, tel celui que l'on a connu lors du redressement de 1985. En effet, pourquoi l'industrie tarde-t-elle tant à réagir habituellement et préfère-t-elle attendre que la situation du ratio sinistres/primes soit dramatique avant d'apporter des corrections sans doute nécessaires, mais qui, dès lors, sont jugées beaucoup trop sévères par les assurés?

II. Les litiges relatifs à l'amiante et leurs répercussions dans l'industrie de l'assurance et de la réassurance

Nous avons assisté récemment à la présentation d'un vidéoséminaire, suivi d'une période de discussion, offert par le grand cabinet d'avocats Ogilvy Renault, dans le cadre des programmes de vidéoséminaires de la section de droit commercial de L'Association du Barreau International, la plus importante association internationale d'avocats en droit commercial.

Notre hôte, M^c Richard J. F. Bowie, habilement secondé par M^c G. B. Maughan, a voulu expliquer aux participants, soit environ une vingtaine, les grandes lignes du programme, ce que nous pûmes constater de visu, le vidéo s'articulant en trois parties distinctes :

- a. Le point de vue de l'assuré, producteur d'amiante**
- Le mot à mot des contrats d'assurance de responsabilité civile des entreprises (CGL) et la notion d'événement;
 - L'interprétation judiciaire donnée par les tribunaux en ce qui a trait au mot *événement*, celle-ci étant quadruple, à savoir que la garantie
 - est enclenchée dès la première exposition (*Exposure Theory, regardless of when disease manifests*),
 - est enclenchée au moment du diagnostic d'un problème,
 - est enclenchée à partir de la première manifestation de dommages physiques,
 - s'interpréterait, selon un jugement américain, depuis l'exposition, depuis la première manifestation et depuis le début des problèmes (*Triple Trigger Theory*), c'est-à-dire, concrètement, depuis la première inhalation de poussière d'amiante jusqu'à la survenance de dommages physiques chez la personne assurée;
- b. Le point de vue des assureurs face aux problèmes de l'amiante et la convention de Wellington¹**
- c. Le point de vue des réassureurs et leurs réticences face à certaines interprétations : événement, limitation annuelle de sommes (*aggregate*)**

Le vidéoséminaire, à travers les trois orientations données, tendait à démontrer la nature des litiges de l'amiante aux États-Unis et ses répercussions sur deux industries : celle de l'amiante et celle de l'assurance. Le feuillet écrit accompagnant le vidéo précisait certaines données, notamment la suivante : 60 000 réclamations relatives à l'amiante sont actuellement pendantes devant les tribunaux américains de juridiction fédérale ou étatique. Nous avons déjà lu, pour notre part, que certains experts ont estimé à 50 milliards \$ les coûts litigieux reliés aux conséquences de l'utilisation

¹Agreement Concerning Asbestos-Related Claims, ou Wellington Agreement, ou Asbestos Claims Facility.

de l'amiante, au point de vue des dommages corporels, depuis cinquante ans.²

Enfin, la dernière séance de discussion nous a paru des plus intéressantes. M^e Christine A. Carron a expliqué aux participants l'origine et le sens d'une loi très particulière, promulguée au Québec sous le gouvernement Duplessis, et qui, même si elle ne visait pas expressément l'industrie de l'amiante, a pu, certainement, être utile à tous ceux qui, au Québec, s'opposaient à la transmission à l'étranger de «documents» d'entreprise. Cette loi fut des plus utiles aux producteurs québécois d'amiante et fut utilisée à profit par leurs avocats face à des parties demanderesse résidant à l'extérieur du Québec. L'article 2 de cette loi précise ce qui suit :

297

«Sous réserve de l'article 3, nul ne peut, à la suite ou en vertu d'une réquisition émanant d'une autorité législative, judiciaire ou administrative extérieure au Québec, transporter ou faire transporter, ou envoyer ou faire envoyer, d'un endroit quelconque au Québec à un endroit situé hors de celui-ci, aucun *document* ou résumé ou sommaire d'un *document* relatif à une entreprise.»
[L'*italique* est de nous.]

Le mot «document» est défini de façon très large dans cette courte loi, très machiavélique, d'environ cinq articles : outre les livres et procès-verbaux des compagnies, le mot «document» signifie «tout rapport, écrit ou pièce faisant partie des dossiers ou archives d'une entreprise». La notion «résumé d'un document», retrouvée dans l'article qui précède, a eu pour effet, selon M^e Carron, de bloquer systématiquement la transmission de toute information requise à l'étranger, par voie judiciaire (interrogatoire au préalable) ou autrement.

En résumé, nous retenons ici deux aspects de cet intéressant vidéoséminaire :

- La partie 2 du programme portait principalement sur la convention de Wellington (Convention sur les sinistres relatifs à l'amiante), signée en 1985 par, d'une part, plusieurs producteurs d'amiante américains, et, d'autre part, plusieurs assureurs opérant aux États-Unis. Cette

²Ce chiffre est non vérifié.

convention institua également un organisme qui a paru fort utile : l'Office de règlement des dommages causés par l'amiante, accompagnant la création du *Facility* en matière de règlement.

Il faut comprendre l'énorme économie de coûts réalisée grâce au règlement en commun des sinistres reliés à l'amiante. En effet, en prenant pour hypothèse une poursuite impliquant dix producteurs, donc, normalement, dix avocats en défense, il était prévu que seul le conseiller juridique représentant le *Facility* se trouvait mêlé aux procédures. Outre l'économie de frais juridiques, il est important de signaler que cette convention a pu engendrer une grande expertise dans le cadre des nombreux problèmes relatifs à l'amiantose.

298

Par ailleurs, la Convention a pu certainement provoquer de vives critiques chez les réassureurs. Sauf erreur, cette convention était articulée sur la notion large du mot *événement* (*Triple Trigger Theory*), notion beaucoup plus étendue que les diverses interprétations judiciaires, à l'époque, en ce qui a trait au mot *événement*, à savoir que la garantie était déclenchée au moment de la manifestation du dommage.

À notre connaissance, plusieurs assureurs ont réagi vigoureusement devant cette nouvelle interprétation «contractuelle», pour les motifs qui suivent :

- D'une part, l'obligation du réassureur est essentiellement fondée sur le traité de réassurance conclu avec l'assureur en rapport avec les conditions de la police d'assurance de ce dernier;
- D'autre part, la Convention ne liait que les assureurs signataires, et non les réassureurs ou autres assureurs non participants.

La convention de Wellington s'avéra, à notre avis, une heureuse initiative, mais elle était vouée de prime abord à l'inobservance. Quant à nous, nous avons profité, pour la première fois, d'une expérience «vidéoséminaire» qui nous a paru enrichissante.