

L'industrie de l'assurance au Québec : bilan et prospective

Jean-Marie Bouchard

Volume 60, Number 1, 1992

Numéro spécial 60^e anniversaire

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104877ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104877ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Bouchard, J.-M. (1992). L'industrie de l'assurance au Québec : bilan et prospective. *Assurances*, 60(1), 7–24. <https://doi.org/10.7202/1104877ar>

Article abstract

We are pleased to publish a general overview and some reflections on the orientation of the insurance industry by the Inspector General of Financial Institutions. This article focuses on the Quebec reform of financial institutions and on the regulatory role and responsibilities of the Inspector General. It also highlights the characteristics of the Quebec insurance industry such as deregulation, market statistics and new trends, the challenges of the global market and the emergence of new conglomerates in the final decade of this century.

L'industrie de l'assurance au Québec : bilan et prospective

par

Me Jean-Marie Bouchard *

We are pleased to publish a general overview and some reflections on the orientation of the insurance industry by the Inspector General of Financial Institutions. This article focuses on the Quebec reform of financial institutions and on the regulatory role and responsibilities of the Inspector General. It also highlights the characteristics of the Quebec insurance industry such as deregulation, market statistics and new trends, the challenges of the global market and the emergence of new conglomerates in the final decade of this century.

7



Au Québec, l'industrie de l'assurance canalise une part importante des épargnes du public ; en fait, en 1990, 8% des épargnès¹ recueillies au Québec par des institutions financières — banques, sociétés de fiducie ou d'épargne, caisses populaires — l'ont été par des compagnies d'assurances. Les Québécois ont traditionnellement accordé une grande attention à la protection de leur patrimoine et ils ont développé une forte relation de confiance et de fidélité avec leurs assureurs. Il n'est donc pas surprenant que l'une des premières manifestations de l'affirmation économique des Québécois fut de créer leurs propres compagnies d'assurances. Ce phénomène, couplé avec l'émergence des caisses populaires, a fait en sorte que le secteur des institutions financières est un des secteurs de l'économie où les Québécois possèdent un niveau de contrôle ou de propriété relativement élevé. Ce caractère autochtone du secteur financier a favorisé l'accès à la propriété pour les Québécois ainsi que la constitution d'un patrimoine financier pour les générations futures.

* Inspecteur général des institutions financières.

¹ Il s'agit strictement des dépôts et des primes.

Le développement, la croissance et la maîtrise de leurs institutions financières sont toujours apparus comme des priorités pour les Québécois, qui veulent assurer l'évolution harmonieuse de leur économie et de leur société en mettant les épargnes du public au service de la consommation et de l'investissement. Ce postulat ne nie pas la nécessité de protéger les épargnants. Au contraire, la confiance de ces derniers en leurs institutions financières est le gage de réussite de celles-ci.

8

Le gouvernement du Québec, principalement depuis la création de l'Inspecteur général des institutions financières en 1983, s'est attelé à cette double tâche de développement des institutions et de protection des épargnants dont les objectifs sont beaucoup plus complémentaires que contradictoires. Le défi auquel est perpétuellement confronté le législateur est de poursuivre l'atteinte de ces objectifs dans la tourmente des transformations qui touchent ce secteur de l'économie, tels la globalisation des marchés, l'avènement de nouvelles technologies et de nouveaux produits et les changements socio-économiques qui affectent la clientèle.

Le présent texte veut situer l'industrie de l'assurance québécoise dans le contexte des grandes tendances du monde actuel. Il comporte deux grandes parties. Nous décrirons l'état de la situation actuelle en rappelant les grandes lignes de la réforme des institutions financières du Québec et en présentant les principaux paramètres qui caractérisent le marché québécois de l'assurance. Nous traiterons ensuite des développements et tendances dynamiques qui ont affecté le secteur : la nouvelle législation des intermédiaires de marché, la globalisation des marchés et la conglomération. Nous concluons en dégagant les perspectives d'avenir de l'industrie de l'assurance.

1. La situation actuelle

Le résultat de la réforme québécoise

1.1 Les principaux éléments de la réforme québécoise

L'Inspecteur général des institutions financières

Au Québec, la réforme des institutions financières a été précédée par la création de l'Inspecteur général des institutions

financières : un organisme chargé tout particulièrement de l'administration des lois régissant le secteur financier québécois.

Par la création de cet organisme, on pesait les premiers jalons d'une réforme visant à doter les intermédiaires financiers et de marché de normes plus strictes au niveau de la gestion de leurs actifs et de la protection des épargnes des citoyens tout en leur permettant, dans un cadre bien défini, de participer eux-mêmes à la discipline de leur industrie.

Le gouvernement annonçait ainsi son intention d'établir la surveillance et le contrôle des établissements financiers sur des assises solides, avec des normes plus serrées, mais en associant l'industrie pour qu'elle puisse superviser son propre secteur d'activités.

La Loi sur les assurances

C'est en 1984 que le décloisonnement du secteur financier au Canada s'est amorcé ici au Québec par la loi 75 sur les assurances.

Ce décloisonnement fut axé à la fois sur un élargissement des pouvoirs des assureurs ainsi que des règles régissant leur propriété. Il existe, en effet, différents modèles de décloisonnement : élargir la gamme d'activités que peut exercer directement une institution financière sans égard au maintien de son caractère distinctif ou encore ne permettre l'exercice que d'une activité principale, tout en accordant à l'institution la possibilité d'exercer d'autres activités financières, mais uniquement par le biais de filiales.

Le Québec opte pour une solution mitoyenne. Le nouveau cadre octroyait ainsi à un assureur le pouvoir d'exercer directement les activités énumérées à la loi ou toute autre activité autorisée spécifiquement par le ministre. Ce dernier pouvait toutefois exiger de l'assureur qu'il procède à la constitution d'une filiale afin de poursuivre toute activité non reliée à l'assurance, dès que le volume de cette activité atteignait un certain seuil. Ce seuil fut fixé à 2% des revenus bruts de l'institution. Les assureurs se voyaient donc offrir la possibilité d'exercer leurs activités tout en conservant leur identité en tant qu'intermédiaires financiers.

Un autre aspect significatif de la loi 75 est le remplacement de la réglementation des pouvoirs de placement en fonction de critères qualitatifs par des règles quantitatives et l'introduction de la notion d'administrateur prudent. Aussi, depuis 1984, les compagnies d'assurances générales doivent faire face à des normes de contrôle plus serrées qui responsabilisent les évaluateurs, vérificateurs et actuaires chargés de ce contrôle.

Les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne

10

Nous avons poursuivi la modernisation de notre législation financière par l'adoption en 1987 d'une loi refondue sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne.

À l'instar des assureurs, les sociétés de fiducie et d'épargne pouvaient dorénavant exercer directement les activités énumérées à la loi ou toute autre activité autorisée par le ministre, sous réserve du droit de ce dernier d'exiger la constitution d'une filiale lorsque l'exercice d'une activité, en raison de sa nature ou de son ampleur, rendait inefficace l'application de normes de surveillance et de contrôle.

Les établissements financiers à charte du Québec ont des actifs qui dépassaient les 70 milliards de dollars en 1990². Surtout en font partie des groupes financiers diversifiés. Certains de ces groupes ont une dimension internationale par des filiales qu'ils possèdent principalement aux États-Unis et aussi par des alliances avec des firmes étrangères, surtout européennes, ce qui semble de plus en plus l'avenue privilégiée.

Le but de la réforme était d'atteindre un contexte réglementaire plus souple et une plus grande libéralisation des activités exercées par les institutions financières, afin de permettre à ces dernières de se développer et de soutenir la concurrence à l'échelle nationale et internationale.

Tout en levant les barrières dans les activités financières, on a pris soin d'accroître la surveillance et le contrôle.

² Inspecteur général des Institutions financières, Direction de la recherche.

La plus récente étape de la réforme fut l'adoption de la *Loi sur les intermédiaires de marché*, qui ne constituait pas une révision législative comme c'était le cas des législations précédentes, mais bien la création d'un nouveau cadre juridique régissant entre autres les courtiers et agents en assurance.

Les intermédiaires de marché en assurance

La *Loi sur les intermédiaires de marché* ainsi que la réglementation afférente sont entrées en vigueur le 1^{er} septembre dernier.

Cette dernière étape du décloisonnement des institutions financières avait pour finalité de donner aux institutions financières québécoises et aux intermédiaires de marché la possibilité d'évoluer dans des conditions optimales aux fins d'assurer leur développement et leur croissance. Dans la poursuite de tels objectifs, les intermédiaires de marché devaient être régis par un cadre juridique leur permettant d'harmoniser le développement de leur industrie aux besoins du marché financier actuel. Le domaine de l'assurance se voit profondément transformé par l'établissement de nouvelles structures de surveillance. L'implication directe de l'industrie constitue une première au Québec en reconnaissant au milieu la capacité de maintenir des relations étroites avec les intermédiaires dans un contexte d'autogestion.

En effet, la création des Conseils des assurances de personnes et de dommages permet aux assureurs de s'impliquer activement et directement dans la détermination des règles auxquelles sont soumis les intermédiaires de marché. La présence de tous les intermédiaires au sein des conseils constitue la reconnaissance de la nécessité pour tous les intervenants de participer directement au processus d'autoréglementation dans la mesure où ce type de surveillance a été privilégié à l'intervention gouvernementale directe.

La décentralisation des pouvoirs apporte un juste équilibre des intérêts en cause tant du côté de l'industrie que du côté des intermédiaires qui continuent, quant à eux, à être représentés par les associations respectives qui sont chargées de la surveillance et du respect des règles de déontologie approuvées par le gouvernement.

Les intermédiaires participent donc à l'élaboration des règles qui les régissent ainsi qu'à l'application de ces règles.

Cette nouvelle dynamique ne pourra qu'être à l'avantage du secteur de l'assurance. Les assureurs bénéficient d'un réseau de distribution adéquat à leurs besoins et les intermédiaires, des outils nécessaires pour conserver la confiance du public tout en assurant leur développement.

12 Il est intéressant de s'attarder quelques instants sur les nouvelles dispositions qui modifient les relations que les intermédiaires de marché entretiennent avec le public. À titre d'exemple, la loi prévoit des règles sur les conflits d'intérêts, notamment la divulgation des liens financiers et la divulgation du mode de rémunération.

La première règle concernant la divulgation des liens financiers prévoit, entre autres, que lorsqu'un intermédiaire de marché propose à un client de contracter avec une institution financière et que cette institution détient directement ou indirectement plus de dix pour cent des actions ou des droits de vote de la personne morale au sein de laquelle l'intermédiaire exerce ses activités, il doit divulguer cet intérêt à la personne avec laquelle il transige. La loi impose que cette divulgation soit faite par écrit.

De plus, la législation prévoit que tout cabinet d'intermédiaires de marché, c'est-à-dire tant un cabinet de courtiers qu'un cabinet d'agents en assurance, doit lors de l'utilisation de sa raison sociale, mentionner le nom des institutions financières qui possèdent une participation de 10% ou plus dans la propriété du cabinet.

Une autre situation potentielle de conflits d'intérêts est maintenant réglementée. En effet, un intermédiaire de marché devra dorénavant divulguer son mode de rémunération à savoir s'il perçoit une commission ou tout autre mode de rémunération. Cette règle impose également que cette divulgation soit faite par écrit. L'intermédiaire de marché devra également divulguer à son client tout partage de commission.

La législation québécoise se démarque des autres législations en prévoyant une distinction entre l'agent en assurance de personnes et le courtier en assurance de personnes. Ainsi, est un agent en

assurance de personnes l'individu qui exerce ses activités pour le compte d'un seul assureur ou qui est lié à un assureur par un contrat d'exclusivité. Le courtier en assurance de personnes, quant à lui, exerce ses activités pour plus d'un assureur et il ne doit pas être lié par contrat d'exclusivité à un de ces assureurs.

Il ne faut cependant pas oublier que la *Loi sur les intermédiaires de marché* a mis en place de nouvelles règles concernant la propriété des cabinets de courtiers en assurance. La loi prévoit, en effet, que les cabinets de courtiers, tant en assurance de personnes qu'en assurance de dommages, ne peuvent être détenus par une ou plusieurs institutions financières. La limite fixée pour les institutions financières dans la propriété d'un cabinet de courtiers est de 20% des actions ou des droits de vote rattachés aux actions, ou une participation de 20% dans une société. Cette mesure vise à assurer l'indépendance des cabinets de courtiers en assurance. Les assureurs peuvent donc disposer soit de leur propre réseau de distribution ou soit agir par le biais de courtiers indépendants.

13

Tous ces mécanismes, il est vrai, entraînent de nouvelles exigences dans le cadre des activités de tout intermédiaire de marché. Par contre, ce sont eux également qui, les premiers, bénéficieront des aspects positifs que provoqueront ces nouvelles dispositions au niveau de la confiance du public envers un secteur d'activités qui assure une transparence eu égard aux conflits d'intérêts et, de ce fait, un respect des intérêts de la clientèle.

De plus, tous les intermédiaires de marché sont désormais assujettis à un code de déontologie. Le code de déontologie applicable aux agents et courtiers assure le respect de normes déontologiques tant à l'égard du public qu'avec le client et la profession. Ces règles visent notamment à assurer aux consommateurs des mesures de protection quant à la compétence, à la probité et à l'honnêteté de l'intermédiaire avec lequel ils transigent.

L'Inspecteur général des institutions financières est, selon la nouvelle législation, responsable des cabinets multidisciplinaires. Ainsi, toute société ou toute personne morale qui agit par l'entremise d'intermédiaires de marché régis par plus d'un conseil ou par un conseil et le Gouvernement (soit par exemple un planificateur

financier) doit obtenir un certificat de l'Inspecteur général pour exercer ses activités.

De tels cabinets doivent donc remplir les conditions prévues au règlement édicté en vertu de la *Loi sur les intermédiaires de marché* pour l'obtention d'un certificat. Ces sociétés ou personnes morales sont soumises à l'ensemble des règles prévues par ce règlement. Par contre, les individus par l'entremise desquels elles agissent continuent d'être assujettis à l'organisme de surveillance qui régit leurs activités.

14

Il faut noter que certaines exigences imposées aux agents et courtiers en assurance s'appliquent même dans le cadre d'un cabinet multidisciplinaire, notamment le fait qu'un cabinet ne pourra avoir à son emploi à la fois des agents en assurance et des courtiers en assurance dans une même discipline.

Par ailleurs, la récente réforme du code civil contient des dispositions spécifiques au contrat d'assurance ainsi que des règles d'interprétation applicables aux contrats.

Cette réforme clarifie plusieurs droits et obligations pour les assureurs et assurés et vise à établir un meilleur équilibre des forces entre les parties.

1.2 La situation économique des institutions à charte québécoise

Le Québec demeure aujourd'hui un chef de file en matière de réglementation financière. D'ailleurs, le gouvernement canadien, qui vient de procéder à une réforme complète de l'encadrement législatif qui régit les institutions à charte fédérale, s'est à bien des égards inspiré de la réforme québécoise.

Les institutions financières à charte québécoise ont certainement profité de la réforme puisque ces dernières ont affiché une croissance supérieure à la moyenne canadienne au cours des cinq dernières années.

En effet, les actifs des institutions à charte québécoise sont passés de 46,0 milliards de dollars à 70,6 milliards de dollars de 1986 à 1990, soit une croissance annuelle de 11,3%. Pour leur part,

les actifs des institutions à charte fédérale ou d'une autre province sont passés de 692,3 milliards de dollars à 994,3 milliards de dollars, pour un taux de croissance annuel moyen de 9,5%³.

1.3 Caractéristiques du marché de l'assurance au Québec

Il est généralement reconnu que plus un pays est industrialisé ou développé, plus le secteur de l'assurance représente une place importante de l'activité économique. Cela se manifeste tant par la création d'emplois, la mise en place de nouveaux types de protection et le développement d'une expertise, que par la canalisation d'importants capitaux susceptibles de servir à l'expansion économique du milieu.

15

L'importance de l'industrie de l'assurance dans un pays est directement proportionnelle au niveau de développement économique de ce pays. Pour comparer l'importance de l'industrie de l'assurance du Québec et du Canada par rapport aux autres nations industrialisées, nous aurons recours aux ratios de densité de l'assurance (primes par habitant) et de pénétration de l'assurance (primes par rapport au produit intérieur brut).

Densité de l'assurance (primes par habitant⁴)

Pays	Vie	Non-vie	Total
Moyenne CEE	421,7	469,3	891,0
Japon	1 616,9	533,0	2 149,9
États-Unis	754,9	1 062,2	1 817,1
Canada	890,1	493,7	1 383,8
Québec	865,9	520,6	1 386,5

³ *Ibid.*

⁴ Inspecteur général des Institutions financières, Direction de la recherche.

**Pénétration de l'assurance
(primes/PIB) (en%)⁵**

Pays	Vie	Non-vie	Total
Moyenne CEE	2,63	2,93	5,56
Japon	7,30	2,41	9,71
États-Unis	3,65	5,13	8,78
Canada	3,52	1,96	5,48
Québec	3,73	2,24	5,97

16

On constate ainsi que le Québec se tient dans la moyenne canadienne avec une densité de 1386 dollars par an par habitant, ce qui est supérieur à la moyenne des pays de la Communauté économique européenne dont les habitants souscrivent 891 dollars par an, mais se situe à un niveau moindre que les Japonais (2150 dollars par an) et les Américains (1817 dollars par an). Le ratio de pénétration de l'assurance permet de confirmer ce classement.

On constate par ailleurs que les Québécois s'assurent moins sur la vie que la moyenne canadienne mais qu'ils ont recours davantage à l'assurance de dommages que la moyenne canadienne.

Les compagnies d'assurances de personnes à charte du Québec sont solidement implantées dans le marché québécois avec 35% des primes directes. Leur position est moins forte dans le marché de l'assurance de dommages alors que les compagnies à charte québécoise obtiennent 27% des primes directes souscrites par les Québécois⁶.

Compte tenu de la spécificité et de la nature même des opérations des compagnies d'assurances, l'essor de cette industrie est considéré comme non seulement fortement tributaire de facteurs financiers, mais aussi largement influencé par l'environnement socio-

⁵ *Ibid.*

⁶ Inspecteur général des institutions financières.

économique. C'est d'ailleurs ce qui explique qu'il existe, selon les pays, des différences appréciables dans la structure même de l'industrie, dans son degré d'ouverture sur le monde, dans le régime juridique qui régit ses activités, dans sa capacité de générer des fonds et dans leur allocation ainsi que dans l'étendue, la nature et les formes de surveillance de l'État.

Le développement de l'industrie de l'assurance au Québec n'a pas échappé à l'influence de tels facteurs qui, jusqu'à un certain point, lui ont donné certaines caractéristiques qui lui sont propres. À cet égard, on doit mentionner l'existence d'un secteur public de l'assurance au Québec qui ne se retrouve pas nécessairement avec la même envergure dans tous les pays et qui accapare d'importants segments de marché qui ne sont alors plus disponibles pour les assureurs privés. Étant donné l'importance non négligeable des régimes publics d'assurances qui existent au Québec, il convient d'en dire un mot.

17

Les compagnies d'assurances privées furent affectées par l'instauration de régimes publics d'assurance-santé qui couvrent la plupart des frais de santé, surtout les coûts des services rendus par les professionnels de la santé. Les compagnies ont cependant mis peu de temps à mettre en marché de nouveaux produits d'assurances pour compléter les régimes publics d'assurances et ainsi poursuivre la progression de leurs affaires.

On a assisté au même phénomène dans le domaine des rentes et des pensions. En effet, malgré l'apparition de régimes publics au début des années soixante, les assureurs privés ont vu leur marché s'accroître au cours des dernières années. Les gens ont aujourd'hui des besoins plus importants au niveau de la sécurité du revenu dus à des changements économiques (niveau de vie plus élevé à maintenir) et sociologiques (familles moins nombreuses et nécessité d'autonomie financière).

L'avènement de l'assurance-automobile en 1978 enleva un marché aux assureurs privés.

Il faut noter cependant que, contrairement aux autres provinces canadiennes qui ont adopté des régimes publics d'assurance-automobile, le régime québécois ne couvre que les dommages corporels. Ceci laisse un important marché aux compagnies privées.

Selon les données de 1990⁷, le marché québécois de l'assurance représente un volume de primes annuelles de 9,4 milliards de dollars. C'est 25,5% du marché canadien de 36,8 milliards de dollars. Cette proportion a eu tendance à fléchir au cours des dernières années. Elle était de 29,1% en 1983 et a baissé peu à peu d'année en année.

18 Cette tendance à la baisse de la proportion des primes perçues au Québec par rapport à l'ensemble canadien ne signifie cependant pas une diminution du volume de primes perçues dans notre province. En effet, le montant de primes perçues au Québec était de 5,5 milliards de dollars en 1984. En 1990, il était de 9,4 milliards de dollars, ce qui représente une hausse annuelle moyenne de 9,4%. Pour le Canada, le taux de croissance annuel moyen des primes perçues a été de 10,9% entre 1984 et 1990. Ainsi, si le marché du Québec est dynamique, celui du Canada qui peut être exploité à partir du Québec l'est davantage. Ceci est sans doute dû à la démographie. On a en effet assisté à un déplacement de la population vers l'ouest du continent⁸ qui a résulté en une baisse de l'importance relative du Québec dans l'ensemble de la population canadienne.

La distribution des assurances entre les deux grandes catégories que représentent les assurances de dommages et les assurances de personnes est sensiblement la même pour le marché québécois et le marché canadien. En effet, en 1990, 38% des primes perçues au Québec étaient le fait des assureurs de dommages contre 62% pour les assureurs de personnes. Pour le Canada, 41% des primes provenaient du secteur des assurances de dommages contre 59% pour les assurances de personnes. Cette proportion est sensiblement la même que celle observée au début des années 1980, tant au Québec qu'au Canada.

Le marché québécois de l'assurance est un marché ouvert. Les compagnies d'assurances qui font affaires au Québec sont des compagnies ou des mutuelles à charte du Québec, à charte du Canada

⁷ *Ibid.*

⁸ Statistique Canada, *Estimations trimestrielles de la population du Canada, des provinces et des territoires*, catalogue 91-001.

ou à charte d'un pays étranger. Selon les données de 1990⁹, 35% des primes ou cotisations payées au Québec le sont à des compagnies détenant une charte du Québec, 47% sont payées à des compagnies à charte fédérale et 17% sont payées à des compagnies à charte d'un pays étranger. Une proportion de 47% des primes sont payées à des compagnies, indépendamment de leur statut juridique, qui ont leur siège social ou bureau principal au Québec. Donc, 53% des primes sont versées à des compagnies dont le siège social ou le bureau principal est situé à l'extérieur du Québec. Cette grande ouverture de marché explique le fort niveau de concurrence qui existe dans le monde des assurances au Québec. Cette situation oblige les compagnies d'assurances à être efficaces tout en étant alertes et prudentes.

19

Le secteur des assurances de personnes représentait un marché de 5,9 milliards de dollars de primes en 1990. Quelque 32% de ce montant a été versé en primes pour de l'assurance-vie, 46% en primes ou en cotisations pour des rentes et 22% en primes pour de l'assurance accident-maladie. Il est intéressant de constater que cette répartition entre les trois catégories d'assurances s'est constamment modifiée au cours des ans. Il y a vingt ans, l'assurance-vie représentait 63% du chiffre d'affaires des compagnies d'assurances de personnes contre seulement 9,2% pour les rentes et 27,8% pour l'assurance accident-maladie. L'élément déclencheur pour les rentes a sans doute été l'introduction d'avantages fiscaux significatifs sur les régimes de retraite par les deux paliers de gouvernement au Canada au début des années 1970.

Une autre modification observée dans le marché de l'assurance-vie est le glissement des polices-vie au profit des rentes. Le vieillissement de la population est à l'origine de ce phénomène et l'accentuera probablement au cours des prochaines années.

En assurance de personnes, plus de 55% des affaires sont le fait de contrats individuels. Les contrats collectifs génèrent donc 45% des primes. Le marché québécois de l'assurance générale qui était de 3,5 milliards de dollars de primes en 1990 était réparti ainsi : 37% en

⁹ Statistique Canada, *Estimations trimestrielles de la population du Canada, des provinces et des territoires*, catalogue 91-001.

assurance sur les biens, 49% en assurance-automobile, 10% en assurance- responsabilité et 4% pour les autres types d'assurances.

2. Les tendances dynamiques

2.1 Les conséquences de la globalisation des marchés

20 Les années 1970 montraient déjà des signes avant-coureurs des changements qui allaient modifier en profondeur le monde financier. Les transformations perceptibles se sont toutefois véritablement amorcées lors de la décennie 1980. Tous ces bouleversements ont eu comme conséquence de modifier la base même de l'industrie des services financiers et les règles de la concurrence. Face à ces perpétuels changements, les institutions financières ont dû accroître leur efficacité et leur capacité d'adaptation face à un marché plus concurrentiel.

Plusieurs phénomènes caractérisent l'évolution des marchés financiers. Le progrès technique est un important déclencheur de la transformation du système financier. Il modifie rapidement et durablement l'aspect et le fonctionnement du marché.

En effet, par le développement de l'informatique et des télécommunications, le marché financier mondial a soudain pris l'aspect d'un marché global. Reliées par un réseau de communication de plus en plus sophistiqué et performant, les grandes places financières de la planète sont devenues plus accessibles, ce qui a contribué à l'internationalisation grandissante des marchés.

Cette ouverture des marchés internationaux a donné lieu à des innovations qui se sont répercutées sur nos marchés nationaux. En effet, les institutions financières qui faisaient affaires à l'étranger ont dû, pour rester compétitives sur les marchés internationaux, s'ajuster aux innovations, ce qui a modifié leurs activités au pays même.

Les innovations informatiques ont, par ailleurs, modifié la production et la distribution des services financiers. Ces changements technologiques, le développement de nouveaux modes opératoires, ont aidé les établissements financiers à répondre aux besoins des consommateurs.

Les quelques exemples qui suivent illustrent bien le phénomène. Le transfert électronique de fonds a en bonne partie automatisé les opérations bancaires de détail, ce qui a ouvert la voie aux services interbancaires et aux guichets automatiques. De plus, la manipulation plus facile de l'information a permis aux entreprises financières d'offrir des options mieux adaptées aux besoins des clients sur les prêts et les dépôts. Finalement, les logiciels spécialisés ont fourni aux gestionnaires de portefeuille la capacité d'améliorer la rapidité des analyses techniques et d'accélérer le service à la clientèle.

Un autre phénomène illustrant bien la transformation du système financier est la diversification des activités et l'arrivée de nouveaux produits. À mesure que s'est amplifiée la concurrence, les institutions financières ont cherché à diversifier leurs activités. Dans de nombreux cas, la diversification s'est faite grâce à la mise en place de nouveaux instruments ou produits financiers.

21

Cette tendance des institutions financières à diversifier leurs activités, combinée à la venue de nouveaux produits souvent plus complexes les uns que les autres, ainsi qu'une concurrence plus vive des entreprises financières, ont grandement affaibli les distinctions qui existaient autrefois entre les activités financières.

Un autre élément qui pousse à la modernisation et à l'harmonisation avec les autres pays des règles de fonctionnement des institutions financières est le vent de libéralisation du commerce international qui influence les actions des gouvernements. Pour la première fois, l'inclusion de services financiers est à l'ordre du jour des négociations commerciales multilatérales qui se déroulent sous l'égide du GATT. Le Canada et les États-Unis ont conclu, en 1988, un accord de libre-échange qui contribue à élargir le marché des institutions canadiennes. Ces phénomènes ne manquent pas de pousser les gouvernements à mieux adapter les règles régissant leurs institutions financières aux lois de la concurrence internationale.

Ces changements majeurs auront deux conséquences principales pour les gens de l'industrie : la création de nouveaux marchés à conquérir doublée d'une concurrence accrue dans tous les secteurs. Les compagnies devront être plus concurrentielles, offrir de meilleurs produits, développer des synergies là où la chose est possible et insister sur leurs avantages comparatifs respectifs, que ce

soit au niveau de la personnalisation des services, de la distribution, de la qualité du service, etc.

22 Les années 1990 seront sans doute l'une des époques les plus fertiles en changements géopolitiques et économiques spectaculaires que le monde moderne ait connu. Le village global de McLuhan a dépassé les frontières des communications pour atteindre les activités humaines dans leur ensemble. Ainsi, on entend beaucoup parler de globalisation des marchés, de concurrence mondiale et d'intégration des économies nationales à de plus grands ensembles. Le secteur des institutions financières ne fera pas exception et déjà, on constate un mouvement du côté des banques qui entreprennent des efforts sérieux pour pénétrer les marchés extérieurs.

Qu'en est-il dans le secteur des assurances? On constate l'existence d'un grand nombre de firmes étrangères dans le secteur de l'assurance générale. En fait, ces dernières contrôlent une bonne part du marché.

On assiste cependant à une situation tout à fait différente dans le secteur de l'assurance-vie où le marché est dominé par les firmes nationales.

Il est probable que cette situation demeurera malgré les changements qui affecteront par ailleurs le milieu des assurances. En effet, l'industrie de l'assurance-vie est de par sa nature même une industrie qui nécessite une bonne connaissance de la clientèle visée, voire même une profonde intégration de la firme à son milieu. Les avantages comparatifs qui ont permis aux entreprises japonaises, à titre d'exemple, de dominer le secteur industriel sont peu susceptibles de jouer un rôle aussi important dans le secteur de l'assurance-vie au Québec.

Par contre, la situation pourrait être différente dans le cas de l'assurance générale. En effet, il n'existe pas vraiment de contraintes à la pénétration des marchés locaux par les firmes étrangères comme c'est le cas pour les autres secteurs financiers. Ainsi, les assureurs de dommages québécois luttent durement pour leurs parts de marché.

L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, prévoit des dispositions affectant les activités de l'industrie de l'assurance. Après trois ans

d'application de cet accord, nous constatons peu de changements, dû au fait qu'il existait déjà une situation de forte concurrence à l'intérieur des frontières respectives. L'accord a confirmé l'ouverture des marchés sans changer l'environnement concurrentiel auquel les compagnies étaient soumises.

La grande majorité des compagnies à fonds social est détenue par des groupes financiers importants ou des conglomérats ce qui, d'une part, facilite l'accès au marché et, d'autre part, réduit de façon considérable la possibilité d'une prise de contrôle par une entreprise étrangère. En ce qui concerne les mutuelles, l'idée de contrôle par l'étranger doit être écartée puisqu'elles appartiennent aux détenteurs de polices.

23

La situation relative de l'assurance-vie et de l'assurance générale au Canada pourrait donc être peu modifiée par le phénomène de la globalisation des marchés. En fait, la concurrence venant de l'intérieur sera plus importante que celle provenant de l'extérieur. Il s'agit de la nouvelle concurrence des autres institutions financières, notamment celle des banques qui viennent d'obtenir, suite à la réforme de leur cadre législatif, la capacité de détenir en filiales d'autres institutions financières dont une compagnie d'assurances. Les banques cherchent par ailleurs par tous les moyens à vendre directement de l'assurance à partir de leurs succursales, ce que la réforme fédérale ne leur a pas permis. On constate toutefois qu'aux États-Unis, les États pourraient permettre aux banques qu'elles créent de vendre de l'assurance, ce qui pourrait conduire à une remise en question par les autorités canadiennes de leur politique en cette matière.

2.2 La conglomération

Ces bouleversements ont favorisé l'émergence de conglomérats financiers créés à partir d'une compagnie auparavant bien implantée dans une activité relative à l'un des anciens piliers. On avait alors prédit l'émergence de supermarchés financiers à guichet unique où le consommateur pourrait magasiner les différents services financiers dont il a besoin. L'expérience a démontré qu'il n'existait pas vraiment de besoin de recourir à un guichet unique pour négocier son hypothèque, ses assurances ou son compte d'épargne. La véritable synergie s'effectuera probablement au niveau de la compagnie elle-

même qui bénéficiera d'économies d'échelle au niveau de ces coûts fixes d'exploitation, notamment le matériel informatique qui est devenu considérable au cours des dernières années.

Conclusion

24 L'avenir des compagnies d'assurances s'annonce à la fois difficile et prometteur. Difficile, parce qu'elles feront face à une concurrence comme elles n'en ont jamais vu auparavant, et ce, dans un contexte d'économie stagnante ; prometteur, parce que l'apparition de nouveaux produits, d'avantages résultant d'économies d'échelle et d'un plus grand taux d'épargne, notamment à cause du vieillissement de la population, fera en sorte que les marchés connaîtront une croissance considérable qui devrait plus que compenser pour la réduction des marges de profit, du moins pour les entreprises qui auront su relever les défis que posera le nouvel environnement économique. La clé du succès résidera probablement dans l'atteinte d'une taille critique qui permettra de bénéficier d'économies d'échelle ou dans une implantation solide dans un créneau de marché bien déterminé où l'entreprise développera des avantages comparatifs.

Il en résultera généralement un secteur financier plus efficace, capable de jouer son rôle de point d'ancrage de l'économie, plus souple, capable de s'ajuster à des situations continuellement changeantes, plus qualifié aussi, ce qui permettra aux épargnants de profiter d'une gamme de services financiers plus vaste et à moindre coût.

Quant au marché de l'assurance comme tel, sa croissance ainsi que les profondes transformations qui le caractérisent témoignent de sa grande vitalité.

Il y aura sans doute d'autres changements, plus difficiles à prévoir, du fait que nous ne pouvons évaluer avec certitude les impacts du progrès technologique, ni ceux résultant des évolutions géopolitiques qui sont plutôt turbulentes à l'époque où nous vivons. Les assureurs tant québécois qu'étrangers devront donc être aux aguets et faire preuve de prévoyance et d'opportunisme s'ils veulent non seulement survivre, mais prendre une situation de commande dans les marchés de l'avenir.