

## L'ASSURANCE DE PERSONNES AU QUÉBEC DEPUIS 1930

Jacques Saint-Pierre and Diane Saint-Pierre

Volume 70, Number 1, 2002

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1107557ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1107557ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Saint-Pierre, J. & Saint-Pierre, D. (2002). L'ASSURANCE DE PERSONNES AU QUÉBEC DEPUIS 1930. *Assurances*, 70(1), 51–72.  
<https://doi.org/10.7202/1107557ar>

Article abstract

Since the arrival of Francophones in this sector of the economy, during the 1930's and the 1940's, up to the current movement of demutualization of the major firms, the industry of the life and health insurance has been the subject of considerable progress in Quebec. The reshuffling of laws and regulations, and the widening up of the range of products proposed by the companies, in compliance with the needs of the population, have favored that development. The Quebec insurers have been on the watch of the new trends which showed up in the United States. As for the removal of the barriers between the financial services, they have been ahead of the rest of Canada. At the time of the globalization of the markets, they are confronted with new challenges coming from an increasing competition of the other financial institutions, from technological changes, from the aging of the population, to mention a few.

# L'ASSURANCE DE PERSONNES AU QUÉBEC DEPUIS 1930

par Jacques Saint-Pierre et Diane Saint-Pierre

## RÉSUMÉ

Depuis l'émergence des francophones dans ce secteur de l'économie durant les années 1930 et 1940, jusqu'au mouvement actuel de démutualisation des principales sociétés, l'industrie de l'assurance de personnes a connu des progrès considérables au Québec. La réforme des lois et règlements et l'élargissement de la gamme de produits offerts par les compagnies en réponse aux besoins de la population ont favorisé ce développement. Les assureurs québécois ont été à l'affût des nouvelles tendances apparues aux États-Unis. En matière de décloisonnement des services financiers, ils ont même été à l'avant-garde au pays. À l'heure de la mondialisation des marchés, ils se trouvent confrontés à de nouveaux défis liés à une concurrence croissante des autres institutions financières, aux changements technologiques, au vieillissement de la population, pour ne nommer que ceux-là.

## ABSTRACT

*Since the arrival of Francophones in this sector of the economy, during the 1930's and the 1940's, up to the current movement of demutualization of the major firms, the industry of the life and health insurance has been the subject of considerable progress in Quebec. The reshuffling of laws and regulations, and the widening up of the range of products proposed by the companies, in compliance with the needs of the population, have favored that development. The Quebec insurers have been on the watch of the new trends which showed up in the United States. As for the removal of the barriers between the financial services, they have been ahead of the rest of Canada. At the time of the globalization of the markets, they are confronted with new challenges coming from an increasing competition of the other financial institutions, from technological changes, from the aging of the population, to mention a few.*

## Les auteurs :

Jacques Saint-Pierre est chercheur indépendant.

Diane Saint-Pierre est associée de recherche et chargée de projets à l'Institut national de la recherche scientifique.

## ■ INTRODUCTION

L'industrie québécoise de l'assurance de personnes a connu des transformations importantes depuis les années 1930. En réagissant aux aléas des marchés financiers, aux changements dans la réglementation et à l'évolution des besoins des consommateurs, les compagnies ont réussi à s'imposer face à la concurrence. La période peut être découpée en trois grandes phases : entre 1930 et 1960, les francophones envahissent progressivement cette sphère de l'économie en misant sur la fibre nationaliste ; de 1960 à 1984, l'expansion des principales entreprises se poursuit, et ce, dans un contexte où l'État protège les compagnies contre la mainmise étrangère en facilitant leur mutualisation, mais, d'un autre côté, leur fait une certaine concurrence en mettant sur pied de nouveaux programmes sociaux ; enfin, à compter de 1984, le décloisonnement des services financiers provoque une réorganisation en profondeur de l'industrie des assurances de personnes, dont la démutualisation de plusieurs compagnies est la plus récente manifestation.

## ■ L'ÉMERGENCE DES COMPAGNIES QUÉBÉCOISES (1930-1960)

Bien que des compagnies d'assurance de personnes, notamment La Sauvegarde et L'Industrielle, aient vu le jour au Québec au début du 20<sup>e</sup> siècle, ce n'est véritablement qu'après la Deuxième Guerre mondiale que la présence de compagnies «francophones» devient significative. Alors que les plus anciennes entreprises connaissent une augmentation appréciable de leurs affaires, de nouvelles compagnies à capital actions, comme La Laurentienne, et des compagnies mutuelles comme l'Assurance vie Desjardins, la Mutuelle-Vie de l'UCC, Les Services de santé du Québec (SSQ) ou la Mutuelle des fonctionnaires du Québec (MFQ) parviennent à obtenir une part croissante du marché québécois.

L'émergence d'un secteur francophone s'inscrit alors dans un contexte de profondes transformations du monde de l'assurance de personnes à l'échelle nord-américaine après la guerre. En effet, les compagnies doivent non seulement adapter leurs produits aux besoins de la nouvelle clientèle des familles de la classe moyenne, mais aussi se défendre contre d'autres institutions financières qui cherchent à s'imposer comme sources de capitaux. Des hommes, comme Alfred Rouleau, Jean-Marie Poitras, Claude Castonguay et plusieurs autres, sauront tirer profit de ces conditions particulières.

## L'encadrement légal et le rôle des surintendants

Bien que la juridiction du domaine de l'assurance soit une question récurrente depuis la fin du 19<sup>e</sup> siècle, les gouvernements fédéral et provinciaux exercent un contrôle de plus en plus serré sur les compagnies d'assurance après 1930. Responsable de la surveillance des sociétés à charte étrangère ou à charte canadienne – ce qui représente la grande majorité des entreprises opérant au pays –, le Département des assurances du Canada a connu une expansion considérable depuis la Crise économique. En 1960, il compte une centaine d'employés, parmi lesquels se retrouvent dix-huit actuaires. Au Québec, le Département des assurances joue également un rôle plus important durant cette période : son effectif double pour s'établir à une vingtaine d'employés au début de la Révolution tranquille.

B. Arthur Dugal devient, en 1929, le premier francophone à occuper le poste de surintendant des assurances du Québec. Georges Lafrance, un ancien employé de la Sun Life, lui succède en 1936 et demeurera en fonction jusqu'à sa retraite, en 1960. Ce diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales, qui a obtenu une bourse du gouvernement du Québec pour aller se perfectionner en actuariat à l'Université d'Édimbourg, est un personnage marquant de l'histoire de l'assurance au Québec.

Dans une entrevue accordée à Jocelyn Fournier en 1988, Georges Lafrance signalait que tout restait à faire dans le domaine des assurances au début des années 1930 :

*«Je voulais que les Canadiens français entrent dans l'assurance et le fassent proprement. [...] il n'y en avait pas qui avaient réellement une formation d'assurance [...] qui savaient ce que c'était réellement que d'administrer une compagnie [...]. J'avais devant moi des gens [...] qui voulaient faire quelque chose [...]. Mais nous n'avions pas de réassureurs, nous n'avions pas d'actuaire, nous n'avions pas d'administrateurs compétents!.»*

## Le marché de l'assurance

La Crise de 1929 affecte les compagnies d'assurance vie. À la Sun Life, par exemple, le volume des nouvelles affaires atteint les 705 millions de dollars, en 1930, pour dégringoler à 216 millions, en 1933. À cette difficulté de recruter de nouveaux clients, s'ajoute celle de faire face à un taux de résiliation très élevé. De nombreuses polices sont rachetées ou tombent en désuétude parce que leurs détenteurs ne sont plus en mesure de payer les primes. Signe de l'ampleur du problème, le surintendant des assurances du Québec estime que moins de 45 % des polices souscrites entre 1926 et 1934 sont toujours en vigueur en 1935<sup>2</sup>.

La situation des compagnies se rétablit graduellement à compter de 1935, mais ce n'est qu'avec la Deuxième Guerre mondiale que les souscriptions de nouvelles polices reprennent à un rythme accéléré. En effet, la croissance économique, liée à l'effort de guerre, entraîne une plus grande circulation de l'argent. Davantage de gens consacrent alors une partie de leur budget à la protection de leur famille ou à l'épargne.

## □ **De nouveaux types de polices**

La police d'assurance vie individuelle, avec ou sans participation aux bénéficiaires, demeure le principal produit des compagnies spécialisées dans l'assurance ordinaire. Mais une nouvelle tendance se dessine : la clientèle s'oriente de plus en plus vers l'assurance temporaire, en raison de son coût inférieur. Les compagnies perdent, du même coup, une partie de l'épargne dont elles assumaient la gestion. Dans l'ensemble du Canada, l'assurance temporaire compte pour 42 % des ventes des compagnies à charte fédérale en 1960, alors que ce taux se situait à 5 % en 1925<sup>3</sup>. Une part importante de l'assurance temporaire est souscrite dans le cadre d'une assurance collective.

Apparue au Canada en 1919, l'assurance collective connaît un véritable essor durant la Deuxième Guerre. Les progrès de la syndicalisation et la difficulté, pour de nombreuses entreprises, de conserver leur personnel dans un contexte de plein emploi et de gel des prix et des salaires, forcent les employeurs à consentir des bénéfices marginaux à leurs employés. Limités au départ à l'assurance vie, ces avantages s'étendent par la suite à la protection contre l'invalidité, la maladie et les accidents. Au Québec, l'assurance collective représente 30 % de l'assurance en vigueur en 1960, contre moins de 10 % en 1930.

L'«assurance industrielle» conserve aussi la faveur du public. Mieux connue à l'époque sous le nom d'«assurance familiale», elle peut couvrir, à très bon marché, tous les membres de la famille, de la naissance jusqu'à l'âge de 70 ans. Par rapport à d'autres produits d'assurance, la protection offerte est cependant réduite. Au Québec, près du tiers des polices en vigueur en 1960 appartiennent à cette catégorie, mais elles représentent moins de 4 % du total de l'assurance en vigueur. Quatre des cinq compagnies les plus importantes (pour le volume des primes perçues) à cette date vendent de l'assurance familiale. Il s'agit de La Métropolitaine, de la Prudentielle d'Amérique, de la London Life et de L'Industrielle. Le phénomène du *baby-boom* n'échappe pas aux autres compagnies spécialisées dans l'assurance ordinaire qui offrent, elles aussi, des plans de protection familiale.

## □ Les principales compagnies québécoises

Après s'être glissée parmi les compagnies anglaises et américaines qui ont longtemps dominé le marché québécois, la Sun Life conserve un rôle prédominant au cours de cette période. En 1929, la société montréalaise réalise environ le tiers de ses affaires canadiennes dans la province, et ce, bien qu'elle soit perçue dans les milieux nationalistes comme une compagnie qui sert mal les intérêts des francophones. Au Québec, elle occupe alors le premier rang parmi celles qui vendent de l'assurance vie ordinaire (individuelle et collective). Elle s'imposera rapidement comme le chef de file dans le marché de l'assurance collective. En 1960, elle occupe 12 % du marché québécois.

Créée en 1901, La Sauvegarde demeure l'une des plus importantes compagnies d'assurance canadiennes françaises de l'après-guerre. Nommé à la présidence en 1929, Narcisse Ducharme, le fils du fondateur, perpétue l'esprit de ce dernier. Les appels à la solidarité nationale, qui se font plus pressants dans la tourmente des années 1930, notamment sous la forme de campagnes d'«achat chez nous», sont entendus par la population. Bien que l'attitude conservatrice des administrateurs de cette compagnie montréalaise ne fasse pas l'unanimité au sein de l'entreprise, celle-ci s'avère profitable pour les actionnaires et les porteurs de police avec participation, en cette période particulièrement difficile des années 1930.

Malgré l'importance de ces deux sociétés montréalaises, c'est du côté de la ville de Québec que l'assurance vie connaît les développements les plus spectaculaires, notamment grâce à L'Industrielle. Mise sur pied en 1905 à l'instigation de Bernard Leonard, ouvrier d'origine irlandaise qui s'est hissé au sommet de la société québécoise, l'entreprise connaît des débuts modestes. À la fin de la Deuxième Guerre mondiale, elle a cependant rattrapé La Sauvegarde, dont la valeur de l'assurance en vigueur était pourtant quatre fois supérieure à la sienne vingt ans plus tôt. S'affichant comme «la compagnie la plus progressive du Canada», L'Industrielle, qui vient d'être cédée par la famille Leonard au financier Jean-Louis Lévesque, affiche sa réussite en emménageant, en 1950, dans un magnifique immeuble construit en retrait du chemin Saint-Louis, à Sillery.

Une autre compagnie de la région de Québec connaît une croissance remarquable à l'époque : La Laurentienne. Fondée en 1938 par deux Beaucerons, le docteur Joseph-Aristide Tardif et son beau-frère Gaspard-Arthur Carette, vendeur de pianos recyclé en agent d'assurance, elle établit son siège social à Lévis pour le transférer, dix ans plus tard, à Québec. L'idée de doter la province d'une nouvelle compagnie naît du constat de la faible part du marché alors détenue par les entreprises canadiennes françaises. Carette est le

véritable instigateur du projet. Inspecteur gérant à La Sauvegarde, il se «désole» du conservatisme de ses patrons<sup>4</sup>. La reprise économique aidant, la fondation de La Laurentienne annonce, selon l'expression qui figure en tête du prospectus de la nouvelle compagnie, «l'aube d'une ère nouvelle»<sup>5</sup>.

De nouvelles entreprises apparaissent bientôt dans le sillage de La Laurentienne : La Solidarité<sup>6</sup> (1942), l'Assurance vie Desjardins<sup>7</sup> (1948) et La Médicale (1957), dans la région de Québec, ainsi que l'Assurance vie du Saint-Laurent (1957), à Trois-Rivières. D'autres assureurs, comme Les Prévoyants du Canada et La Prévoyance, étendent leurs activités à l'assurance vie. C'est également au sein de La Laurentienne que des hommes comme Alfred Rouleau et Claude Castonguay, appelés à jouer un rôle très important après 1960<sup>8</sup>, apprennent leur métier.

En 1960, La Sauvegarde, La Laurentienne et Les Prévoyants du Canada ont toutes franchi le cap des 200 millions de dollars d'assurance en vigueur. L'Industrielle les devance cependant de loin, avec ses 675 millions. Si on considère uniquement le montant des primes perçues, les sept compagnies canadiennes françaises du Québec – en excluant cette fois-ci La Laurentienne, mutualisée en 1959 – se partagent à la même date des revenus qui dépassent les 150 millions, soit 15 % des revenus totaux des compagnies à capital actions<sup>9</sup>. Il faut noter que les parts de marché des institutions canadiennes françaises sont supérieures dans le cas des compagnies mutuelles<sup>10</sup> et des sociétés de secours mutuels<sup>11</sup>, lesquelles obtiennent respectivement 20 % et 48 % des primes.

Les statistiques compilées par le Bureau du surintendant des assurances du Québec entre 1930 et 1960 démontrent la progression significative des institutions canadiennes françaises d'assurance vie, compagnies à capital actions, compagnies mutuelles et sociétés de secours mutuels confondues. Ainsi, les entreprises canadiennes françaises recueillent près de 20 % des primes perçues dans la province à la fin des années 1950, comparativement à 13 % en 1948 et à moins de 5 % en 1938. Si on y ajoute la part de la Sun Life et des quelques autres institutions canadiennes anglaises qui ont leur siège social dans la métropole, on constate que les sociétés québécoises accaparent plus du quart du marché en 1963.

## ■ UN MARCHÉ EN EXPANSION ET UNE PLUS FORTE CONCURRENCE (1960-1984)

Le domaine de l'assurance vie n'échappe pas aux changements sociaux et politiques qui se produisent au Québec après 1960. Mais

il est aussi confronté à des défis particuliers liés à l'évolution de l'économie nord-américaine. À la suite de celles à charte fédérale, les principales compagnies québécoises à capital actions se transforment en mutuelles. Les produits traditionnels font également place à de nouvelles formules de protection de plus en plus souples et variées, et ce, dans le contexte d'une présence accrue de l'État québécois dans le champ de la protection sociale avec l'adoption des lois de l'assurance hospitalisation (S.R. 1964, c. 163) et de l'assurance maladie (1970, c. 37). Enfin, les compagnies éprouvent de plus en plus de difficultés à concurrencer les autres institutions financières, notamment les banques.

## □ La mutualisation

Durant les années 1950, les gouvernements fédéral et provinciaux constatent que des sociétés étrangères mettent la main sur des entreprises «d'importance vitale» pour l'économie du pays. En ce qui concerne plus spécifiquement l'assurance, les menaces sont telles que les pouvoirs publics adoptent diverses mesures pour contrer cette fuite des capitaux vers l'étranger<sup>12</sup>. Il faut souligner qu'après l'acquisition de la Montreal Life par des Britanniques en 1929, aucune autre société étrangère n'avait réussi à prendre le contrôle d'une compagnie canadienne d'assurance, du moins avant le milieu des années 1950<sup>13</sup>. Parmi les principales mesures mises en place par le gouvernement fédéral à la fin des années 1950, la plus importante est sans contredit celle qui autorise des sociétés à fonds social à se transformer en sociétés mutuelles, rendant ainsi les assurés propriétaires de l'entreprise<sup>14</sup>. La Sun Life est la première compagnie à charte canadienne à se prévaloir de cette nouvelle disposition législative en 1958.

Au Québec, le gouvernement unioniste de Maurice Duplessis est également inquiet. Les sociétés d'assurance vie occupent une place importante sur le marché financier. En céder la direction à des investisseurs étrangers risque du même coup d'entraîner la fuite d'une partie importante de l'épargne des Québécois. En mars 1959, les députés adoptent une loi spéciale visant à transformer La Laurentienne en société mutuelle<sup>15</sup>, la soustrayant ainsi à la menace d'une prise de contrôle par des étrangers. L'Industrielle suivra la même voie à la fin des années 1960, alors que les actions de Jean-Louis Lévesque seront convoitées par les Américains.

Peu de chercheurs ont analysé les impacts de la mutualisation des compagnies d'assurance canadiennes et québécoises à fonds social et les intentions sous-jacentes des gestionnaires et actionnaires d'alors. Ardian Gill, un actuaire américain, souligne qu'il



était fréquent, à la fin du 19<sup>e</sup> siècle, de mettre sur pied des compagnies à capital actions pour ensuite les faire racheter à prix fort par les assurés en les mutualisant<sup>16</sup>. Les actionnaires réalisaient ainsi des profits fort appréciables<sup>17</sup>. Grace Tumwine-Mukubwa constate, quant à elle, que la mutualisation confère aux gestionnaires un contrôle effectif des entreprises concernées, et cela, en raison du fait que les assurés en deviennent les propriétaires, mais de manière beaucoup plus diffuse<sup>18</sup>.

Dans une brève analyse de la mutualisation des sociétés à fonds social publiée en 1966, Gérard Parizeau affirme que rien ne laisse croire «que la mutualisation a vidé les sociétés de leurs ressources essentielles [...] que, financièrement, les entreprises ont été grandement affaiblies [et] que, commercialement, l'opération s'est traduite par un retard dans l'expansion des sociétés<sup>19</sup>». Chose certaine, le développement de nouveaux véhicules d'épargne non issus de l'assurance vie, au cours des années 1960 et 1970, aura des impacts importants pour les sociétés canadiennes.

#### □ **De l'assurance temporaire à l'assurance universelle**

Les principales tendances apparues antérieurement dans le marché de l'assurance de personnes se confirment après 1960. L'assurance permanente continue de perdre du terrain au profit de l'assurance temporaire, principalement acquise dans des régimes collectifs. Les produits dérivés de l'assurance vie, soit les rentes de retraite et l'assurance maladie/accident, deviennent, pour leur part, plus populaires. Enfin, de nouveaux produits axés sur l'investissement font leur apparition au début des années 1980.

Les Québécois de la Révolution tranquille considèrent leur assurance vie, d'abord et avant tout, comme un moyen d'assurer la sécurité matérielle de leur famille, d'où la popularité croissante de l'assurance temporaire aux dépens de l'assurance permanente. En effet, le produit est particulièrement bien adapté aux besoins des jeunes familles du *baby-boom* qui recherchent le maximum de protection au coût minimum<sup>20</sup>. L'assurance temporaire est souscrite, le plus souvent, dans le cadre d'un plan collectif négocié par un employeur pour son personnel ou par une association professionnelle, pour ses membres : elle est donc liée aux progrès de la syndicalisation. Elle est aussi utilisée pour servir de garantie dans le remboursement des prêts hypothécaires. En 1974, l'assurance collective représente la moitié du total de l'assurance en vigueur au Québec, contre 47 % aux États-Unis et 55 % au Canada<sup>21</sup>.

De tous les secteurs de l'assurance de personnes, ce sont les rentes viagères qui connaissent la plus forte croissance. Afin d'améliorer leur position dans ce marché, en particulier pour faire face aux caisses de retraite en fiducie, les compagnies à charte fédérale obtiennent, en 1961, une modification à la loi fédérale des sociétés d'assurances. Elles sont désormais autorisées à posséder des fonds distincts où les réserves varient en fonction de la valeur marchande des actifs. Ce changement à la loi leur permet donc d'offrir à leurs clients des rentes variables en plus de celles à revenus fixes vendues jusque-là. Mais une décennie sera nécessaire pour que les compagnies tirent vraiment profit de cette possibilité.

Au cours des années 1960, 75 % des contributions à des rentes sont versées dans des contrats collectifs de retraite privés. Dans un contexte de croissance économique et de réformes sociales, les fonds de pension se multiplient dans les milieux de travail. La mise sur pied, en 1965, du régime des rentes du Québec et l'amélioration du régime des pensions du Canada freinent, pour un temps, l'expansion de ce secteur névralgique. Néanmoins, les rentes collectives et individuelles totalisent près de 20 % des primes perçues par les compagnies d'assurance vie en 1970<sup>22</sup>. Durant la décennie suivante, le montant des souscriptions pour des rentes est multiplié par huit et représente, en 1980, 43 % des revenus des compagnies d'assurance de personnes. L'évolution s'explique par l'engouement de la population pour les régimes enregistrés d'épargne retraite et pour les rentes d'étalement du revenu, à des fins fiscales. Les rentes individuelles comptent pour 60 % des contributions à des régimes de rentes en 1980. Cependant, une diminution est observée après le budget fédéral de 1981, qui supprime les rentes d'étalement et impose les contrats non enregistrés d'épargne retraite.

Du côté de la protection contre la maladie ou les accidents, la croissance est moins spectaculaire : 20 % des primes y sont attribuées en 1960 et 23 % le sont un quart de siècle plus tard. Évidemment, les régimes publics d'assurance hospitalisation et d'assurance maladie restreignent le champ d'activité des compagnies, mais la progression relative de ce secteur témoigne d'un accroissement de la demande pour les produits complémentaires à la protection de base fournie par l'État.

Pour les compagnies d'assurance vie, la récession du début des années 1980 s'avère catastrophique. Les effets combinés de l'inflation et de la flambée des taux d'intérêt favorisent les emprunts sur police et les assurés font appel à la valeur de rachat de leurs contrats pour investir dans des véhicules de placement offrant de meilleurs rendements ou simplement pour faire face à leurs obligations finan-

cières. Dans certains cas, c'est plus du tiers des assurés qui ont recours à ces procédés<sup>23</sup>. Les compagnies se retrouvent souvent avec des contrats qui permettent à leurs titulaires d'emprunter à des taux de 6 % à 10 % au moment où les taux bancaires se situent aux environs de 20 %<sup>24</sup>.

Ce facteur précipite la conversion à des formules plus souples dans une opération de «recyclage des contrats». Au début des années 1980, les compagnies mettent en marché une foule de nouveaux produits qui combinent protection et investissement dans des portefeuilles diversifiés ou dans des dépôts dont les termes sont indexés sur le marché<sup>25</sup>. Amorcé aux États-Unis dans les années 1970, le mouvement vise à ajuster le rendement des fonds placés dans l'assurance vie aux fluctuations à court terme de l'économie. Il est aussi facilité par l'implantation de cette nouvelle technologie qu'est l'informatique. La grande majorité des polices d'assurance vie individuelle souscrites au milieu des années 1980 se distinguent à la fois de l'assurance temporaire et de l'assurance permanente : les principales formules sont les polices à primes variables et les polices universelles<sup>26</sup>.

## **La consolidation des entreprises**

L'industrie québécoise de l'assurance vie se consolide après 1960. Grâce à des hommes qualifiés qui savent tirer profit d'un contexte favorable aux entreprises du Québec, les compagnies accroissent leur part globale du marché. Suivant une tendance nord-américaine, les principales sociétés étendent leurs activités au secteur de l'assurance de dommages. Cette diversification entraîne une expansion territoriale, qui se traduit d'abord par l'achat de compagnies locales, puis de sociétés canadiennes et même étrangères. La Laurentienne se situe à l'avant-garde de ce mouvement.

Sous la direction de Jean-Marie Poitras, qui succède au docteur Tardif à la présidence de La Laurentienne, la petite compagnie fondée à Lévis emménage dans un nouveau siège social situé sur la Grande-Allée, à deux pas de la colline parlementaire; à la fin des années 1970, elle s'est transformée en un véritable holding financier. Le Groupe La Laurentienne voit le jour grâce à une série d'acquisitions, dont celles de La Prévoyance en 1975 et de L'Impériale en 1977. Cette dernière transaction est majeure puisque l'actif de la compagnie, fondée à Toronto en 1896, est alors cinq fois plus important que celui de la compagnie québécoise. Quatre ans plus tard, une loi spéciale sanctionne la fusion des Prévoyants du Canada et de La Laurentienne<sup>27</sup>.

La progression des compagnies d'assurance francophones n'est pas sans affecter les autres compagnies présentes au Québec. Par contre, la Sun Life, la Great West et La Métropolitaine se maintiennent dans le peloton de tête des assureurs de personnes dans la province. D'autres entreprises, pour la plupart ontariennes, accroissent aussi sensiblement leurs parts de marché. Toutes doivent cependant composer avec la nouvelle ferveur nationaliste, qui aboutit à l'élection, en 1976, du Parti québécois.

En effet, dans les années 1970, les critiques à l'endroit des compagnies canadiennes se font plus cinglantes. L'analyse de l'évolution du rapport entre les placements et les revenus de chacune des compagnies au Québec amène certains observateurs à conclure à un exode des primes d'assurance vie vers les autres provinces<sup>28</sup>. Les représentants de l'industrie expliquent la baisse de leurs investissements au Québec après 1970 par le ralentissement de l'économie dans la province, mais reconnaissent qu'un meilleur équilibre est souhaitable. Cette opinion est partagée par les dirigeants des compagnies québécoises qui doivent, elles aussi, investir une partie de leurs réserves dans le reste du pays.

#### □ **Une industrie menacée**

En dépit d'une croissance phénoménale du volume d'épargne mobilisé par les compagnies d'assurance après 1960, celles-ci voient leur pourcentage de l'actif financier total diminuer au profit des autres institutions financières. Le vice-président de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, Marcellin Tremblay, en arrive même à se demander, au début des années 1980, si les compagnies pourront rester des institutions financières comme par le passé ou si leur rôle devra se réduire à celui d'assureurs<sup>29</sup>. Malgré tous les efforts déployés pour élargir leur marché, elles perdent beaucoup de terrain par rapport aux autres institutions financières, comme le démontre le tableau suivant. Ce sont les banques à charte, avec leur vaste réseau de succursales, qui profitent le plus de ce recul des assureurs.

Le phénomène n'est pas particulier au Canada ni même à l'Amérique du Nord. Cependant, ce sont les Américains qui y réagissent les premiers en permettant aux assureurs d'étendre leurs activités aux secteurs connexes pour créer de véritables supermarchés financiers. Le gouvernement du Québec sera le premier du Canada à emboîter le pas en adoptant une loi permettant le décloisonnement des quatre piliers du système financier.

## ÉVOLUTION DE L'ACTIF DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES CANADIENNES EN 1967 ET EN 1982

Institutions financières	1967 (en %)	1982 (en %)
Banques	32,0	37,1
<b>Compagnies d'assurance vie</b>	<b>17,0</b>	<b>8,3</b>
Compagnies de fiducie et de prêt	9,3	9,5
Coopératives d'épargne et de crédit	4,4	6,7
Fonds de pension	10,7	13,1
Autres institutions financières	26,7	25,4

SOURCE : Jean-Marie Bouchard, «La réforme québécoise des institutions financières»,  
*Assurances*, avril 1985, p. 12.

### ■ L'ÈRE DU NÉOLIBÉRALISME (DE 1984 À NOS JOURS)

La politique de décloisonnement adoptée par le gouvernement québécois, en 1984, s'inscrit dans un mouvement encore plus vaste de déréglementation et de privatisation inspiré par le libéralisme radical des gouvernements Reagan (États-Unis) et Thatcher (Grande-Bretagne) et elle sera suivie par le gouvernement fédéral à compter de 1992. Tout en libéralisant les règles imposées aux institutions financières, les gouvernements adoptent des mesures visant à protéger les consommateurs. La levée des barrières entre les différents secteurs financiers offre de nouvelles perspectives de croissance aux assureurs de personnes, mais elle les amène aussi à revoir leur structure mutualiste.

#### Les réformes de la législation

Depuis le début des années 1980, le monde financier canadien et québécois a connu des changements majeurs. La plupart des lois fédérales et provinciales ont été révisées en profondeur, changeant notamment le visage de l'industrie de l'assurance de personnes, alors que les banques ont graduellement absorbé le secteur fiduciaire, tout en faisant des percées importantes du côté des assurances.

C'est le gouvernement du Québec qui est le véritable instigateur de ce vent de changement au pays<sup>30</sup>. Dans un article qui fait le

point sur le dépôt du projet de loi 75 modifiant la *Loi sur les assurances*<sup>31</sup>, Marie-Agnès Thellier souligne l'inquiétude de «certains observateurs canadiens» qui craignent que ce projet ne génère «une explosion des affaires pour les institutions financières québécoises, au détriment de leurs concurrents canadiens, notamment ontariens<sup>32</sup>». Elle ajoute que des compagnies canadiennes à charte fédérale envisageraient même de se transformer en compagnies à charte québécoise. Chose certaine, cette initiative du gouvernement du Québec, qui vise «particulièrement des compagnies qui sont massivement mutuelles ou membres du groupement coopératif<sup>33</sup>», dérange les milieux financiers<sup>34</sup>.

Dans les faits, le projet de loi 75 autorise les compagnies d'assurance à étendre leurs activités à travers des filiales ; plus d'une trentaine d'entre elles pourraient alors se prévaloir de pouvoirs accrus. Mais là ne s'arrêtent pas les intentions du gouvernement québécois, qui prévoit également le dépôt de projets de loi qui étendraient les mêmes pouvoirs et prérogatives aux compagnies mutuelles d'assurances générales, aux compagnies de fiducie, aux compagnies de prêt ainsi qu'aux coopératives d'épargne et de crédit. Bref, le gouvernement du Québec enclenche le processus de décloisonnement pour trois des quatre grands piliers financiers que sont les fiducies, les compagnies d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières ; quant aux banques, qui sont de juridiction fédérale et qui, au dire de plusieurs observateurs, ont joui de traitements de faveur depuis les années 1960<sup>35</sup>, elles seront concernées par une nouvelle loi fédérale en 1991. Entre-temps, la question du décloisonnement est une nouvelle fois à l'ordre du jour à l'Assemblée nationale, alors que le gouvernement dépose deux nouveaux projets de loi, un premier sur les intermédiaires de marché et un second sur les assurances.

Essentiellement, la *Loi sur les intermédiaires de marché* (L.Q., 1989, c. 48), sanctionnée le 22 juin 1989, permet aux intermédiaires de marché (agents et courtiers d'assurance, experts en sinistres et planificateurs financiers) de bénéficier des avantages du décloisonnement des institutions financières<sup>36</sup>. Elle crée le Conseil des assurances de personnes et le Conseil des assurances de dommages, qui ont pour mission d'assurer la protection du public<sup>37</sup>. Pour sa part, la *Loi modifiant la Loi sur les assurances et d'autres dispositions législatives* (L.Q., 1990, c. 86), sanctionnée le 20 décembre 1990, a pour objectif de libéraliser davantage les liens commerciaux et les pouvoirs en matière de placements des compagnies d'assurance du Québec. Elle introduit également de nouvelles mesures destinées à assurer une meilleure protection aux consommateurs.

Du côté fédéral, c'est en septembre 1990 que le ministre d'État aux Finances, Gilles Loiseleur, dévoile deux documents importants sur les institutions financières canadiennes. Le premier concerne un projet de loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, alors que le deuxième donne un aperçu des diverses propositions législatives relatives aux banques et aux compagnies d'assurance.

Dans les mois qui suivent, le gouvernement procède à la révision des lois fédérales sur les institutions financières ; celles-ci sont finalement mises à jour en 1992. Plusieurs modifications d'ordre réglementaire et de nouvelles dispositions sur l'administration des sociétés visent notamment à améliorer la protection des consommateurs et à stimuler la concurrence en élargissant notamment la gamme des services offerts par les institutions financières<sup>38</sup>. En ce qui concerne les assurances de personnes, il s'agit du remaniement le plus important du cadre légal depuis 60 ans et il aura des répercussions majeures sur les lois et règlements provinciaux<sup>39</sup>. Ces changements s'inscrivent dans cette volonté du gouvernement fédéral – aidée en cela par les pressions sans cesse croissantes des milieux financiers canadiens – de réformer de façon importante les institutions financières.

Depuis la libéralisation de la loi fédérale, en 1992, les banques canadiennes ont réussi à s'emparer des principales sociétés de fiducie du pays. Grâce à leurs importantes ressources financières, et ayant profité précédemment des assouplissements aux législations du Québec et de l'Ontario régissant le courtage des valeurs mobilières, elles ont pris le contrôle de ce secteur fortement ébranlé par la récession du début des années 1990<sup>40</sup>. La loi de 1992 a également permis aux institutions bancaires de mettre sur pied des filiales en assurance de dommages matériels (IARD) et en assurance de personnes. Dans ce dernier cas, cependant, elles n'ont pas été autorisées à utiliser leurs succursales pour vendre tous les produits d'assurance de personnes et ont été limitées à certains produits spécifiques comme l'assurance sur les prêts personnels, l'assurance hypothécaire et l'assurance voyage. Les grandes banques n'ont pas réussi par la suite à convaincre le ministre des Finances d'élargir ces pouvoirs et de leur permettre la vente d'une plus grande gamme de produits dans leurs succursales<sup>41</sup>.

## Du décloisonnement à la démutualisation

En permettant aux compagnies d'assurance à charte québécoise d'étendre leurs activités aux secteurs de l'épargne et du crédit, de la fiducie et du courtage en valeurs mobilières, la *Loi modifiant la Loi sur les assurances et d'autres dispositions* (1984, c. 22) leur

confère un net avantage dans la bataille que se livrent les diverses institutions financières pour gérer l'épargne des citoyens. Cela est d'autant plus important que ces compagnies, pour la plupart des mutuelles, sont de taille inférieure à celle de leurs principales concurrentes canadiennes. Les mutuelles québécoises d'assurance de personnes font preuve de beaucoup de dynamisme durant les années 1985-1990, mais elles sont durement touchées par la récession économique du début de la décennie suivante.

Les changements apportés à la Loi sur les assurances placent le Québec à l'avant-garde au Canada en matière de décloisonnement. Ils s'inscrivent dans la philosophie du «Québec inc.» qui inspire plusieurs interventions du gouvernement québécois en matière d'économie à partir des années 1960. Les principales mutuelles d'assurance de personnes qui détiennent une charte québécoise se transforment en de véritables conglomerats financiers en étendant leurs activités, par l'intermédiaire de filiales, aux secteurs bancaire, fiduciaire et du courtage en valeurs mobilières. C'est encore une fois La Laurentienne, dirigée par l'ex-ministre des Affaires sociales du Québec Claude Castonguay, qui mène le bal.

Malgré une croissance très impressionnante des actifs des principales compagnies d'assurance québécoises, la stratégie basée sur l'acquisition de filiales et sur la diversification des activités ne donne pas les résultats espérés en terme de rentabilité. Les grandes entreprises comme La Laurentienne et L'Industrielle-Alliance parviennent à renforcer leurs positions sur les marchés canadiens et américains, mais les effets de synergie ne se produisent pas. La crise immobilière qui affecte les économies occidentales après 1990 fait ressortir la faiblesse de la capitalisation des mutuelles. Bien que ce problème ne soit pas particulier au Québec, ce sont les entreprises québécoises qui y sont confrontées les premières au Canada.

La récession économique, qui entraîne la faillite des Coopérants<sup>42</sup> en 1992, oblige les dirigeants des compagnies d'assurance du Québec à revoir leurs stratégies de développement. Aux yeux de la plupart des observateurs, y compris de l'Inspecteur général des institutions financières, les difficultés rencontrées par les principales compagnies à charte québécoise sont attribuables à la faiblesse de leur capitalisation, ce qui pose le problème de leur statut de mutuelles. Sans aller jusqu'à leur démutualisation complète, le gouvernement québécois donne néanmoins aux entreprises la possibilité d'avoir accès au capital actions pour financer leurs opérations en transférant la gestion à des corporations mutuelles. Au terme de ces années difficiles, la plupart des mutuelles décident de liquider certains actifs pour éviter le pire. C'est ainsi que les banques pourront mettre la main sur les sociétés de fiducie.



Par la suite, plusieurs compagnies procèdent à des fusions pour consolider leur situation et accroître leurs parts de marché. En août 2001, le secteur de l'assurance de personnes comptait 117 entreprises, dont 107 sociétés par actions et 10 sociétés mutuelles. Par rapport aux données de 1990, où 169 sociétés étaient dénombrées, il s'agit d'une baisse de plus de 30 %<sup>43</sup>. Par exemple, au cours de cette période, la Great West a acquis la London Life, remportant ainsi une victoire sur la Banque Royale, qui convoitait elle aussi l'entreprise<sup>44</sup>, alors que la compagnie Canada-Vie et la Mutuelle du Canada ont acheté respectivement la société saskatchewanaise Crown Vie et La Métropolitaine<sup>45</sup>. Du côté du Québec, c'est l'Assurance vie Desjardins qui retient surtout l'attention en procédant à l'acquisition de La Laurentienne, en 1994. La fusion avec L'Impériale, en décembre 2001, a donné naissance à Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie qui demeure le premier assureur de personnes au Québec.

Ce phénomène de concentration découle du décloisonnement et de la déréglementation des services financiers et de la formation d'espaces économiques continentaux au cours des quinze dernières années. Une étude du ministère des Finances du Canada souligne également que l'activité de consolidation a surtout visé les assureurs étrangers qui ont vendu leurs entreprises à des sociétés d'assurance canadiennes<sup>46</sup>. Même s'il semble moins accentué que dans d'autres secteurs de l'économie, le mouvement de consolidation est en train de modifier en profondeur le portrait de cette industrie plus que centenaire. Ainsi, au Québec, les dix plus importantes compagnies se partagent à l'heure actuelle près de 70 % des primes perçues, alors qu'elles n'en recueillaient que 49,5 % en 1984.

Depuis la fin des années 1990, de nouvelles règles du jeu ont entraîné une seconde vague de démutualisation, à l'échelle du Canada cette fois. La Canada-Vie, Clarica, la Financière Manuvie et la Sun Life, toutes des compagnies à charte fédérale, ainsi que L'Industrielle-Alliance, qui avait déjà écarté cette transformation en 1989, sont devenues des sociétés à capital actions au cours des dernières années. Il en est de même des sociétés américaines La Métropolitaine et La Prudentielle d'Amérique, très présentes au Québec. Les compagnies mutuelles du pays ont recours à ce moyen, qui leur facilite l'accès au capital, pour assurer leur expansion.

Les compagnies d'assurance comptent également sur leurs réseaux de distribution pour faire face à la concurrence des autres institutions financières. Les intermédiaires de marché, qu'ils soient des agents exclusifs ou des courtiers, continuent de jouer un rôle clef dans l'industrie de l'assurance. D'autres moyens pour rejoindre

les clients sont apparus au cours des dernières années avec le perfectionnement des moyens de communication, mais ils n'ont pas fait disparaître les réseaux de distribution traditionnels. En 2000, le Québec compte 2 231 cabinets, 20 sociétés autonomes et 3 799 représentants autonomes spécialisés en assurance de personnes, ce qui représente près de 11 600 personnes certifiées dans cette seule discipline<sup>47</sup>. Les compagnies s'entendent pour affirmer que le rôle de l'intermédiaire ne se réduit pas à vendre des produits d'assurance, mais plutôt à offrir aux clients des conseils en matière de planification financière et successorale. Et les programmes de formation reflètent cette réalité<sup>48</sup>.

## ■ EN GUISE DE CONCLUSION : LES DÉFIS À VENIR

En ce début du troisième millénaire, l'industrie de l'assurance de personnes est plus que jamais confrontée à des défis de taille. À la démutualisation, à la consolidation des entreprises et à l'arrivée de nouveaux concurrents, s'ajouteront des changements au cadre législatif et réglementaire – le gouvernement du Québec projette une nouvelle réforme de la *Loi sur les assurances* – qui risquent d'affecter l'ensemble des institutions financières. Mais les assureurs devront relever deux autres grands défis : l'évolution de la technologie et du commerce électronique et le vieillissement de la population.

Les développements technologiques, en commençant par la distribution des services financiers par Internet, auront une incidence majeure sur le comportement des consommateurs à l'égard des produits financiers. Internet influence déjà les divers aspects du secteur financier tout en contribuant à l'accélération de la mondialisation des marchés financiers. Ainsi, les consommateurs ont un accès direct aux produits d'assurance offerts par les sociétés canadiennes, mais également étrangères. Ils disposent d'une multitude de sources d'information qui leur permettent dorénavant d'évaluer, de comparer et de choisir les produits financiers (assurance vie, rentes, placements, etc.). En contrepartie, ces mêmes technologies permettent aux institutions financières de mieux connaître leur clientèle, de développer des stratégies de marketing, de diffuser à grande échelle leurs produits et services et d'améliorer leur position concurrentielle.

Un autre défi majeur concerne l'évolution démographique de la population québécoise et nord-américaine. Les *baby-boomers*

vieillissent et veulent s'assurer d'un revenu de retraite suffisant, ce qui les porte tout naturellement vers les rentes. Les produits plus classiques, comme l'assurance vie et l'assurance accident, risquent de subir les contrecoups de cette évolution démographique. D'autres répercussions sont également à prévoir, comme celle d'une demande croissante pour des produits de santé, demande découlant notamment de l'adoption éventuelle et fort discutée actuellement d'un système de partenariat public/privé.

Compte tenu des enjeux et des défis à venir, l'industrie de l'assurance de personnes poursuivra le mouvement de démutualisation et de regroupement des entreprises<sup>49</sup>, alors que les sociétés d'assurance de plus petite envergure, pour survivre, devront développer des marchés spécifiques et spécialisés.

## □ Notes

1. Jocelyn Fournier, *100 ans de respect mutuel (1889-1989)*, Drummondville, L'Union-Vie, 1989, p. 201.
2. Gérard Parizeau, «L'assurance sur la vie au sortir de la crise», *Assurances*, juillet 1936, p. 92.
3. *Idem*, «Faits d'actualité», *Assurances*, janvier 1962, p. 226.
4. Pierre Godin, *La Laurentienne*, Montréal, Québec/Amérique, 1988, p. 51, 57-58.
5. *Ibid.*, p. 91.
6. La Solidarité absorbe l'Union Saint-Joseph de Saint-Roch en 1959.
7. L'Assurance vie Desjardins est une compagnie mutuelle.
8. Godin, *op. cit.*, p. 169-170, 199-200. Castonguay a cependant travaillé à L'Industrielle au moment de ses études.
9. Jacques Lamarche, «Dix ans d'assurance nous rassurent», *Tradition et progrès*, hiver 1961, p. 14-16.
10. Les deux plus importantes sont L'Assurance vie Desjardins et L'Alliance.
11. La Société des artisans domine très largement ce groupe.
12. Entre 1955 et 1960, sept sociétés canadiennes d'assurance vie sont acquises par des sociétés étrangères : quatre tombent sous le contrôle des Américains (la Western Life, la Dominion Life, la National Life et la Excelsior Life), alors que la Continental Life et la Fidelity Life sont respectivement acquises par des Suisses et des Hollandais. Voir Gérard Parizeau, «La mutualisation des sociétés à fonds social et le plafonnement des capitaux étrangers en assurance sur la vie», *Assurances*, juillet 1966, p. 80.
13. *Ibid.*, p. 80.
14. Une autre mesure adoptée par le gouvernement fédéral en 1964 fut celle de limiter la part des capitaux étrangers dans les sociétés canadiennes, soit à 10 % du capital actions par individu résidant à l'étranger, et ce, jusqu'à concurrence de 25 % du capital actions total de l'entreprise concernée.
15. Loi privée n° 288, 7-8 Elizabeth II, c. 185.
16. Ardian Gill, «Mutual Insurers' Capital Crunch : Self-caused, Self-cured», *Contingencies*, novembre-décembre 1989, p. 26-30. Cité par Denis Moffet, «Réflexions sur la

problématique du financement des compagnies mutuelles d'assurance», Mémoire présenté à l'Assemblée nationale du Québec dans le cadre des consultations sur le financement des compagnies mutuelles d'assurance du Québec, 12 mars 1991, p. 4.

17. Les mêmes questions se poseront également en 1998, alors qu'un «nouveau» mouvement de démutualisation se généralisera au Canada. Selon la journaliste Hélène Baril, un professeur de l'Université Laval, Jean-Marie Gagnon, a sa «propre théorie» : «Il croit que les rémunérations plantureuses que se donnent les banquiers avec leurs options d'achat d'actions constituent un incitatif puissant pour les dirigeants des entreprises mutuelles à se transformer en sociétés à capital actions. L'argument de l'appât du gain vaut aussi pour les mutualistes, à qui la démutualisation donne l'occasion d'encaisser leur investissement». Hélène Baril, «Une espèce en voie de disparition : les mutuelles», *Le Soleil*, 7 février 1998.

18. Grace Tumwine-Mukubwa, *A History of Regulation of Life Insurance in Canada, 1868-1976*, Thèse de maîtrise (droit), Université York, 1977, p. 89-90.

19. Parizeau, «La mutualisation des sociétés à fonds social et le plafonnement des capitaux étrangers en assurance sur la vie», *loc. cit.*, p. 89.

20. Les tarifs de l'assurance temporaire reflètent beaucoup mieux la décroissance de la probabilité de mort révélée par les nouvelles tables de mortalité. Voir Jean Dalpé, «L'assurance vie à la croisée des chemins», *Assurances*, janvier 1976, p. 283.

21. Jean Labrecque, «Caractéristiques de l'assurance vie au Québec», *Le banquier & revue I.B.C.*, 3<sup>e</sup> année, n<sup>o</sup> 6, 1976, p. 61.

22. *Ibid.* Ces données n'incluent pas les sociétés de secours mutuels.

23. «L'Assurance vie devrait se stabiliser dans la décennie qui vient», *Finance*, 18 avril 1983, p. 20.

24. François Roberge, «Assurance vie – Les nouveaux géants sont québécois», *Finance*, 25 mai 1981, p. 21.

25. *Idem*, «L'année du 'grand branle-bas' face aux 'supermarchés financiers'», *Finance*, 14 mai 1984, p. 22.

26. L'assurance universelle a été introduite aux États-Unis par la E.F. Hutton Life Insurance Company, filiale d'une maison de courtage. Au Canada, la Dominion Life Assurance Company et la Occidental Life Insurance Company emboîtent le pas à l'automne de 1982. Mark Vitten, «Sun Life at the Crossroads», *Canadian Journal of Life Insurance*, juin 1983, p. 18.

27. Claude Perrier, «Les mutuelles d'assurance vie, c'est du big business...», *Le Devoir économique*, septembre 1986, p. 36.

28. Michel Nadeau, «L'exode des primes d'assurance vie. Le Québec a perdu \$1 milliard en six ans», *Le Devoir*, 29 mars 1977, p. 20.

29. Marcellin Tremblay, «Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières ?», *Assurances*, avril 1982, p. 59. Pour un bilan intéressant de l'évolution de l'assurance vie au cours des années 1970 et du début des années 1980, voir Jean-Marie Poitras, «Évolution et perspectives de l'assurance vie», *Assurances*, janvier 1983, p. 371-379. Pour les années 1980, consulter R. A. Rickard, «The Life Insurance Business in the 1980s and 1990s», *Canadian Journal of Life Insurance*, vol. 9, n<sup>o</sup> 51, 1990, p. 16-20.

30. Voir l'intéressant article de Monique Dumont, «Le décloisonnement des services financiers», *Assurances*, octobre 1984, p. 363-365.

31. *Loi modifiant la Loi sur les assurances et d'autres dispositions législatives : Projet de Loi 75* (1984, c. 22), sanctionné le 20 juin 1984.

32. Marie-Agnès Thellier, «Assurances : certains observateurs canadiens sont inquiets. Le projet de loi 75 pourra générer une explosion des affaires pour les institutions financières québécoises», *Le Devoir*, 21 avril 1984, p. 15. Voir aussi Jean-Marie Bouchard, «La réforme québécoise des institutions financières», *Assurances*, avril 1985, p. 7-18.

33. En Ontario, un comité d'étude sur le fonctionnement et l'organisation des services financiers ontariens est créé en juin 1984 (*Interim Report of the Ontario task force on financial institutions*, janvier 1985), alors que le gouvernement fédéral dépose, en avril 1985, son *Livre vert sur la réglementation des institutions financières au Canada* qui propose «une plus grande souplesse dans les modalités d'organisation des institutions. Voir Bouchard, «La réforme québécoise...», *loc. cit.*, avril 1985, p. 11.

34. Monique Dumont, «Un pas de plus vers le décloisonnement des institutions financières au Canada», *Assurances*, juillet 1985, p. 198-203. Voir également Craig Brown, «Restructuring the Insurance Act : The First Step to Insurance Law Reform in Canada», *Canadian Business Law Journal*, vol. 10, 1985, p. 386-408.

35. Les «nouveaux» pouvoirs qui ont été conférés aux banques avant 1992 concernent, entre autres, les prêts hypothécaires (1967) et l'élimination des plafonds sur les taux d'intérêt (1968), la propriété de filiales de crédit-bail et de filiales d'affacturage (1980), de filiales de courtage en valeur mobilières (1987) et, enfin, de fiducie et de filiales d'assurance (1992). Voir le mémoire de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes inc. (ACCAP), «Révision de 1997 des lois fédérales sur les institutions financières», *Assurances*, octobre 1995, p. 387. Pour une opinion différente qui fait plutôt état d'une perte de terrain «non négligeable» et d'un «déclin des banques dans l'intermédiation financière» au Canada depuis 1967, et ce au profit des caisses populaires, d'épargne et de crédit notamment, consulter l'article de la Banque Nationale du Canada dans la *Revue économique* du 1<sup>er</sup> trimestre de 1985.

36. Le ministre responsable souligne que cette loi est «la troisième pièce maîtresse d'une trilogie», soit la loi sur les sociétés de fiducie (1987), la loi sur les caisses d'épargne et de crédit (1988) et la loi sur les intermédiaires de marché (1989).

37. Ces organismes doivent également déterminer les normes de formation minimale et les conditions d'exercice de l'activité des intermédiaires de marché dans le domaine de l'assurance.

38. Pour en apprendre plus sur ces modifications et dispositions de la réforme de 1992 et de celles à venir en 1997, voir le mémoire de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes inc. (ACCAP), *loc. cit.*, p. 371-402.

39. *Ibid.*, p. 375.

40. Duncan McDowall, *Banque Royale. Au cœur de l'action*, traduit de l'anglais par Gilles Gamas, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1993, p. 474.

41. «Malgré les demandes répétées, les banques ne pourront pas vendre d'assurance ni offrir des locations d'auto, a décidé M. Martin dans sa réforme du secteur des services financiers canadiens, présentée hier. [...] Même si les conclusions du groupe de travail MacKay, dont s'est inspirée la réforme annoncée hier, appuyaient l'arrivée de la vente d'assurance dans les banques et les locations d'auto, M. Martin justifie sa décision en soutenant que le moment n'était pas bien choisi pour s'engager dans cette voie». Voir Jules Richer, «Martin serre la vis aux banques. Pas de location d'autos ni de vente d'assurance», *Le Soleil*, 26 juin 1999, p. B 1 et B 2.

42. L'entreprise est issue de la fusion de la Société des artisans et de l'ancienne Mutuelle-vie de l'UCC.

43. Canada, ministère des Finances du Canada, *L'industrie canadienne des assureurs de personnes*, Ottawa, août 2001. Document disponible sur le site Internet suivant : [http://www.fin.gc.ca/toctf/2001/health\\_f.html](http://www.fin.gc.ca/toctf/2001/health_f.html).

44. Baril, «Une espèce en voie de disparition : les mutuelles», *loc. cit.*

45. Maurice Jannard, «Canada-Vie achète CrownVie», *La Presse*, 27 mai 1998, p. D 1 ; la Presse canadienne (PC), «La Mutuelle et La Métropolitaine entendent se fusionner», *La Presse*, 3 novembre 1998, p. C 12.

46. Canada, ministère des Finances du Canada, *L'industrie canadienne des assureurs...*, *op. cit.*

47. Québec, Bureau des services financiers, *Rapport annuel 2000*, Québec, Le Bureau, p. 27-28.

48. Alain Thériault, «Un nouveau programme de formation pour les A.V.A.», *Le Journal de l'assurance*, avril 1999, p. 16.

49. En 1999, le ministre des Finances du Canada imposait un moratoire de deux ans interdisant toute transaction aux compagnies nouvellement démutualisées. Ayant pris fin en décembre 2001, nul doute que «la course au mariage», pour paraphraser le président de Desjardins Sécurité financière, monsieur François Joly, reprendra de plus belle et que «tous les acteurs importants de cette industrie sont autant de prétendants». Discours au déjeuner-causerie du Club des actuaires de Québec de François Joly, 26 septembre 2001. Document disponible sur le site Internet suivant :<http://www.desjardinssecuritefinanciere.com/vnf/Content/b/bCorplInfo10.asp>. Clarica et la Financière Sun Life ont déjà annoncé la conclusion d'une entente visant à regrouper leurs activités.