

De quelques aspects de l'assurance au Canada

Gérard Parizeau

Volume 33, numéro 3, 1965

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103550ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103550ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1965). De quelques aspects de l'assurance au Canada. *Assurances*, 33(3), 153–195. <https://doi.org/10.7202/1103550ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire
et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$3.00
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya,
Pierre Beaudry.

Administration :
Ch. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

153

33e année

Montréal, Octobre 1965

No 3

De quelques aspects de l'assurance au Canada ¹

par

GÉRARD PARIZEAU

En dehors de l'assurance maritime, dont on possède quelques traces au XVIIIe siècle, le régime français ne semble pas avoir connu l'assurance.² Les immeubles brûlaient³; on les reconstruisait là ou ailleurs, sans même songer à se plaindre du mauvais sort, avec cet extraordinaire courage des pionniers ou cette résignation de gens qui avaient connu d'autres plaies: l'Iroquois, par exemple, guerrier astucieux et féroce qui, pendant longtemps, avait décimé la colonie. Il y a à ce sujet un bien curieux ouvrage d'un Canadien, paru à Paris vers

¹ Texte ayant servi de base au travail présenté au "Rendez-vous de septembre" à Monte Carlo, en septembre 1965.

² L'aurait-il pu d'ailleurs, puisque en France métropolitaine l'assurance commençait à peine d'exister au moment où l'Angleterre s'empara de la colonie.

³ Ainsi, en 1721, la moitié de Montréal est détruite par le feu.

la fin du XVIIIe siècle.¹ Pierre Boucher y raconte ce qu'était la vie en Nouvelle-France, vulgairement dite Canada, comme il l'écrit. Ecoutez ce qu'il en disait :

154

“Les Iroquois nos Ennemis, qui nous tiennent referrez de fi prés, qu'ils nous empeschent de jouyr des commoditez du Pays: on ne peut aller à la chaffe, ny à la pefche, qu'en crainte d'estre tué, ou pris de ces coquins-là: & mefme on ne peut labourer les champs, & encore bien moins faire les foins, qu'en continuelle rifque: car ils dreffent des embuscades de tous coftez, & il ne faut qu'un petit buiffon pour mettre fix ou fept de ces barbares à l'abry, ou pour mieux dire à l'afuft, qui se jettent fur vous à l'improuifte, foit que vous foyez à vôtre trauail, ou que vous y alliez”.



Dans le domaine qui nous occupe, on garde trace d'un document intéressant, qui remonte au début du régime anglais. Ignoré du siège social jusqu'à tout récemment semble-t-il, le prospectus de la Phoenix de Londres indique les conditions auxquelles l'assurance contre l'incendie était acceptée dans toute l'Amérique du Nord vers 1790. A cinq mille kilomètres d'Amérique, il paraissait très simple de fixer un tarif unique pour ce territoire immense, où les Blancs n'habitaient encore que le pays situé en bordure de l'Océan ou des rives du Saint-Laurent. Quant à l'assurance sur la vie, elle n'a guère existé au Canada qu'à partir de la fin de la première partie du XIXe siècle.²

C'est de là qu'on est parti pour fonder ce commerce de l'assurance qui joue, au Canada, un rôle très important dans la vie économique du pays: rôle tenu en très grande partie

¹ Histoire véritable et naturelle des mœurs et productions du pays de la Nouvelle-France vulgairement dite le Canada. P. 150.

² Les premiers chiffres officiels remontent à 1875. A ce moment-là, l'assurance en vigueur n'est que de 85 millions de dollars.

par l'initiative privée, que l'Etat surveille, contrôle, régite avec l'attention du bon père de famille qui craint les écarts de son pantagruélique rejeton.

Deux choses frappent celui qui étudie l'aspect actuel de l'assurance au Canada. D'abord, la distinction très nette que l'Etat fait entre les assurances de choses et de responsabilité, d'une part, et l'assurance des personnes de l'autre. La statistique officielle les connaît sous la double appellation d'assurance-vie et d'assurance autre que vie.¹ Puis, la division également très tranchée des zones d'influence qui régissent le marché. Si, en assurance sur la vie, les affaires sont détenues à près de 70 pour cent par des capitaux canadiens, en assurance autre que vie, ceux-ci n'ont guère que vingt-quatre pour cent des primes souscrites.

155

Si vous le voulez bien, c'est dans cet ordre que nous étudierons le sujet. Et d'abord l'assurance sur la vie.

A la fin de 1963, les capitaux assurés étaient au Canada d'environ 60 milliards de dollars,² alors qu'ils étaient de 53 milliards en Grande-Bretagne,³ de 32 milliards au Japon, de 16 milliards en France et de 23 milliards en Allemagne de l'Ouest: ⁴ pays dont la population est du double ou même du quadruple de celle du Canada. Je laisse de côté les Etats-Unis à dessein, parce que tout y est colossal. Malgré tout, compte tenu des populations comparées, le chiffre d'assurance par tête y est un peu inférieur à celui du Canada. Je pense que c'est un fait qu'il est intéressant de signaler.

¹ Ou encore, d'assurance incendie et accidents (*fire and casualty*); le mot *casualty* comprenant tout ce qui n'est pas assurances *incendie, maritime* ou *vie*. Il y a là un autre terme auquel en Amérique on donne un sens particulier, différent de celui qu'on lui accorde en Angleterre.

² Et de 66 milliards à la fin de 1964.

³ En 1962.

⁴ Canadian Life Insurance Facts, 1964. Source: Institute of Life Insurance et Canadian Life Officers Association.

Que s'est-il passé pour que l'assurance sur la vie ait pris dans notre pays une telle importance ? Il y a plusieurs explications. D'abord, le revenu moyen de la population,¹ ses habitudes et son train de vie, puis la facilité avec laquelle les gens dépensent un argent facilement gagné depuis une vingtaine d'années. A cela s'ajoutent les méthodes de propagande, de production et de technique des sociétés, ainsi que la sécurité financière qu'apportent aux capitaux des entreprises qui n'ont connu dans le pays ni les destructions terribles de la guerre, ni l'inflation galopante, ni les bouleversements économiques qui ont accompagné en Europe le flux et le reflux des armées, les bombardements massifs et leur cortège de misères physiques et morales. Si l'inflation a réduit de moitié environ, la valeur de la monnaie en Amérique, les gens ont encore confiance dans ces grandes sociétés aux immeubles cossus, monumentaux. Et si ceux qui, il y a vingt ans, ont souscrit des dollars à cent cents savent que leurs héritiers ne les utiliseraient actuellement qu'à cinquante cents, ils comblent la différence avec des assurances supplémentaires sans trop rechigner. Grâce encore une fois, aux méthodes de propagande et de production employées, à une remarquable adaptation aux besoins du client et, il faut l'admettre, à des méthodes de règlement rapides et peu compliquées, les assureurs ont convaincu le public dans un pays où on achète presque tout à crédit — de l'ameublement à l'automobile et des appareils ménagers à la maison — que l'assurance est la meilleure manière de mettre sa famille à l'abri et de payer les emprunts contractés avant son décès. C'est ainsi qu'une des premières choses que les jeunes font en se mariant, après avoir acheté le lit conjugal, c'est d'assurer la vie du futur chef de famille afin que l'épouse ait les ressources voulues au cas où ce dernier mourrait prématurément.

¹ Il est très élevé, puisque il est de quelque quatre-vingts dollars par semaine en moyenne dans l'industrie manufacturière. *Annuaire Statistique du Canada.*

Il y a dans un livre sur la réassurance, publié il y a quelques années par Sterling Offices Limited sous la signature de monsieur C. E. Golding, un quatrain bien amusant qui remonte au XVIIIe siècle je crois. Le voici :

*“Come all ye gen’rous husbands with your wives
 “Insure round sums on your precarious lives,
 “That to your comfot when you’re dead and rotten
 “Your widows may be rich when you’re forgotten.”*

157

C’est-à-dire, maris complaisants, souscrivez de l’assurance sur votre vie, afin que vos veuves puissent mener une joyeuse existence après votre mort.

Si l’intention n’est pas la même, les jeunes maris canadiens n’hésitent pas à employer une part importante de leur revenu à mettre leur famille à l’abri.¹ De son côté, l’assurance collective² apporte à la famille la continuité du salaire de l’employé pendant six mois au moins après sa mort, à un coût bien moindre que la traditionnelle et coûteuse assurance populaire. Au point de vue social, il y a là une réalisation assez remarquable, je pense. Une bien curieuse enquête sur la situation ouvrière au Canada, vers 1888,³ permet de constater le chemin parcouru, depuis l’époque, où en Angleterre, Karl Marx écrivait ses diatribes contre le monde capitaliste d’alors.

Au Canada, l’assurance correspond donc à un besoin de sécurité dans une société qui, dans l’ensemble, vit au-dessus de ses moyens immédiats. Par une propagande très bien faite et par l’insistance de producteurs, qui allient le sens de la vente à la connaissance du sujet et du jeu des impôts suc-

¹ On estime que trois familles sur quatre sont assurées au Canada, avec une assurance moyenne d’un peu plus de \$14,000. dans les provinces d’Ontario et de Québec, les plus peuplées et les plus riches. Canadian Life Insurance Facts, 1964, p. 6.

² L’assurance collective atteignait, au Canada, 20 milliards de dollars à la fin de 1963 ou un tiers environ de l’assurance-vie en vigueur. Idem, p. 7.

³ Commission Royale sur les Relations du Capital et du Travail au Canada.

cessoraux — on est parvenu à orienter une bonne partie de l'épargne individuelle vers l'assurance-vie.¹ C'est ainsi que, de 1945 à 1963, l'assurance en vigueur est passée de dix milliards environ à soixante milliards de dollars. A ce sujet, il faut signaler, me semble-t-il, l'importance de l'assurance dans l'économie individuelle au Canada et, par voie de conséquence, le lien qui unit l'assurance sur la vie au maintien des prix et à la lutte contre l'inflation. Il faut souligner aussi l'importance de l'assurance dans la vie économique du pays: le rapport de l'assurance-vie en vigueur au revenu national n'était-il pas, en effet, de 181 pour cent au Canada, contre 149 aux États-Unis, 78 en Grande-Bretagne et 75 en Suède en 1963 ?² Cela explique en partie, je pense, la sévérité du contrôle exercé par le gouvernement, dont il sera question plus loin. Un actif de dix milliards de dollars ne justifie-t-il pas une intervention directe de l'État tant au point de vue financier que social ? Nous y reviendrons. Pour l'instant, je voudrais vous signaler quelques aspects particuliers de la technique en assurance sur la vie.

Et d'abord, l'influence américaine qui s'exerce dans ce domaine au Canada. Elle se manifeste par l'importance des entreprises: mastodontes comme la New York Life, la Metropolitan, la Prudential of America, bien connue par le rocher de Gibraltar dont elle orne sa réclame. Au point, qu'un jour une femme aimable et bien vêtue, mais un peu sottre, s'est écriée devant moi en apercevant le Roc: "Il est exactement comme dans les annonces de la Prudential à la télévision". N'est-ce pas un triomphe de la publicité que de s'approprier ainsi un roc qui, pendant des siècles, a été le symbole de la puissance militaire de l'Angleterre ? Même si maintenant il

¹ Les primes d'assurance sur la vie et de rentes viagères représentaient 3.86 pour cent du revenu individuel en 1963 (impôt sur le revenu déduit) après avoir atteint jusqu'à 7.99 pour cent en 1933. Canadian Life Insurance Facts, 1964. P. 18.

² Canadian Life Insurance Facts, 1964. P. 26. Source: Institute of Life Insurance.

n'est plus guère connu que par ses singes, ses cottages très "old England", ses pelouses, ses clubs, ses marchands indiens de pacotille et la grandeur du paysage qu'on découvre face aux colonnes d'Hercule.

Fait à indiquer, malgré sa puissance financière, l'assurance américaine n'a mis la main jusqu'ici que sur 26 pour cent environ de l'assurance-vie en vigueur au Canada, alors que les entreprises canadiennes en gardent près de soixante-dix pour cent et les sociétés européennes un peu plus de 4 pour cent.¹ Et cela sans mesures gouvernementales particulières. Comment expliquer ce fait? Je pense qu'il y a tout simplement une question d'organisation interne et de vente, d'orientation des placements, d'usage de tables de mortalité mieux adaptées au marché et d'une bonne utilisation de la réassurance. Si l'on trouve encore certaines sociétés qui ont utilisé les British Offices Tables² et celles de l'Institute of Actuaries of Great Britain, il y a longtemps qu'on leur a substitué, dans l'ensemble, les tables canadiennes ou américaines les plus récentes, dont les indications ont permis d'établir des tarifs concurrentiels.³ Les capitaux accumulés

¹ Ces chiffres tiennent compte des affaires traitées par les sociétés fédérales et provinciales.

² A titre d'exemple, voici deux cas tirés du Rapport du Surintendant des Assurances de 1963: les sociétés A et B et la répartition de leurs affaires suivant les tables. L'une avait des réserves d'un peu plus de deux milliards de dollars et l'autre de 609 millions à la fin de 1963.

	Table	Taux de calcul	% des réserves ainsi calculées
<u>A</u>	Om ⁵	3½%	4.4
	Om ⁵	3 %	25.8
	1941 CSO	3 %	3.3
	1941 CSO	2½%	26.5
	CM (5)	3 %	27.4
<u>B</u>	CM (5)	2½%	9.9
	OM (5)	3 %	9.1
	A 1924-29	2½%	27.8

³ On peut imaginer quels résultats favorables devaient laisser à l'assureur des tables aussi peu adaptées aux conditions démographiques indigènes. Ainsi, cependant, la concurrence devenait possible pour les sociétés qui adoptaient des tables plus récentes.

par les sociétés canadiennes n'ont pas l'importance des énormes disponibilités américaines, mais par une heureuse combinaison d'obligations, d'actions et surtout de prêts hypothécaires,¹ on est parvenu à obtenir des rendements dépassant substantiellement ceux des sociétés américaines.² Ainsi, on a pu entrer en lutte contre celles-ci, même si on n'a guère eu recours aux actions ordinaires ou aux placements immobiliers dont les sociétés européennes font un usage très avantageux. Si elles l'avaient fait davantage, les sociétés canadiennes auraient pu prendre une part beaucoup plus grande à l'extraordinaire essor du pays.³ Si elles ne l'ont pas fait, c'est, je pense, pour une raison bien particulière: d'abord, le besoin de solidité financière que rappelait l'échéance du 31 décembre; puis, à cause de certaines dispositions de la loi des assurances.

¹ En voici la répartition sous la forme d'un pourcentage de l'actif total:

	<u>1945</u>	<u>1955</u>	<u>1963</u>
Obligations	75.9	54.1	44.3
Actions	5.9	5.2	5.5
Prêts hypothécaires	7.7	30.4	39.2
Placements immobiliers	1.1	2.5	3

Dès que la fin des hostilités le permet, l'orientation vers le rendement s'accroît.
Rapport du Surintendant des Assurances, 1963. P. XXIII.

² En voici deux exemples: A (très puissante société américaine) et B (société canadienne de seconde zone, mais fort bien dirigée).

	<u>1944</u>	<u>1953</u>	<u>1963</u>
A	3.53	3.62	4.45
B	4.26	4.35	5.54

Source: Stone & Cox. Life Insurance Tables.

Voici également des chiffres comparatifs pour l'ensemble des sociétés américaines et canadiennes:

	Sociétés américaines (a)	Sociétés canadiennes (b)
1920	4.83	6%
1947	2.88	3.3
1952	3.28	3.74
1962	4.34	5.26

Sources (a) 1963 Life Insurance Facts Book (in U.S.A.). P. 58.

(b) Canadian Life Insurance Facts, 1964, p. 17 et 3 et Can. Life Officers' Association.

³ Et la loi des assurances le leur permettait, tout au moins dans le cas des actions ordinaires.

Il est possible que les sociétés canadiennes s'orientent davantage vers le placement industriel et immobilier maintenant que les restrictions ont été diminuées et, surtout, que la perte subie peut être répartie en trois exercices, au lieu d'un seul.¹

Si les sociétés canadiennes ont aussi bien résisté à la concurrence étrangère, c'est également à cause d'une disposition de la loi empêchant une société d'assurance sur la vie d'acheter les actions d'une autre société de même nature. Je crois qu'ainsi on a évité longtemps les fusions de sociétés à une époque où les entreprises n'étaient pas assez fortes pour résister. Depuis quelques années, on n'a pas pu empêcher, cependant, que les actions soient achetées par des actionnaires étrangers. Pendant longtemps, les Américains, en particulier, ont prêté des sommes considérables au Canada pour lui permettre de poursuivre son développement économique dans des conditions optimales de succès. Comme il s'agissait d'emprunts remboursables, il n'y avait à ce courant financier aucun inconvénient pourvu qu'il restât dans des bornes normales. Depuis quelques années, les capitalistes américains ont adopté dans notre pays, comme dans les vôtres, une politique bien différente. Nous, du Canada, n'avons aucune objection — bien au contraire — à l'entrée des capitaux américains qui viennent créer quelque chose de nouveau dans notre pays, pourvu qu'après un certain temps, ils ne mettent pas la main sur une trop grande partie des ressources minières et de l'industrie.² Il y a là un effort que nous aurions

161

¹ Article 71 (4), b ii de la Loi des Compagnies d'assurance canadiennes et britanniques.

² Ainsi, à la fin de décembre 1961, les Etats-Unis détenaient 60 pour cent de la capitalisation dans l'industrie du pétrole et du gaz naturel, 52 pour cent dans l'affinage des métaux, 91 pour cent dans la fabrication des produits du caoutchouc. Ils avaient aussi 97 pour cent, 52 pour cent, soixante-six pour cent et 54 pour cent des actions, respectivement, dans les industries de l'automobile, des machines agricoles, des appareils électriques et des produits chimiques. Au total, 45 pour cent de l'industrie manufacturière au Canada leur appartenaient. Cela explique les réactions assez vives de l'opinion et du gouvernement. Le "Financial Post" du 28-8-65 avait à ce sujet un bien curieux éditorial. Tout en se réjouissant que le Canada ait pu accepter la récente commande de blé, donnée par la Russie, l'auteur de l'article ajoutait: "In

pu, que nous aurions dû faire nous-mêmes, tout au moins partiellement, puisque, si les États-Unis ont placé des milliards dans notre pays, nous avons investi à notre tour de très nombreux milliards à l'étranger.¹ Nous considérons la situation particulièrement grave, cependant, quand, avec un certain nombre de millions, on menace de mettre la main sur des milliards accumulés depuis un demi ou trois-quarts de siècle par nos gens. La réaction est la même dans l'assurance, les banques et les sociétés de fiducie qui, graduellement, centralisent l'avoir le plus liquide de la Nation.²

Comme première mesure de défense, on a permis, il y a quelques années, la mutualisation des sociétés d'assurance sur la vie. Mutualiser au sens que nous donnons à ce mot au Canada, c'est transformer la société par actions en une entreprise mutuelle; ce qui rend impossible son achat par des capitaux canadiens ou étrangers, tout en permettant aux actionnaires de toucher la valeur réelle de leurs actions et d'éviter la nationalisation.³ Dans un pays où dans l'ensemble, l'on a

one way, this is a happy state of affairs for the Canadian-owned milling companies. They have the orders all to themselves. But what if the orders had been for cars, in which the industry in Canada is 97% U.S.-controlled, or refined petroleum (93%), or rubber products (91%)? Presumably Canada would have had to forego almost the entire business and the benefits in jobs and vital foreign exchange it would bring, because of the legislation of the U.S. Congress.

"Many Americans tell us that foreign ownership does not endanger Canada's political freedom. Yet a U.S. law keeps Canadian plants and workmen from taking on jobs Ottawa considers not only legal but desirable. Is this independence?"

¹ L'avoir canadien à l'étranger était de plus de sept milliards de dollars, dont deux milliards six cent millions dans les entreprises privées en 1961. L'Annuaire Statistique, 1963-64. P. 1092.

² On divise ainsi l'actif de ces diverses sociétés au Canada :

	En milliards de dollars
Sociétés canadiennes d'assurance-vie (1963)	10.5
Banques (1964)	20.1
Sociétés de fiducie (1964)	2.8
Mutuelles de placement (1964)	1.5

"Financial Post", 28 mai 1965. P. 45.

³ L'opération est avantageuse puisqu'elle a permis aux actionnaires, dans un cas particulier, de toucher dix-huit millions pour des actions dont la valeur au pair était d'un million. Le remboursement se fait par palier. Ainsi, en 1963, on a versé aux actionnaires \$800,000; ce qui laisse un solde de \$4,200,000 à la valeur aux livres. Rapport du Surintendant des Assurances, 1963. P. XXXVIII.

encore foi en l'initiative privée, c'est une solution intéressante, puisqu'elle permet de faire face à un envahissement de capitaux étrangers assez dangereux au point de vue national et de trouver une solution moins extrême que ne l'aurait été l'étatisation.

Plus récente, puisqu'elle date officiellement de mars 1965, la seconde mesure a pour objet de plafonner à vingt-cinq pour cent la part totale des actions détenues à l'étranger et à dix pour cent la souscription individuelle de l'actionnaire de l'extérieur. Si celle-ci est plus élevée, le droit de vote est limité à dix pour cent du capital-actions, que la souscription soit au nom du propriétaire réel ou de son fondé de pouvoir. Cette mesure s'applique aux souscriptions postérieures à l'entrée en vigueur de la loi. Elle a un caractère d'auto-défense. Elle sera complétée par des dispositions semblables, qui garderont aux nationaux la propriété et la direction d'entreprises qui, graduellement encore une fois, centralisent les capitaux les plus importants de la Nation. Je ne crois pas qu'on doive s'en formaliser à l'étranger où existent des mesures encore plus restrictives. Il est inutile de les énumérer ici. Vous les connaissez, je pense, mieux que moi. L'année dernière, dans une conférence très intéressante, monsieur Costa ne nous a-t-il pas apporté de nombreux exemples ayant trait à l'Amérique du Sud? De son côté, la Suisse de Réassurance dans son ouvrage sur "Les marchés de la Réassurance dans le Monde" n'a-t-elle pas aussi indiqué de nombreux cas dans le domaine qui nous intéresse ici?

Avant de passer aux assurances de choses, je voudrais aborder ici les trois derniers aspects de l'assurance sur la vie qui me paraissent avoir un caractère particulier au Canada, sinon à l'Amérique du Nord: l'orientation très nette de la production vers l'assurance avec participation dans les bénéfices, l'extraordinaire expansion de l'assurance collective et,

enfin, les mesures d'assurances sociales prises par l'État et leurs répercussions possibles sur la grande branche.

164

Depuis toujours, l'assurance sur la vie au Canada s'est orientée principalement vers les polices avec participation dans les bénéfiques, la prime prévoyant d'une part le coût de mortalité et le chargement et, de l'autre, le prix de la participation dans les bénéfiques: ceux-ci provenant surtout du portefeuille-titres¹ et des économies réalisées avec le coût de mortalité. En développant leur production ainsi, les assureurs ont accumulé des sommes considérables, sans avoir recours à des contrats séparés de capitalisation comme on le fait en France, par exemple. Depuis longtemps, toutefois, une vive discussion s'est engagée entre les tenants de l'assurance avec et sans participation. Les premiers font valoir a) les avantages que présentent leur politique de placement grâce à leurs services spécialisés et à l'importance de capitaux, qui leur donne un pouvoir d'achat considérable et, b) le chiffre élevé de la participation que l'on appelle aussi "dividendes" en Amérique; ce qui est autre exemple d'un mot qui perd son sens initial par l'usage fautif que l'on en fait. On invoque aussi que, par l'accumulation des dividendes calculés à intérêt composés,² on parvient à compenser la marche croissante des prix et à procéder à une réévaluation des capitaux assurés. L'Etat est intervenu dans le débat en imposant qu'au moins 90 pour cent des bénéfiques réalisés avec les fonds participants soient répartis entre les assurés participants. Comme résultat, en 1963, si les capitaux versés au décès se sont élevés à 249 millions,³ la part des assurés aux bénéfiques des assureurs a

¹ Et principalement la différence entre le taux de calcul employé pour la réserve mathématique et le rendement réel des placements.

² Allant jusqu'à 5 pour cent ou davantage; moins aussi aux époques de vaches maigres.

³ Pour les sociétés assujetties au contrôle fédéral. Fait assez curieux, les compagnies provinciales ne versent pas une participation totale aussi élevée proportionnellement. Ainsi, en 1963, si les indemnités en cas de décès ont atteint dix millions, les "dividendes" n'ont été que de \$2,250,000. L'explication est double: soit qu'elles

été de 151 millions de dollars. On voit par là l'importance des affaires traitées sur la base participante.

La production d'assurance avec participation se maintient très élevée, malgré la marche croissante de l'assurance temporaire et, en général, de l'assurance sans participation. Un concurrent sérieux s'est présenté, cependant, depuis quelques années tant pour l'assurance participante que pour les caisses de retraite. Il s'agit de ces entreprises que les Américains appellent *Mutual Funds* ou *Investors' Syndicates* et qui sont, en somme, des coopératives de placement. Avec eux, on n'est plus devant des sociétés d'assurances, mais devant de véritables sociétés de placement dont les fonds viennent du public. Les opérations se font suivant une méthode assez bien fixée et suivie, mais elles ne donnent pas lieu à la même surveillance que les affaires d'assurance. S'il y a là une concurrence sérieuse, une difficulté encore plus grande se présentera peut-être à l'avenir avec les initiatives de l'Etat dans le domaine social. J'y reviendrai plus loin, avec plus de détails. Pour l'instant, je veux simplement me demander si ces initiatives nouvelles peuvent enrayer l'essor de l'assurance sur la vie. Il est difficile de prévoir l'avenir avec exactitude; mais il me semble qu'avec leur énorme force de production, l'orientation des esprits vers les besoins de la famille, l'organisation de leurs services de placement, les portes qu'on vient de leur ouvrir sur les valeurs mobilières et immobilières et la possibilité de répartir les pertes sur trois exercices au lieu d'un, les assureurs gardent d'excellents atouts en main. Le monopole de l'assurance hospitalisation au premier niveau n'a pas empêché les assureurs accidents-maladie de développer leurs affaires, l'Etat n'offrant presque toujours qu'un mini-

émettent une très forte part de leurs affaires en assurance non-participante, soit que leurs bénéfices soient, toute proportion gardée, beaucoup moins élevés. Je pencherais plutôt pour la première explication.

mum dont le contribuable ne se contente que s'il ne peut augmenter la garantie au niveau de ses besoins.

166

Les progrès de l'assurance collective sont un autre aspect assez caractéristique du milieu nord-américain. Créée vers 1920 au Canada, celle-ci a pris un rapide essor sous des influences diverses. En quarante-trois ans, elle est passée, au total, de soixante-dix-sept millions à vingt milliards de dollars en 1963. L'assurance collective est devenue ce qu'en termes syndicalistes on appelle les avantages marginaux. Elle présente un avantage certain dans un milieu qui reste exposé aux sinistres graves malgré les mesures de sécurité. Comme je le notais précédemment, l'assurance collective assure théoriquement la continuité du salaire après la mort de l'employé dans une mesure variable selon l'importance du groupe et le poste occupé.¹ Il faut signaler également que l'assurance collective donne lieu à une concurrence assez grande qui inquiète d'autant plus les gens du métier que, pour l'indemnité double en cas de mort accidentelle, la prime reste très faible. Souvent aussi, dans les entreprises de peu d'importance, l'assurance groupe n'existe dans l'esprit du patron que pour permettre à celui-ci d'obtenir une assurance que son état de santé ne justifierait plus. Le problème principal en ce moment me semble être de garder un tarif suffisant et de rétablir un équilibre précaire entre des montants très élevés pour certains par rapport au reste du groupe. On se demande également dans quelle mesure la possibilité de souscrire des sommes très élevées n'entraîne pas une concurrence dommageable à la grande branche. Devant le fait que l'assurance collective représente environ un tiers du montant total de l'assurance-vie en vigueur, on doit conclure malgré tout qu'au point de vue social, celle-ci rend de précieux

¹ Je dis théoriquement, car la statistique officielle indique que 95.6 pour cent des indemnités sont versées en un montant global. Il est possible d'imaginer la rapide dépense de la somme versée.

services, dont ne veulent se priver ni le patron (qui paie la moitié ou la totalité de la prime selon le cas), ni les syndicats ouvriers qui y trouvent un bon instrument de négociation quand le moment vient de discuter les contrats collectifs.

Reste un dernier aspect que j'allais négliger de vous signaler et qui a son importance pour le Canada: l'assurance-vie comme produit d'exportation. Dans presque tous les pays du monde, l'assurance vie donne lieu à un commerce fait à l'extérieur. Je crois que, dans le cas du Canada, il y a là un élément très important eu égard à sa population puisqu'en 1963, quatorze compagnies canadiennes traitaient à l'étranger; trente pour cent de l'actif total des sociétés fédérales s'appliquaient aux affaires faites à l'extérieur du pays, et enfin, vingt et un pour cent des rentes viagères en vigueur auprès des sociétés canadiennes étaient versées à l'extérieur du pays.

167

Je m'excuse de vous jeter ces chiffres en vrac ainsi¹ et je passe à la deuxième partie de l'étude: les assurances autres que vie.

Les assurances autres que vie

Cette expression est à la fois un américanisme et un exemple des écueils de la traduction dans notre pays. Vous savez peut-être la définition du bilinguisme que l'on donne au Canada, en manière de plaisanterie. Un bilingue, dit-on, est un Canadien français qui parle l'anglais. De son côté, dans les "Carnets du Major Thompson", Daninos fait dire à celui-ci: "je suis un Anglais nourri à la française". Au Canada, il y a peu d'Anglais ayant accepté l'influence française. Il y a, en effet, beaucoup de francophones qui parlent l'anglais et peu d'anglophones qui parlent le français; ce qui cause des difficultés.

¹ Je les emprunte, une fois de plus, à *Canadian Life Insurance Facts*, 1964.

Comme les Américains, nous avons des problèmes de vocabulaire, qui proviennent surtout de l'imprécision et de l'impropriété de termes qu'emploie la technique. Les Américains, eux-mêmes, s'en inquiètent puisque l'American Risk and Insurance Association vient de former une commission du vocabulaire, destinée à donner à un même mot un sens reconnu par tous. Ce qui ne va sans difficulté. En assurance plus qu'ailleurs, semble-t-il, la terminologie subit l'influence soit de la technique, soit du milieu, soit de la publicité. A tel point qu'un excellent dictionnaire des termes d'assurance comme "Le Lexique International d'Assurance" a, en Amérique, une valeur limitée. Ainsi *Underwriter* a un sens en Angleterre et une toute autre signification aux États-Unis, tant en assurance-vie qu'autre que vie. Il en est de même de *Casualty* et de *Transportation insurance* qui, chez nos voisins et au Canada, devient *Inland Marine*; ce qui est d'autant plus inattendu qu'on comprend dans ce poste l'assurance des transports intérieurs, celle des appareils photographiques, des ponts, des quais: toutes choses qui sont fixes et qui n'évoquent pas l'idée de mouvement d'*Inland Marine*. Que dire également de *friendly fire* et de *hostile fire*?¹ *Life and other than life insurance* est un autre exemple des difficultés du vocabulaire technique en Amérique. Je pense qu'éventuellement, on en viendra à cette très simple division du sujet que vous connaissez en Europe, c'est-à-dire les assurances de personnes, les assurances de choses et celles de responsabilité.

Dans la deuxième partie de cette étude, j'aborderai les assurances de choses et de responsabilité, en me demandant comme précédemment, si la méthode de travail et la technique employées au Canada diffèrent plus ou moins sensiblement de ce qui se fait à l'étranger et en quoi.

¹ Il faut se garder de croire que "friendly fire" est un sinistre qui vient à point pour tirer quelqu'un d'embarras.

L'influence anglaise a été longtemps dominante. C'est la Phoenix de Londres qui en a ouvert l'ère en s'installant à Montréal en 1804. Elle imposait de telles restrictions, toutefois, que furent fondées bientôt deux sociétés canadiennes: l'une à Halifax,¹ dans l'ancienne Acadie d'Évangéline devenue la colonie de la Nouvelle-Écosse, et l'autre à Québec,² dans le Bas-Canada. Toutes deux existent encore, si l'une et l'autre appartiennent à des groupes étrangers.

169

Rapidement, l'influence de la technique anglaise diminua, comme elle cessa bientôt de s'exercer en assurance sur la vie, probablement par suite de la difficulté pour les Anglais de s'adapter en Amérique à une monnaie nouvelle, à une manière différente de faire les affaires, à une technique importée de chez nos voisins soit par les sociétés américaines, dont la première s'installe à Montréal vers 1821,³ soit par les sociétés anglaises elles-mêmes qui acceptent les méthodes américaines pour traiter leurs affaires en Amérique du Nord. Bientôt, la méthode de travail est à peu près la même dans l'ensemble. Les affaires sont traités par des agents généraux, puis par des bureaux à travers le pays; des syndicats d'assureurs sont formés qui permettent d'effectuer la centralisation du travail de tarification et l'on adopte des méthodes de classification des risques rappelant celles du National Board of Fire Underwriters aux États-Unis.

Actuellement, l'influence de la technique américaine est à peu près complète. Dans l'ensemble, elle tend:

1° — à la centralisation des garanties en des assurances globales de plus en plus étendues, comme les polices combinées, les "*comprehensive policies*" et les contrats du type "*umbrella coverage*" pour la responsabilité civile, les

¹ The Halifax Fire Insurance Association en 1809.

² Quebec Fire Assurance Company en 1818.

³ Aetna Insurance Company de Hartford.

“*brokers' blanket bonds*” et les *bankers' blanket bonds*” pour les agents de change et les banquiers, les “*personal property floaters*” et les “*commercial property floaters*”, pour les effets personnels et les risques commerciaux, les “*commercial building forms*” pour les immeubles; termes qui sont autant de casse-tête pour les traducteurs parce qu'on accorde aux mots un sens qu'ils n'ont pas toujours. Le terme “Bond” par exemple, a une variété d'applications, dont seule la connaissance du métier permet de déceler la portée.¹

2° — à la fusion des entreprises d'un même groupe, afin de faire disparaître la multiplication des postes, des dépenses et des agents généraux. Il s'agit d'un mouvement contraire à celui qu'on avait constaté pendant longtemps, alors qu'on cherchait d'une part à attirer les affaires en nommant des agents régionaux de plus en plus nombreux et, de l'autre, à plafonner les impôts pour chaque société englobée.

Venu d'Angleterre, un autre mouvement tend à fusionner des groupes différents. Cela a pour effet de donner à certains d'entre eux, comme Royal-London et Lancashire-Western et British America ou encore, Sun-Alliance-London une influence considérable dans le marché local.

3° — à créer des relations nouvelles avec les intermédiaires et même à essayer de se passer de ceux-ci.

¹ Le mot “Bond” change de sens selon qu'il s'applique à la garantie d'exécution de contrat (*Contract Bond*), à certains aspects des opérations des agents de change et des banquiers (*Brokers and Bankers Blanket Bond*) et au cautionnement du personnel, en général (*Fidelity Bond*). Dans le premier cas, l'assureur se porte garant de l'engagement pris par l'entrepreneur si celui-ci ne l'exécute pas. Dans le second, il assure l'agent de change ou le banquier contre la perte qu'il subirait du fait de la malhonnêteté de ses employés, du vol ou de la perte des titres qu'il détient. Dans le troisième exemple, il rembourse l'assuré dans tous les cas où celui-ci subit une perte du fait d'un détournement de fonds pratiqué par un de ses employés. Il s'agit de trois assurances bien différentes. Dans tous les cas, cependant, on emploie le mot *Bond* qui, à l'origine, évoque une idée de lien, de garantie. Dans la pratique, on lui donne un sens variant avec l'usage tantôt anglais, tantôt américain; l'un exerçant sur l'autre une bien curieuse influence de compénétration.

Au Canada, l'usage à voulu jusqu'ici qu'on traite avec des courtiers et des agents liés à l'assureur par un vague contrat, qui laisse toute liberté à chacun de placer ses affaires où et comme il l'entend. Il n'y a pas ces liens très forts qui, en dehors de l'Angleterre, unissent assureurs et producteurs. Autre différence, les polices d'assurances ne sont émises que pour un an ou trois ans et non pas pour dix ans, par exemple.¹ L'intermédiaire gagne en mobilité, ce que ses affaires perdent en continuité. Aussi, un portefeuille de courtier n'a-t-il qu'une valeur limitée à une fois ou à une fois et demie au maximum le revenu-commissions, à moins de circonstances particulières.

171

Les relations entre assurés et courtiers n'ont pas non plus la nature précise qu'elles ont ailleurs. Chose à signaler, cependant, à la suite de la création d'une corporation des courtiers d'assurances dans la province de Québec, on a donné un statut professionnel au courtier. Cela donne à ses relations avec l'assuré un caractère engageant sa responsabilité personnelle qui, par ailleurs, était déjà partiellement reconnue par les tribunaux, au titre du mandataire.

4° — à donner à l'assurance sans intermédiaire un certain essor. Deux sociétés en particulier procèdent ainsi pour les affaires individuelles. L'une est canadienne, venue des plaines de l'Ouest, et l'autre américaine. Il y a aussi les grandes sociétés mutuelles de l'Est des États-Unis, remarquablement organisées, et les sociétés réciproques qui choisissent leurs risques parmi les entreprises industrielles ou commerciales les mieux tenues. Devant la lutte serrée menée par les grands assureurs américains ou anglais, les deux ont

¹ En 1963, 38.5% des primes vinrent de polices d'un an, 4.7 de polices de deux ans et 51.8 de polices triennales. De 1957 à 1963, la part de ces dernières a diminué de 54.4 à 51.8. L'explication, c'est sans doute que, de plus en plus, il y a des polices triennales dont les primes sont payables annuellement et que la statistique officielle comprend dans les assurances annuelles.

commencé de traiter également avec des courtiers; ce qui est nettement différent du passé.



172 Il faut noter ici, cependant, que si la technique américaine est souveraine au Canada, l'influence des sociétés anglaises reste très grande sur le plan commercial et au sein des syndicats d'assureurs qui dirigent le commerce. C'est ainsi que, dans les comités de la Canadian Underwriters' Association,¹ ils occupent généralement les premières places. Or, c'est là que se prennent les décisions qui orientent les politiques du métier. A côté, il y a la Conférence des Assureurs Indépendants ou Independent Insurance Conference. Celle-ci groupe surtout les compagnies — canadiennes ou étrangères — qui ne veulent pas accepter les directives de la C.U.A., sauf en période de crise comme en 1958 et en 1964. Alors, les deux syndicats font front commun pour défendre des intérêts commerciaux identiques. Ils essayent d'influencer Lloyd's, qui garde une grande liberté de manœuvre et quelques autres assureurs qui, en terme du métier, constituent ce qu'il est convenu d'appeler les indépendants — indépendants. Ce qui est un autre exemple d'un mot finissant par perdre son sens par la force des choses ou par l'abus qu'on en fait. Malgré une concurrence très âpre sur le plan commercial, les assureurs se retrouvent unis dans le meilleur esprit de collaboration au sein d'un autre syndicat nommé "All Canada Insurance Federation".² Celui-ci a pour objet de défendre les intérêts collectifs de l'assurance.³ C'est ainsi que les conditions des polices sont discutées collectivement par lui avec les gouvernements provinciaux. Il se charge aussi d'expliquer au public les hausses de tarif. Il prend part à des discus-

¹ Aussi appelée, en français, l'Association canadienne des assureurs.

² Que l'on appelle en français depuis quelque temps "Fédération des Assureurs au Canada".

³ Comme le fait la Life Insurance Officers Association, en assurance sur la vie.

sions de groupe et il a pour mission d'expliquer les attitudes générales prises par les assureurs. C'est lui, par exemple, qui aurait participé à un colloque du genre de celui qui, en France, a donné lieu au Rapport Desnues. Bref, ce syndicat joue un peu le rôle d'un service de relations extérieures auprès de l'Etat et du public assuré, qui est de moins en moins le bon public d'autrefois, taillable et corvéable à merci.

La création d'un Bureau d'Assurances du Canada est une autre initiative collective qui, cette fois, me paraît propre au Canada. Une fois complètement organisé, il sera un organisme central de tarification, de statistiques et, peut-être, de recherches sur le plan technique. Peut-être suppléera-t-il éventuellement la Canadian Underwriters' Association qui fait une partie de ces travaux, mais sans que tous les assureurs en paient les frais. Seuls ses membres défraient la dépense. Or, dans certains domaines, comme dans l'assurance incendie ou automobile, ils ne touchent guère que 43.76% et 31.12% des primes respectivement.¹ Déjà, la collaboration existe dans d'autres domaines comme dans les enquêtes d'incendie criminel, faites par le Fire Underwriters' Investigation Bureau. Celui-ci groupe les fiches de tous les assurés ayant eu un incendie, avec une analyse des causes et des faits; ce qui aide à déterminer le risque moral.

173

Il y a aussi l'Underwriters' Survey Bureau, qui appartient indirectement à la Canadian Underwriters' Association et dont les services seront éventuellement mis à la disposition de tous les assureurs adhérant au Bureau d'Assurances du Canada, j'imagine. Actuellement, Underwriters' Survey Bureau fournit aux membres de la C.U.A. les plans par terre qu'il confectionne et met à jour pour toutes les villes ayant un service de pompiers et une installation d'aqueduc jugés suffisants. Là également, il serait logique que chaque

¹ "Canadian Underwriter" 15 avril 1965. P. 34 et 165.

assureur participe aux frais puisque chacun en bénéficie directement ou indirectement.

174 Il y a, enfin, d'autres organismes collectifs qui méritent d'être mentionnés ici. Le premier est Underwriters' Laboratories of Canada, chargé des essais de matériel d'alarme, de prévention et d'extinction des sinistres. Celui-ci emploie les méthodes des grands laboratoires américains, qui en ont été les instigateurs. Le second organisme — Underwriters' Adjustment Bureau¹ — a trait au règlement des sinistres. Y peut adhérer, tout assureur traitant au Canada aussi bien pour l'assurance automobile que vol, responsabilité et incendie.²



Si l'on examine d'un peu près l'assurance des choses et de responsabilité, certains faits retiennent davantage l'attention. S'il en a été partiellement question jusqu'ici, j'y reviens en précisant la portée générale des mesures prises.

1° — D'abord, le désir de confier à des organismes collectifs le soin de certains travaux qui peuvent être faits en commun: comme la tarification, l'étude rationnelle des statistiques, l'inspection des risques, la préparation de plans des villes collectivement protégées contre l'incendie, le règlement des sinistres, la constitution de dossiers de sinistre pour tous les risques, l'essai du matériel. Déjà, des organismes existent, mais, comme je l'ai signalé, il est important que chacun suive leurs directives et prennent une part des frais. Cela pose des problèmes aux autorités fédérales chargées d'empêcher les ententes collectives, mais jusqu'ici il semble que l'intérêt commun ait prévalu sur l'esprit et la lettre des textes anti-trusts imaginés par le législateur fédéral.³

¹ Que l'on appelle, en français, le Bureau d'expertises des Assureurs.

² Ce sont les principaux, mais il y en a d'autres.

³ On lira avec intérêt à ce sujet l'article de Me Roland F. Wilson intitulé: 'Should Insurance be subject to Combines Act?', paru dans le numéro du 1er mai 1965 de "Canadian Underwriters". P. 9 et suivantes.

2° — L'uniformisation des textes utilisés pour les polices d'assurance. Dans certains domaines, comme dans les assurances automobile et incendie l'uniformité existe. Ainsi, les conditions générales des polices incendie sont les mêmes dans neuf provinces sur dix. Dans la dixième, le Code civil contient certaines dispositions générales qui, en assurance contre l'incendie aussi bien qu'automobile, ont empêché l'uniformité jusqu'ici.

175

3° — Un effort de rationalisation du travail. D'abord par la mécanisation des opérations de comptabilité et de statistique. Cet effort de productivité est poussé très loin, dans certaines sociétés particulières par l'emploi de machines électroniques, mais aussi par l'usage de textes facilement utilisables et par la facturation directe du client.

Il sera intéressant de suivre au Canada, comme aux Etats-Unis,¹ d'où viennent la plupart de ces idées ou de ces méthodes, les résultats de machines assez complexes, mais qui hâtent étonnamment l'expédition du travail et diminuent les frais dans un pays où le travail de l'homme coûte très cher.

4° — Des ententes sont conclues périodiquement entre les assureurs pour essayer d'empêcher les abus de la concurrence. Que réalisera-t-on exactement dans ce sens à l'avenir ? Je n'en sais vraiment rien. Quant on songe qu'en assurance des choses et de responsabilité, il y avait au Canada en 1963, 375 assureurs² pour une population de quelque vingt millions d'âmes et que, sur ce nombre, 268 avaient leur siège social à l'étranger, il est bien difficile d'imaginer des conventions durables. Si l'on en juge par le passé, les ententes — même celles que l'on connaît sous le nom de *gentlemen's agreement*"

¹ Comme aussi en France, où le groupe Drouot, en particulier, est très avancé avec l'installation de l'ordinateur 7010 et l'usage qu'il en fait.

² Sans compter les assureurs inscrits au contrôle provincial et les sociétés dites fraternelles.

— ne sont guère observées qu'immédiatement après les périodes coûteuses comme celles que l'on a traversées en 1957 et en 1963. C'est le sort que réserve généralement le patient au régime qu'on lui impose au moment d'une crise.

176 Sans doute, devant le trou creusé dans leurs réserves, les assureurs sont disposés à s'entendre, mais pendant combien de temps restent-ils fidèles à la parole donnée ? La situation n'est-elle pas la même partout où les assureurs, trop nombreux, ont des besoins de primes pour faire face à des frais croissants ?

Par ailleurs, il y a, en ce moment, une tendance très nette vers l'établissement d'un tarif uniforme variable d'une province à l'autre, mais laissant une certaine latitude de déviation individuelle; dix pour cent au maximum, par exemple.

5° — L'augmentation généralisée des tarifs est une autre orientation du marché devant les résultats obtenus dans presque tous les domaines depuis quelques années. Là également, il y aurait une possibilité de conflit avec les autorités fédérales chargées d'empêcher les conventions nuisibles au commerce si, dans une enquête menée par les autorités fédérales, on n'avait reconnu aux seules provinces le droit d'intervenir en matière de tarification.¹ Or, les mesures anti-trusts ont été jusqu'ici du domaine fédéral.

Les hausses de tarif sont justifiables, techniquement. En effet, les résultats des sociétés d'assurance ont été extrêmement variables d'une année à l'autre et d'un assureur à l'autre depuis une dizaine d'années au Canada. Ainsi, ceux des entreprises assujetties au contrôle fédéral, pour les assurances de biens et de responsabilité, ont fluctué, de 1954 à 1963, d'un déficit technique de 69 millions en 1957 à un bénéfice technique de 40 millions en 1961. Dans l'ensemble, la perte

¹ Voir à ce sujet "Report concerning the business of insurance in Canada", R.T.P.C. No. 7. P. 223.

technique en dix ans a été de 21 millions de dollars, ce qui est mauvais pour tous les assureurs et, en particulier, pour les plus faibles qui ne peuvent pas, comme les plus solides, compenser le déficit d'exploitation par les revenus considérables que leur apporte l'administration de leur portefeuille.¹

Devant la situation, les gouvernements intéressés n'ont pas hésité à autoriser les hausses de tarif qui semblaient nécessaires. A quelques reprises, les nouveaux tarifs ont redressé la situation avec un décalage d'un an ou deux. Mais au Canada, comme ailleurs, la concurrence a repris dès que les choses se sont présentées sous un meilleur aspect. C'est ainsi qu'en 1963 et en 1964, on a dû faire face à des résultats rendus très mauvais par les baisses qui avaient succédé aux coups de barre de 1958 et de 1959.

177

Les tarifs ont été redressés aussi bien en 1964 qu'en 1965, tant pour l'assurance automobile qu'incendie dans la province de Québec, en particulier. Dès le premier semestre de 1965, l'effet s'est fait sentir. Il continuera, je pense, d'ici la fin de l'exercice et, en particulier, en 1966. Il faut retenir malgré tout, que les bénéfices nets des sociétés canadiennes — pour ne citer que leur cas — ont été de l'ordre de soixante-cinq millions durant les dix dernières années. Cela comprend évidemment aussi bien les bénéfices techniques que financiers.

6° — Les tarifs d'assurance contre l'incendie semblent élevés au Canada quand on les compare à ceux qui ont cours en Europe. Ainsi en 1963, le taux moyen pour une assurance d'un an est de .45 par cent dollars ou de 4.50 par mille. Le coût comparatif de l'assurance en Europe et en Amérique du Nord correspond à une situation de fait cependant, puisque, malgré des hausses répétées de tarif dans certains groupes de

¹ On peut lire à ce sujet une étude parue dans le numéro de juillet de la revue "Assurances" sous le titre de "Considérations sur le capital, le déficit technique et le surplus des compagnies d'assurances canadiennes".

risques, le rapport des sinistres aux primes reste élevé au Canada. Cela tient, je crois, à la nature particulière des matériaux employés dans la construction: le bois dominant, sauf dans les villes. Il faut ajouter à cela:

a) le manque d'attention des gens, sinon la négligence à peu près générale,¹ que la trop fréquente inapplication de la responsabilité locative² ne permet pas de corriger;

178

b) l'utilisation insuffisante de la règle proportionnelle dans les polices qui garantissent les immeubles non en béton ou non protégés par des extincteurs automatiques; ce qui empêche les primes de suivre de près l'augmentation des prix, donc du coût des sinistres dans le cas de dommages partiels;

c) le chauffage. On dit en plaisantant qu'au Canada il y a deux saisons: le mois de juillet et le reste de l'année.³ Cela est exagéré car, de la fin de mai à la mi-octobre, le Canada est, certains jours, transformé en une région subtropicale. Il n'empêche qu'il faut chauffer dès la fin de septembre et jusqu'à la fin de mai. Le chauffage est poussé particulièrement de décembre à la fin de mars, avec des différences de température atteignant à l'extérieur trente à quarante degrés Fahrenheit en vingt-quatre heures. C'est durant cette période que les sinistres sont les plus nombreux et les plus coûteux parce qu'au risque de chauffage s'ajoutent les difficultés de l'extinction: accès du foyer rendu très lent

¹ C'est la passivité, à laquelle le marquis de Montcalm faisait allusion quand il écrivait en 1759: "Il y a eu deux maisons incendiées à Montréal et toujours aussi peu de précautions et aussi peu d'ordre".

² La responsabilité locative est reconnue dans la province de Québec, en particulier. L'article 1629 du Code civil prévoit même la présomption de faute, que le locataire doit écarter s'il ne veut pas être tenu responsable du sinistre. Elle n'est appliquée qu'en de rares occasions, quand la preuve de la négligence est évidente et quand le recouvrement est à peu près certain. A cause de cela, la responsabilité locative n'a pas la force de conviction qu'on pourrait lui donner.

³ Déjà, au XVIIe siècle, Pierre Boucher écrivait au sujet des saisons: "Puisque je suis tombé sur l'hiver, je dirai un petit mot en passant des saisons: on n'en compte proprement que deux, car nous passons d'un grand froid à un grand chaud et d'un grand chaud à un grand froid". Ibid, p. 17.

par l'état des routes, l'eau transformée en glace lorsqu'elle atteint l'objectif, etc. . . .

La lutte contre l'incendie est techniquement bien organisée cependant, dans les villes; l'approvisionnement d'eau est généralement bon, le matériel d'extinction est excellent et les corps de pompiers sont efficaces.

Fait à signaler si, depuis 1957, il y a eu des hausses de tarif, le taux moyen n'a cessé de diminuer. Ainsi, pour les polices d'un an, il était de \$6.20 par \$1,000. en 1957 et de \$4.50 en 1963. L'explication, c'est, je pense, que la qualité moyenne de la construction s'améliore sensiblement d'année en année. Dans les villes, en dehors des maisons d'habitation, on construit de plus en plus en béton et, dans les immeubles existants, on installe des extincteurs automatiques qui ont pour effet d'entraîner des diminutions de tarif très importantes, allant des deux-tiers à soixante-quinze ou quatre-vingts pour cent. Il reste deux éléments bien aléatoires toutefois: l'usage de plus en plus répandu des produits plastiques, qui présentent un danger non encore bien étudié et le risque de la climatisation dans les immeubles les plus récents. A cause d'un isolement incomplet ou de coupe-feu insuffisants ou inexistant, le moindre feu peut être entraîné un peu partout dans l'immeuble, même si on a arrêté le fonctionnement des appareils de climatisation.

179



Que dire de l'assurance automobile et de sa technique ? Le Canada ne présente rien de particulier à ce sujet; les résultats restent très aléatoires. Comme ailleurs, les tribunaux, les fabricants, les garagistes, l'imprudence des conducteurs et l'inconséquence des services officiels contribuent à rendre l'assurance de plus en plus difficilement contrôlable. Grâce à la Canadian Underwriters' Association, le Canada dispose, cependant, d'une abondance de renseignements statistiques

qui permettra peut-être un jour de mieux situer et de mieux circonscrire le risque,¹ lorsqu'on se sera décidé à l'étudier davantage et à empêcher que les raisons commerciales ne détruisent les projections et les raisonnements les plus solides des actuaires, appuyés sur la logique des faits. Peut-être, ainsi, se rapprochera-t-on également d'une prime mesurant le risque à l'avance² et ne tenant pas compte uniquement d'un passé depuis longtemps dépassé.

180

Au point de vue de l'assurance automobile, le Canada, comme les États-Unis, présente une situation particulière qu'il me paraît intéressant de résumer ici. Au premier examen, l'assurance n'est pas obligatoire au Canada.³ Elle le devient, cependant, dans chaque cas individuel, soit à la suite d'une violation grave d'un règlement de circulation⁴, soit si l'automobiliste est dans l'impossibilité d'indemniser celui à qui il a causé un dommage corporel ou matériel. Ce n'est pas l'assurance obligatoire, encore une fois, mais c'est une garantie que l'on doit avoir si l'on a commis certaines infractions. On peut d'ailleurs la remplacer, si on le désire, soit par un dépôt en espèces ou en titres constitué auprès de l'État, soit par un cautionnement délivré par un assureur. Mais pensera-t-on l'assurance obligatoire ne serait-elle pas une solution plus simple, plus efficace? La seule difficulté, c'est qu'au Canada l'imposition de l'assurance obligatoire serait du ressort provincial. Pour que le régime fonctionne efficacement, il faudrait que toutes les provinces l'acceptent ou qu'on ait un contrôle à chaque route entre les provinces et les états voisins. Et même si le régime existait, il ne serait probable-

¹ On lira avec intérêt à ce sujet les intéressants articles de monsieur Claude Bébéar, parus dans la Revue "Assurances" en janvier et avril, 1965.

² Voir à ce sujet l'article de monsieur Pierre Delaporte paru dans la Revue "Assurances" d'octobre 1964.

³ On connaît le régime en Amérique sous le nom de "Financial Responsibility Laws".

⁴ Dépassement dans une montée ou dans une courbe, conduite en état d'ivresse, vitesse excessive, etc.

ment pas plus efficace que dans l'État de New-York, où il a fallu le compléter par un fonds de garantie¹ pour les non-assurés, tout comme dans les autres états ou dans les provinces où l'assurance obligatoire n'existe pas. Dans la province de Québec, ce fonds est administré pour le compte des assureurs qui en paient les frais. A toutes fins pratiques, avec cette double modalité, on est parvenu au Canada:

- a) à obtenir à l'avance qu'un très fort pourcentage d'automobilistes soient assurés, sans faire intervenir la coercition autrement que pour faire face à certains cas particuliers;
- b) à laisser l'individu libre de se constituer son propre assureur s'il en a les moyens;
- c) à indemniser ceux à qui un dommage a été causé par un tiers inconnu ou qui n'a pas les moyens de rembourser les frais.

181

Restait le cas des mauvais risques que l'on se renvoyait d'un courtier à l'autre ou d'un assureur à l'autre. On a créé pour les accueillir un organisme spécial appelé "Plan des Risques Assignés", auquel adhèrent tous les assureurs. A chacun est attribué d'office durant l'année, suivant une méthode dont le chiffre d'affaires total est l'élément principal, un certain nombre de risques que l'assureur ne peut refuser sans une bonne raison. Le tarif varie d'un risque à l'autre; selon le cas, il est théoriquement de zéro à 100 pour cent de plus que la normale.²

¹ Appelé dans Québec "Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile".

² Un des problèmes les plus difficiles à résoudre pour le "Plan", c'est l'afflux des risques, non seulement mauvais, mais surtout normaux que les assureurs ne veulent pas accepter et qui lui reviennent. Il y a ainsi un encombrement qui n'a pas été prévu et qui bouleverse complètement le fonctionnement de l'organisme. Pour obvier à ce problème, les assureurs songent à une "Bourse" d'assurances qui se chargerait de répartir, entre chaque assureur adhérent, des risques qui, sans être mauvais, sont craints par leur nature même.

Faut-il dire que tout cela est parfait ? Je ne le pense pas, mais dans l'ensemble le régime donne assez bien le résultat auquel ont tendu ceux qui l'ont imaginé. Ainsi, le pourcentage des non-assurés diminue d'année en année; les victimes d'accidents sont indemnisées dans le plus grand nombre des cas et, enfin, celui qui a un permis de conducteur peut avoir de l'assurance, à moins qu'il ne soit un risque vraiment inassurable. Dans ce cas, on ne doit plus lui permettre de conduire.¹

Nous voici à la dernière tendance du marché des assurances que je voudrais signaler ici. Elle a trait à la situation particulière des sociétés canadiennes dont j'ai dit un mot précédemment. Si, en assurance sur la vie, celles-ci détiennent quelque 70 pour cent des affaires, dans l'assurance de choses et de responsabilité, les sociétés purement canadiennes n'ont guère que 23.8 pour cent des primes.² Je ne pense pas que, dans aucun pays ayant un développement économique comparable à celui du Canada, il y ait une situation aussi défavorable aux sociétés nationales. Si l'on ajoute les sociétés canadiennes appartenant à des capitaux étrangers, on arrive bien à un pourcentage de 40.9; mais on ne peut nous blâmer de raisonner à un point de vue strictement canadien.

Historiquement, cette situation s'explique par le fait que les sociétés étrangères se sont installées au Canada à un

¹ Il y a de ce côté un très gros effort à faire par les gouvernements provinciaux, s'ils veulent vraiment faire réfléchir les automobilistes et les convaincre qu'ils seront sans pitié. Renouveler quatorze fois le permis de conduire d'un automobiliste, condamné un nombre de fois correspondant pour ivresse au volant, cela indique soit une mansuétude qui frise la faiblesse, soit un intolérable esprit de favoritisme politique.

² La statistique officielle établit la distinction entre trois types de sociétés canadiennes. Voici les chiffres que donne à ce sujet le rapport du surintendant des assurances pour 1963 (p. XI):

<i>Compagnies canadiennes appartenant:</i>	<i>Primes nettes (réassurance réduite) % des primes</i>
1. à des capitaux indigènes	23.8
2. à des capitaux britanniques	9.8
3. à des capitaux provenant d'autres sources	7.3
	40.9

moment où les besoins de garantie étaient grands en homme et en argent. Elle est due aussi, je pense, à une disposition de la loi permettant à une société autre que vie de se porter acquéreur d'une autre société semblable. Je songe également, en guise d'explication, à des raisons techniques comme les barèmes de tarification qui, au XIXe siècle, n'avaient pas la simplicité et l'efficacité même relative des tables de mortalité utilisées en assurance sur la vie, ainsi qu'au coût extrêmement élevé des réserves pendant la période de croissance. Quelles que soient les causes, l'état de chose existe. Or, il est certain qu'il est difficile pour une société canadienne de faire face à l'extrême instabilité de la situation actuelle, avec des ressources sinon insuffisantes, du moins infiniment moins grandes que celles des entreprises européennes ou américaines. Celles-ci résistent facilement à des résultats techniques défavorables, grâce au rendement et à l'importance de leurs réserves et de leurs placements. Les mauvais résultats techniques de 1957 et de 1963, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada, par exemple, n'ont pas eu pour la plupart des grandes sociétés américaines des résultats graves. Celles-ci, en effet, ont pu compenser amplement par le rendement de leur portefeuille-titres. Pour elles, une perte technique non excessive et non soutenue ne se traduit pas généralement par une diminution de leurs réserves libres, mais simplement par une réduction du bénéfice.¹ Pour les sociétés canadiennes les moins fortes, la situation est plus sérieuse. Dans la plupart des cas, on ne leur a pas demandé au début les ressources nécessaires. Et depuis, sauf exception, elles n'ont pas eu le temps de se cons-

¹ C'est le cas, par exemple, de la Home of New York, qui, en 1957, malgré une perte technique de \$15 millions, fait un bénéfice de \$2,843,000. C'est également le cas de la Travelers qui, en 1964, fait un bénéfice net de \$9,867,000 malgré une perte technique de \$19 millions. Enfin, c'est le cas de certains groupes anglais très puissants. Ainsi, la Commercial Union en 1963 a un déficit technique de près de \$22 millions pour l'ensemble de ses affaires; mais elle a aussi un revenu de placements de \$28 millions. En 1964, le premier chiffre est tombé à \$9 millions et le second a atteint \$29 millions. Encore une fois, c'est par le jeu des postes techniques et financiers qu'on parvient à neutraliser l'effet d'opérations extrêmement variables — quels que soient le pays, le climat ou les gens.

tituer des réserves suffisantes par suite d'une production trop rapide et de résultats techniques extrêmement variables. Devant les chiffres de 1957 et de 1963,¹ les assureurs ont demandé des hausses de tarif qui ont été accordées. Graduellement, les choses reprennent leur équilibre, car les sociétés étrangères, mêmes puissantes, ont suivi l'exemple donné. Elles ne peuvent pas, en effet, justifier des déficits trop longtemps auprès de leur siège social. Jusqu'ici, malgré la réaction assez violente du public et des syndicats ouvriers, les gouvernements intéressés se sont inclinés. Ils ne pouvaient pas ne pas accorder ce que demandaient les sociétés intéressées, les canadiennes — les plus faibles — pour pouvoir subsister et les étrangères pour améliorer leurs résultats, face à des sièges sociaux qui, avec raison, n'aiment pas que les déficits techniques deviennent la règle.

La situation est en train de se redresser dans la province de Québec, en particulier, avec la hausse des tarifs en assurance automobile² et incendie, comme je l'ai noté précédemment. Pour leur permettre de consolider leur position, les

¹ Voici les résultats d'ensemble des sociétés fédérales de 1954 à 1963 pour les assurances de choses et de responsabilité (Fire and Casualty):

Année	Bénéfice ou perte (montant) \$	% des primes acquises
1954	25,000,000	5.0
1955	10,000,000	1.9
1956	—29,000,000	— 5.3
1957	—69,000,000	—11.3
1958	— 1,000,000	— 0.1
1959	19,000,000	2.6
1960	36,000,000	4.7
1961	40,000,000	5.0
1962	7,000,000	0.8
1963	—59,000,000	— 6.8

Comme on peut le constater, les résultats ont été extrêmement instables et très coûteux en 1956, 1957 et 1963. (p. XXXVI — Rapport du Surintendant des Assurances, 1963)

² Ainsi, en janvier 1964, dans la province de Québec, il y a eu une hausse générale de quelque 17½ pourcent, qui a été suivie en janvier 1965 d'une nouvelle hausse en moyenne de 15 pourcent. Celle-ci a également été complétée en juillet 1965 par une augmentation d'environ 10 pourcent pour les risques de "collision", de feu et de vol.

sociétés canadiennes ont demandé aussi qu'on leur permette de ne pas payer d'impôt dans le cas des bénéfiques qui sont gardés dans l'entreprise, la taxe ne devant s'appliquer qu'à ceux qui sont versés au compte des actionnaires. Ainsi, leurs réserves libres pourraient augmenter rapidement avec l'amélioration des résultats, puisque le taux de l'impôt sur le revenu est de 52 pourcent au-delà de \$35,000. Le précédent existant en assurance-vie, il est possible qu'on l'étende à l'assurance autre que vie avant longtemps.

185



En terminant, je veux vous parler de deux derniers aspects particuliers de l'assurance au Canada. D'abord, le contrôle administratif et financier extrêmement serré que l'État exerce sur les sociétés d'assurance; puis les initiatives nouvelles des gouvernements et leur portée dans le domaine qui nous intéresse.

Dans tous les pays, l'État intervient parce qu'il ne peut rester indifférent devant ces masses de capitaux qui se constituent avec les économies de la population. Il ne peut s'en désintéresser, car ces sommes énormes ne peuvent pas servir les intérêts de ceux qui les administrent. Elles doivent être utilisées à l'avantage des assurés, dans l'intérêt même du commerce. Elle doivent aussi être immédiatement réalisables et on ne peut les exposer aux aléas du métier et du marché.

L'intervention de l'État va d'un extrême à l'autre selon qu'il s'agit d'Europe et d'Amérique. Autant en Angleterre, la surveillance est embryonnaire, autant au Canada elle est élaborée, sans être tracassière. Au Canada, le contrôle officiel remonte à 1868¹ et à 1875, en particulier. Dès l'année qui a

¹ Auparavant, des lois relatives aux assurances avaient été votées. Ainsi en 1835, la loi autorisant l'existence des sociétés mutuelles dans le Bas-Canada et, en 1860, la loi ayant trait aux affaires des sociétés d'assurance contre le feu, "non incorporées dans les limites de la province du Canada"; enfin, en 1865, on vota la loi créant le Code civil dans la province de Québec. *Traité d'Assurance contre l'Incendie au Canada*, p. 52.

186

suivi la constitution du pays en confédération, une loi fut passée pour déterminer les conditions auxquelles les sociétés étrangères traiteraient au pays. En 1875, le parlement a précisé les fonctions du surintendant des assurances qui, par le truchement de l'anglais, emprunte son titre aux grands commis du XVIIe siècle. Fouquet n'a-t-il pas été Intendant des Finances de Louis XIV et, plus tard, Colbert, qui lui a succédé après la visite du Roi-Soleil à Vaux-le-Vicomte, n'était-il pas "Sur-intendant" des bâtiments de Sa Majesté. Qu'on l'appelle surintendant comme au Canada, commissaire comme aux États-Unis ou directeur comme en France ou en Suisse, sa fonction est précise. C'est à lui qu'il appartient d'exiger des sociétés les ressources nécessaires, un emploi des fonds conforme à la loi, des statistiques permettant de présenter au gouvernement et au public la situation des entreprises. C'est lui également qui doit forcer celles-ci à avoir les ressources correspondant à leurs engagements et à constituer les réserves nécessaires. Pour cela, le surintendant s'entoure de tous les spécialistes nécessaires.

Je ne veux pas entrer ici dans le détail des dispositions prises par les services officiels. Je voudrais simplement vous parler de certaines dispositions de notre Constitution, qui rendraient la situation du surintendant fédéral assez précaire si le Canada n'était un pays britannique d'esprit, où le précédent joue un très grand rôle. La Constitution de 1867 n'a pas indiqué quelle était l'autorité suprême en matière d'assurances. Lors des discussions préliminaires qui ont eu lieu à Québec en 1864, on a suggéré que les assurances relèvent du futur gouvernement fédéral, avec les Indiens et les bateaux faisant la navette entre le Canada et les États-Unis.¹ Le

¹ Fait assez curieux, celui qui a présenté le projet de résolution à Québec est celui-là même qui, devenu premier ministre de l'Ontario, devait, par la suite, engager la bataille contre le gouvernement fédéral pour faire reconnaître les droits des provinces en matière d'assurance.

texte de la résolution a bien conservé les Indiens et les bateaux transbordeurs, mais il a laissé tomber les assurances pour une raison que l'on ignore. Peut-être, parce qu'en 1864 celles-ci avaient une importance secondaire. Depuis 1879 — date où la province d'Ontario a, elle-même, créé un service des assurances — la bataille est engagée entre les provinces et le gouvernement central. Elle s'est déroulée pacifiquement devant les tribunaux: au Conseil privé d'Angleterre tant que les appels au comité judiciaire ont été reconnus, ou à la Cour Suprême du Canada. Le conflit n'ayant porté souvent que sur certains points particuliers, il est encore difficile de déterminer qui est l'autorité suprême en matière d'assurance au Canada. Chose assez curieuse, cependant, jusqu'ici les provinces ont gagné leur point chaque fois qu'une cause a été portée en appel. Après chaque arrêt qui lui était contraire, le gouvernement fédéral a modifié la loi. La dernière correction date de 1932, moment où le parlement a supprimé toute allusion aux contrats et à ce qui relève des droits civils reconnus aux provinces par la Constitution. A toutes fins pratiques, on se trouve devant un contrôle fédéral que les tribunaux ont débouté chaque fois qu'on leur a soumis un point de droit particulier, mais qui reste l'autorité acceptée par presque tous les assureurs. On est ainsi devant un service officiel, muni par la loi de pouvoirs très vastes; mais dont l'autorité, encore une fois, a été mise en doute sur des points particuliers, chaque fois qu'on s'est adressé aux tribunaux de la plus haute instance. Malgré cela, les interventions fédérales sont acceptées parce qu'elles sont généralement dictées par le souci de l'intérêt commun et parce que les décisions sont prises par des gens d'une haute qualité morale.

187

Si l'on ajoute à cela que les sociétés intéressées préfèrent traiter avec un service central plutôt qu'avec dix contrôles provinciaux, on explique une situation assez paradoxale. Elle

s'accepte facilement dans un pays britannique, où souvent la pratique déborde les lois et où les gens s'accommodent d'une situation de fait pourvu qu'elle donne des résultats pratiques. Si vous me permettez cette conclusion pragmatique: le régime est théoriquement critiquable, mais il fonctionne puisque 95 pour cent des affaires sur la vie et 90 pour cent des assurances de choses et de responsabilité relèvent du contrôle fédéral.

188

Actuellement, d'un commun accord, les pouvoirs sont répartis ainsi entre les provinces et le gouvernement central: aux premières reviennent le contrôle des sociétés à permis provinciaux et, dans l'ensemble, la surveillance des contrats d'assurance, de la tarification, des intermédiaires et des experts. De son côté, le gouvernement central exerce un contrôle très serré sur l'administration, les réserves, les placements, les ressources financières des entreprises inscrites à ses registres, c'est-à-dire le plus grand nombre. On se trouve donc devant deux autorités différentes: l'une provinciale, qui régit certains domaines et un certain groupe d'assureurs, l'autre fédérale — autorité suprême en matière administrative et qui contrôle la presque totalité des entreprises. Dans un effort de collaboration, les surintendants provinciaux ont fondé une association¹, où ils discutent leurs problèmes chaque année, en cherchant à s'entendre pour uniformiser les textes et la manière de procéder dans les bornes des frontières provinciales et des pouvoirs qui leur sont accordés par la Constitution.

Tout cela pourrait être un peu chaotique, si certains domaines particuliers n'avaient été reconnus à chacun d'un commun accord comme je l'ai dit précédemment et si les assureurs ne se prêtaient d'eux-mêmes assez bien au modus

¹ Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada.

vivendi, avec cette facilité d'adaptation que montrent les Anglo-saxons devant une situation de fait.

Les positions changeront-elles quand le moment viendra de discuter ou de repenser la Constitution ? Il est possible qu'on adopte alors l'idée d'une commission dont feraient partie les dix provinces et le surintendant fédéral. Je pense qu'avec une répartition équitable des tâches et des taxes, une commission comme celle-là serait réalisable. Elle apporterait une solution plus logique au problème du contrôle dans un pays où l'on ne peut indéfiniment se contenter de l'imprécision actuelle. La situation politique est très différente de ce qu'elle était il y a un siècle quand la Constitution du Canada a été établie par le parlement anglais. A ce moment-là, le gouvernement central était l'autorité suprême acceptée par tous. Ses pouvoirs étaient tels, qu'on lui reconnaissait même le droit de désavouer toute loi provinciale qu'il jugeait inacceptable.¹

189

Les temps ont changé. On se trouve maintenant devant un état d'esprit bien différent. Les provinces veulent être reconnues comme des associées jouissant de privilèges absolus dans leurs domaines propres et ayant droit à des ressources financières suffisantes pour les exercer. Ce ne sont plus des éléments passifs, prêts à tout accepter. Ne parle-t-on pas d'indépendance possible aux deux extrémités du pays, dans deux provinces aussi éloignées dans l'espace que dans l'esprit : à l'ouest, la Colombie Britannique, où subsistent les influences anglaises les plus victoriennes en face d'une forte tendance socialisante et à l'est, Québec restée très française, malgré la masse anglo-saxonne qui, depuis des siècles, tente de l'écraser. Les deux mouvements ont une importance bien

¹ Et comme le mentionne M. Jean-Charles Bonenfant, dans son article intitulé "L'esprit de 1867", ce n'était pas qu'un pouvoir théorique puisque de 1867 à 1937, "il fut exercé soixante-cinq fois" — Revue d'histoire de l'Amérique française. P. 29. Vol. XVII, no 1.

190

relative: l'un semble être plus un coup de tête, un geste de dépit devant les résistances du gouvernement central; l'autre est plus en profondeur puisqu'il vient de la jeune génération, en réaction contre le milieu anglophone trop puissant, la génération francophone qui l'a précédée et le clergé, à qui elle reproche leur inaction, leur passivité et leur incompréhension de l'essence même du problème. Mais, même si on accorde à ce double mouvement son importance réelle, il faut retenir la réaction des provinces contre le gouvernement central et ses empiètements. D'ici quelques années, on assistera vraisemblablement à une décentralisation des pouvoirs dans certains domaines, au profit des provinces. Un des exemples les plus caractéristiques de cette réaction est l'entente que la province de Québec vient de conclure directement avec un gouvernement étranger dans la sphère de l'instruction qui lui est propre. Un autre met en cause les richesses naturelles qui sont du ressort provincial. À nouveau, la province de Québec prend l'attitude que le gouvernement fédéral n'a aucun droit dans ce domaine, même si un traité international accorde la propriété du sous-sol marin au pays adjacent. Il serait inconcevable, a déclaré le premier ministre de Québec, que les prérogatives provinciales reconnues par la Constitution puissent être abolies par des traités internationaux. Il y a là un double exemple non pas d'un esprit séparatiste, mais d'une stricte application de la Constitution fédéraliste canadienne. Par ailleurs, ces deux attitudes ne correspondent-elles pas à la notion d'un état dans l'État qu'à plusieurs reprises le premier ministre de Québec a fait valoir publiquement? Ne parle-t-il pas couramment de l'État du Québec; ce qui est incontestablement l'indice d'un esprit nouveau?

Voici un dernier exemple de l'esprit différent qui règne dans la province de Québec. Je tiens à le signaler ici, parce qu'il touche indirectement à l'assurance. Comme il a trait aux

rentes viagères, il se rattache à notre sujet. Pendant longtemps, le gouvernement fédéral a offert aux contribuables canadiens des rentes viagères extrêmement avantageuses. Elles ont commencé à se répandre dans le public lorsqu'elles ont cessé de l'être. Là comme ailleurs, l'État peu pressé ne s'était guère occupé d'en organiser la vente.

Sous la poussée des circonstances, des partis politiques et des syndicats, le gouvernement fédéral décida un jour d'ajouter aux assurances sociales une caisse de retraite obligatoire, dont les rentes seraient transportables et contributives. Mais, tentée par les sommes considérables en jeu, la province de Québec décida — ce qui était un droit reconnu par la Constitution — d'organiser sa propre caisse. C'est ainsi qu'après une période de transition de dix ans, la Province versera à chaque contribuable âgé de 65 ans une rente viagère indexée d'au plus \$1,200, et divers autres avantages sociaux.¹ De son côté, le gouvernement central fait passer sa propre loi pour les provinces qui désireraient l'utiliser.² Ces lois ont ceci de particulier qu'elles ne font pas disparaître les fonds de retraite existants et que les sociétés privées pourront travailler au-dessus du minimum prévu; ce qui évite la nationalisation à laquelle la majorité de la population a été opposée jusqu'ici.

191

Les fonds de la Régie des rentes atteindront plus de quatre milliards de dollars d'ici vingt ans dans la seule province de Québec. Le gouvernement a voulu les mettre à l'abri des jeux ordinaires de la politique. Aussi a-t-il créé à côté

¹ Rentes d'invalidité, de veuf invalide ou de veuve, d'enfant ou d'orphelin; prestation de décès. Loi relative au régime de rente du Québec (Juin 1965).

² Au début, les deux gouvernements ont opposé des conceptions bien différentes pour régler le problème des rentes viagères. Favorable à la théorie du "pay as you go", le gouvernement fédéral voulait n'envisager la question que sous l'angle immédiat, tandis que la province de Québec s'orientait vers une solution actuarielle à long terme. À nouveau, on pouvait constater combien les milieux et les esprits étaient divisés. Sous la poussée de l'opinion, le gouvernement central se rallia à la thèse du Québec. C'est un autre exemple de l'influence nouvelle exercée par des gouvernements qui, autrefois, n'avaient pas toujours les techniciens nécessaires pour faire valoir leur point de vue.

de la Régie des rentes, un organisme appelé Caisse de dépôt et de placement, où se retrouve l'influence du puissant organisme que monsieur François Bloch-Lainé dirige en France avec une très grande compétence.

192

L'intérêt de la mesure est double. Elle fournira d'abord un vaste marché pour les obligations des gouvernements municipaux et provincial. Puis, jusqu'à concurrence de 30 pourcent de son actif total, la Caisse pourra acheter des actions de sociétés privées, avec quelques restrictions comme, par exemple, de ne pas dépasser 30 pourcent des actions ordinaires d'une même entreprise.¹ Tout cela donnera l'occasion à l'État de jouer un rôle d'associé dans certaines grandes entreprises sans aller, encore une fois, jusqu'à la nationalisation et d'obtenir pour l'élément francophone non pas un traitement de faveur — ce qui est dangereux à long terme — mais que les portes ne lui soient pas fermées. Avec l'orientation des esprits dans la jeune génération, avec la préparation qu'elle a reçue, avec la transformation d'une économie rurale en une société urbaine principalement, je crois qu'on pourra faire beaucoup pour supprimer certaines des difficultés actuelles. Pour que les liens entre les principaux éléments de la population ne se brisent pas à la première crise politique ou économique grave, il faudra être prêt à aller assez loin dans la voie de l'évolution politique et sociale. Si elle est bien dirigée, avec les sommes dont elle disposera et avec l'usage qu'elle en fera, la Caisse pourra rendre de précieux services dans cette collaboration entre les éléments les plus importants de la population. Je sais qu'on ne bouscule pas les entreprises sans danger, mais peut-être pourra-t-on convaincre leurs dirigeants d'ouvrir les portes aux éléments francophones intéressants. On pourra sûrement contribuer à les maintenir ouvertes quand un groupe cohérent détiendra une tranche

¹Loi relative à la Caisse de dépôt et de placement du Québec. Juin 1965. Art. 29.

importante du capital de certaines grandes entreprises. C'est une des considérations, qui permettent à ceux qui vivent dans le milieu d'admettre cette initiative nouvelle de l'État.

Avant de terminer, je voudrais vous apporter ici une dernière remarque au sujet du contrôle officiel et de la réassurance. Quand on se demande comment un marché local a pu se créer au Canada pour cette branche aussi importante de l'assurance, on constate que si la création d'un marché répondait à un besoin réel devant une expansion rapide du nombre des réassureurs et de leurs affaires, l'influence du contrôle officiel a été dominante indirectement. Par ses exigences, tout à fait justifiables d'ailleurs, ce dernier a incité les assureurs étrangers soit à demander l'agrément fédéral ou provincial, soit à constituer des sociétés canadiennes. Sans cela, en effet, tout assureur qui cédait des affaires à un réassureur non agréé devait avoir en dépôt un montant équivalent aux primes non acquises avant déduction de la commission de réassurance et à la totalité des sinistres en suspens, toute insuffisance devant être comblée par la cédante elle-même avec ses réserves libres. À cause de cela, il était devenu un peu difficile pour un réassureur de faire des affaires sans être agréé, car, à moins de raisons particulières, une cédante préférerait céder ses excédents à des réassureurs agréés. Ainsi, par les règles qu'il a posées, le contrôle de l'État a convaincu un bon nombre de sociétés étrangères qui s'intéressaient au marché canadien, à demander l'agrément. Cela facilitait leurs relations avec les cédantes tout en leur permettant de tirer le rendement maximum des sommes placées au Canada.

Si l'on ajoute que le contrôle exige des renseignements très détaillés sur les opérations des compagnies d'assurance par province et par classe d'affaires, on comprend que, pour des raisons administratives, un grand nombre d'assureurs

194 préfèrent d'instinct traiter avec le plus petit nombre de réassureurs possible. C'est une des raisons particulières pour laquelle la réciprocité est à peu près inexistante au Canada. Ainsi, le contrôle de l'État a exercé involontairement, mais efficacement, une influence sur les cessions de réassurance: à quelques exceptions près, les cédantes ne se rendant pas bien compte combien peuvent être avantageuses à long terme, l'ouverture de marchés plus étendus et la pratique du fractionnement des placements si répandue en Europe occidentale.

La réassurance a suivi la fortune des cédantes et la marche croissante des indemnités. Elle bénéficiera sans doute prochainement des hausses de tarif, qui ont été acceptées dans les diverses provinces depuis deux ans et dont j'ai parlé précédemment. Ce qui permet de penser que le moment serait propice pour les sociétés européennes de réassurance de s'intéresser au marché canadien. A mon avis, il y règne actuellement une situation beaucoup plus saine qu'elle ne l'a été, dans l'ensemble, depuis plusieurs années.



Messieurs, je crains que ces considérations ne nous aient amenés un peu en dehors du sujet que j'ai choisi à la demande de Monsieur le président Roux. Je ne crois pas devoir m'en excuser, cependant, si cela m'a permis de vous indiquer les problèmes qui se posent dans un pays complexe, même s'il n'a pas l'âge respectable des vôtres: problèmes de technique, problèmes de concurrence, mais aussi problèmes où les jeux de la politique tiennent un rôle très important. Si on ne les connaît pas, il est impossible de comprendre ce qui se passe derrière une façade assez brillante, mais qui laisse deviner difficilement ce qu'elle cache. C'est par ces mots que je veux terminer cette longue glose. Peut-être vous aura-t-elle permis d'apercevoir quelques-uns des problèmes de notre métier et

de mon pays, ainsi que les solutions qu'on cherche à leur donner individuellement et collectivement dans un milieu où tout n'est pas si simple parce qu'à côté de la technique, il y a les rapports humains infiniment plus difficiles à résoudre. J'espère vous les avoir présentés même en raccourci d'une manière qui vous aura intéressés.

Rapport statistique du surintendant des assurances de la province de Québec : Affaires de 1964. Québec.

195

Nous signalons ici avec plaisir la parution récente du rapport statistique du surintendant de la Province de Québec, présenté dans une toilette nouvelle qui lui donne un aspect agréable. Il est moins élaboré que le document fédéral, mais il contient les éléments nécessaires au sujet de l'exercice 1964 avec ses bons et ses médiocres résultats dans la province: un rapport de 53.40 pour l'assurance-incendie, ce qui n'est pas mauvais — au contraire — contre 64.71 l'année précédente; et 69.83 contre 76.13 pour l'assurance-automobile; ce qui est d'autant plus défavorable que le revenu-primés de l'assurance-automobile dans la province est maintenant le double de celui de l'assurance-incendie. L'exercice 1965 sera, sans aucun doute, bien meilleur avec des frais d'acquisition réduits, une fréquence de sinistres-autos un peu moindre et des tarifs accrus. Les résultats de l'assurance-chaudières laissent rêveurs. Ils se sont maintenus à 14.78 pour cent contre 14.58 en 1963. S'ils sont aussi bons, c'est que, dans ce domaine, les assureurs se livrent à des travaux d'inspection et de vérification réguliers, élaborés et coûteux, que permettent la nature et la fixité du matériel. Si elle n'était pas aussi suivie, cette assurance pourrait donner lieu à des sinistres très graves. Les inspecteurs, qui surveillent le matériel de très près, indiquent bien la valeur de la prévention des sinistres: cet adjuvant nécessaire de toute assurance bien faite et profitable.

Peut-on exprimer un vœu? Dès que la réorganisation de son service le permettra, nous souhaiterions que le surintendant des assurances accompagne son rapport statistique d'une étude sur les résultats de l'année, les problèmes du commerce, les tendances de la jurisprudence, la nouvelle législation et les événements principaux de l'exercice. Ainsi, son rapport serait un document encore plus intéressant sur les assurances, qu'il contrôle avec une fermeté et un désir de bonne administration tout à fait remarquables. J. H.