

# L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada

Robert Parizeau

Volume 47, numéro 2, 1979

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104025ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104025ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, R. (1979). L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada. *Assurances*, 47(2), 118–128. <https://doi.org/10.7202/1104025ar>

# L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada <sup>1</sup>

par

ROBERT PARIZEAU,  
président de Sodarcan, ltée

118

Comme vous m'avez laissé le choix du sujet, j'ai pensé broser un tableau de l'évolution au Canada depuis 1960:

- du marché de l'assurance;
- du marché de la réassurance

et enfin, indiquer certaines orientations possibles pour les années qui viennent.

En feuilletant quelques anciens numéros du *Canadian Underwriter*, j'ai été frappé de voir l'évolution du marché depuis 1960. Certes, les chiffres que je vous donnerai demandent des ajustements, car certaines bases de calcul ont été modifiées pendant cette période, principalement au niveau des déductions pour la réassurance. Il faudrait également convertir ces chiffres en dollars constants pour tenir compte de l'inflation et avoir une meilleure idée de la situation. Néanmoins, ils sont révélateurs et indiquent des tendances précises.

D'abord, l'évolution des primes nettes souscrites: <sup>2</sup>

1960	\$900 millions
1965	\$1,4 milliards
1970	\$2,1 milliards
1975	\$4,1 milliards
1977	\$5,7 milliards

En dix-neuf ans, le volume primes a été multiplié par un peu plus de six fois. Ces chiffres comprennent l'accident maladie qui représente près de 20% du total tant en 1960 qu'en 1977.

---

<sup>1</sup> Texte d'une causerie donnée le 14 mars 1979 à la Société des Fellows de l'Institut d'Assurance du Canada. — Chapitre de Montréal.

<sup>2</sup> La définition de l'expression « primes nettes » a été modifiée au cours de la période.

## A S S U R A N C E S

---

Pendant cette même période, les primes souscrites par les compagnies, en assurance vie et en constitutions de rentes, ont évolué comme suit d'après les chiffres du surintendant fédéral des Assurances:

1960	\$ 900 millions
1970	\$1,800 milliards
1975	\$3,300 milliards
1977	\$4,225 milliards

Alors que dans les années '60 l'assurance vie et les rentes représentaient des primes de la même importance que celles de l'assurance générale, l'écart s'est accru avec les années, les primes d'assurance vie ne représentant plus que 75% du volume de l'assurance générale en 1977.

119

On a l'habitude de répartir les affaires I.A.R.D. entre trois grandes classes d'assureurs:

- les compagnies britanniques et leurs filiales canadiennes
- les compagnies étrangères et leurs filiales canadiennes
- les compagnies canadiennes, à savoir celles qui sont sous contrôle canadien.

Lorsqu'on essaie de recouper les séries statistiques publiées tant par le Surintendant fédéral que par le *Canadian Underwriter*, on se heurte à des écarts difficilement réconciliables; ceci provient, dans une large mesure, du jeu de la réassurance et possiblement d'une classification différente de certaines sociétés entre les groupes d'assureurs.

Personnellement, et je donne ces chiffres avec beaucoup de réserve, je serais porté à croire que les compagnies canadiennes représentent environ 42% du marché, les compagnies britanniques et leurs filiales canadiennes près de 25% et les sociétés étrangères, environ 33%. Il ne fait aucun doute que les sociétés canadiennes ont augmenté leur part du marché progressivement au cours des dernières années, mais la progression exacte semble difficile à établir à partir des documents publiés.

Du côté britannique, on a assisté à la fusion d'un assez grand nombre de sociétés ainsi qu'à l'acquisition de certaines compagnies canadiennes telles que la Western, ce qui a permis de constituer quelques grands groupes au Canada qui sont parmi les premiers du marché. Qu'il me suffise de mentionner le Groupe Royal, Commercial Union,

Lloyd's, Guardian, Prudential et General Accident. Ces six groupes représentent près de 90% <sup>1</sup> des primes nettes souscrites au Canada par l'ensemble des compagnies britanniques; en 1960, ces mêmes assureurs n'en souscrivaient que 47%. Donc, phénomène de concentration du côté des sociétés britanniques.

En dehors de la Zurich, qui a toujours occupé une des toutes premières places du marché canadien, les autres sociétés étrangères sont principalement américaines. Ici encore il y a eu, quoique d'une manière moins forte, une concentration importante. Les six groupes américains les plus importants, à savoir Travelers, Allstate, Firemen's Fund, Continental, State Farm, Factory Mutuals, souscrivaient en 1977 45% du marché des sociétés étrangères. En 1960, les six compagnies américaines les plus importantes de l'époque n'en souscrivaient que 24%.

Du côté canadien, l'évolution est également fort intéressante et je regrouperais les sociétés en trois secteurs différents:

- *Le milieu coopératif* qui occupait une place fort modeste en 1960. Par contre, en 1977 le groupe Co-Operators Insurance Association de Guelph et Co-operative Fire & Casualty de Regina ont souscrit près de \$250 millions et, de son côté, le groupe Desjardins arrivait à \$138 millions. Nous sommes donc en présence de sociétés qui ont atteint les toutes premières places du marché canadien.
- *Le secteur des sociétés d'État.* En 1960, il n'y avait que la Saskatchewan Government Insurance Offices, et sa taille était modeste. En 1977, SGIO souscrivait \$145 millions, dont \$53 sur le marché libre, c'est-à-dire en dehors du régime d'assurance automobile prévu par la loi. Insurance Corporation of British Columbia souscrivait en 1977 quelque \$376 millions et la Manitoba Public Insurance Corporation quelque \$112 millions. Il ne s'agit pas ici de savoir si nous sommes favorables ou défavorables à la création de sociétés d'État dans le domaine de l'assurance; elles existent et dans les trois cas, elles sont appelées à se développer en dehors du régime d'assurance automobile qui les a créées. Que nous aimions l'admettre ou non, ces sociétés

---

<sup>1</sup> Tous les chiffres qui suivent, à moins de mention spécifique, proviennent du Canadian Underwriter.

sont maintenant de grandes institutions financières canadiennes qui jouent et joueront encore davantage dans l'avenir, un rôle déterminant dans l'orientation de l'assurance de leur province et même possiblement à l'extérieur. Volontairement, nous avons laissé de côté la Régie de l'assurance automobile du Québec qui pour l'instant tout au moins, se limite exclusivement aux blessures corporelles; mais, ne l'oublions pas, elle aussi pourrait éventuellement, directement ou indirectement, étendre ses pouvoirs et se donner d'autres horizons.

121

- Enfin, le secteur le plus important au niveau canadien, celui qui réunit *l'ensemble des compagnies à capital-actions et les mutuelles tant à charte fédérale que provinciale*. C'est ici que l'on retrouve quelques grands noms tels que le Groupe Commerce avec \$135 millions, Wawanesa \$119 millions, Dominion of Canada \$102 millions, les Prévoyants du Canada \$84 millions, le Groupe La Laurentienne \$82 millions, Canadian Indemnity \$80 millions (auxquelles il faut ajouter des souscriptions américaines importantes), Economical avec \$76 millions et Canadian General avec \$66 millions. Ces huit sociétés représentent 23% de toutes les primes souscrites par les compagnies canadiennes, alors qu'en 1960 elles en avaient près de 29%. Il n'y a donc pas eu le même phénomène de concentration chez les assureurs canadiens que nous avons observé tant au niveau des compagnies britanniques que des sociétés étrangères. Le secteur des compagnies canadiennes est demeuré très morcelé.

Quelques autres aspects méritent ici d'être soulignés:

- a) *Le régionalisme des assureurs canadiens*. Si les grands groupes britanniques et étrangers font affaires généralement à l'échelle nationale, plusieurs sociétés canadiennes de même importance ont restreint leurs opérations dans des territoires beaucoup plus limités. Il y a d'abord les compagnies québécoises; un bon nombre avait des succursales à travers le pays dans les années '60; la plupart d'entre elles n'opèrent plus qu'au Québec. La création des compagnies étatiques a eu pour effet d'entraîner soit le retrait pur et simple d'un certain nombre d'assureurs, soit une diminution substantielle de leurs opérations dans les provinces en question.

Dans le milieu coopératif, il y a eu un régionalisme très net: La Société d'Assurance des Caisses Populaires au Québec, Co-Operators Insurance Association dans l'Ontario et Co-operative Fire and Casualty dans l'Ouest et les provinces maritimes.

Ce régionalisme rend les entreprises canadiennes beaucoup plus vulnérables à la concurrence, ainsi qu'à une ingérence de l'État lorsqu'il veut s'appropriier un secteur précis, comme nous venons de le vivre au Québec.

122

- b) *La spécialisation du marché.* Le marché reste très spécialisé. Au niveau des sociétés d'État, il s'agit surtout d'assurance automobile; comme je l'ai déjà dit, seule la SGIO a vraiment développé un portefeuille différent qui soit présentement substantiel. Dans le milieu coopératif, et d'une façon générale au niveau des sociétés canadiennes, on a accepté avant tout les risques simples et le petit risque commercial et industriel. Il y a certes un certain nombre d'exceptions notables, mais il est incontestable qu'au niveau du grand risque commercial et industriel, ce sont les assureurs britanniques et américains qui dominent; les assureurs canadiens étant très loin d'avoir leur part proportionnelle de ce marché. Ne l'oublions pas, il était beaucoup plus facile de se faire une place au soleil avec le risque automobile qui demandait une technicité moins grande et, à l'origine, un financement moins important. Il faut se rappeler qu'il y a quelques années, le risque incendie était souscrit pour trois ans, ce qui entraînait un financement non négligeable au niveau de la réserve de primes non acquises.

Ce financement a pesé lourdement sur les sociétés canadiennes, généralement sous-capitalisées. C'est d'ailleurs ici qu'intervient le *test de solvabilité* de l'article 103 de la loi fédérale. La formule a été modifiée lors de la dernière révision de la loi des assurances. Elle est maintenant beaucoup plus souple et elle se rapproche des exigences du Marché Commun par exemple, bien que les données soient différentes. Pendant très longtemps, les sociétés canadiennes ont été désavantagées par rapport aux sociétés étrangères qui n'étaient pas soumises aux mêmes normes dans leur pays d'origine. Les exigences de solvabilité de la loi fédérale ont retardé le développement des sociétés canadiennes. Ne nous faisons pas d'illusion, bien des sociétés à charte provinciale,

particulièrement au Québec, n'auraient pas la position qu'elles ont aujourd'hui si les surintendants des assurances qui se sont succédé depuis 1950 avaient appliqué avec rigueur le barème de la loi fédérale. D'ailleurs, il est intéressant de noter d'une façon globale, que les sociétés à charte provinciale qui représentaient en 1965 11% du chiffre d'affaires de toutes les sociétés sous contrôle fédéral, en représentaient 19% en 1977. en excluant les sociétés d'État. Cette croissance des compagnies provinciales et la création des sociétés d'État ont été deux des éléments les plus importants qui ont contribué à augmenter la part du marché revenant aux Canadiens.

- c) *La formation de groupes qui traitent aussi bien d'assurance générale que d'assurance vie.* Si la chose existe depuis fort longtemps au niveau des compagnies britanniques, la tendance est plus récente chez les sociétés canadiennes. La majorité des grands groupes canadiens offre maintenant à leur clientèle tant l'assurance vie que l'assurance générale. En sens inverse au cours des dix dernières années, bon nombre de sociétés d'assurance vie sont entrées dans le secteur de l'assurance générale. Dans bien des cas, il s'agissait pour les compagnies vie d'assurer à leurs agents un complément de rémunération et, ainsi, de stabiliser leur réseau. Le phénomène est très net notamment dans les compagnies d'assurance vie québécoises.

On sent un peu partout qu'on remet en cause le système d'agences et de distribution au niveau des affaires personnelles. L'assurance-groupe, tant pour l'assurance vie que non vie, devient de plus en plus à la mode et la souscription d'assurance par déduction du salaire, courante en assurance vie collective, fait son entrée dans l'assurance automobile et résidentielle. Même si on a rarement réussi à faire fonctionner harmonieusement des équipes vie et non vie, il y a une recherche dans ce sens qui peut entraîner au cours de la prochaine décennie une révision importante du système de distribution des affaires personnelles.

*Comment s'est développée la réassurance au cours de cette période ?*

Il n'y a en fait aucune commune mesure entre le marché de la réassurance en 1960 et celui que nous avons présentement. En 1960, il y avait quelques grands groupes, comme Sterling Offices, lequel repré-

sentait dix sociétés, et la Canadian Re, la Mercantile & General et la Global à un moindre degré. Le marché américain était à peu près inexistant. Une très grande partie de la réassurance, et particulièrement non-proportionnelle, était traitée à l'étranger sur une base non-agrèée et en bonne partie auprès des Lloyd's. Il y a plusieurs années, le marché canadien n'était pas concurrentiel sur les excédents de sinistres; c'était Lloyd's à cette époque qui était le grand réassureur. Graduellement, au cours des années, Lloyd's a perdu la plus grande partie de son influence pour les traités standards, au bénéfice des réassureurs locaux.

124

Au cours de cette période, la situation s'est radicalement transformée. Les Américains ont pris collectivement des positions importantes, mais relativement limitées par rapport à celles des Européens. Contrairement à l'assurance directe où les Britanniques dominent par rapport aux autres pays européens, la situation est tout à fait différente dans la réassurance. Ce sont très nettement les Continentaux qui ont les positions les plus fortes: les Suisses, les Allemands, les Français, les Scandinaves. Sauf pour les Scandinaves, les autres groupes ont chacun une place comparable à celle des Britanniques représentés par la Mercantile & General, la Victory et la Norwich-Winterthur, sans oublier Lloyd's bien entendu, mais qui n'a plus, comme je le mentionnais, la position dominante des années '50 et début '60. Les Américains ont également pris une place de tout premier plan, mais aucune société n'a individuellement une position comparable à celle de la Canadian Re ou de la Munich, par exemple.

Alors que les assureurs français se sont à peu près tous retirés du marché, les uns après les autres à la fin des années '50 et au début des années '60 en vendant leur portefeuille d'assurance directe, un grand nombre et, parfois les mêmes groupes, sont revenus par le truchement de la réassurance; soit sur une base agrèée soit sur une base non agrèée. Plusieurs d'entre eux ont pris des participations dans des sociétés canadiennes au Québec en particulier. Dans la province de Québec, le marché français est probablement devenu le plus important au niveau de la réassurance proportionnelle.

Sur le plan canadien, il n'existe en fait qu'une seule société de réassurance contrôlée par des Canadiens, que je n'ai pas besoin de vous nommer ici.<sup>1</sup> Cela reste pour moi une surprise totale. Depuis quelques

---

<sup>1</sup> La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada.



années un certain nombre de sociétés d'assurance canadiennes ont commencé à s'intéresser à la réassurance. Des compagnies comme l'Union Canadienne, Simcoe & Erie, Scottish & York, Canadian General, SGIO, pour ne donner que quelques noms, ont maintenant des services de réassurance tant pour les affaires canadiennes que pour les affaires internationales. Ainsi, graduellement, se forment de petites équipes de techniciens et, fort heureusement, la réassurance commence enfin à être démythifiée.

En somme, pour résumer, en dix ou quinze ans on a vu émerger sur le plan de l'assurance directe un certain nombre de grands groupes canadiens, britanniques et américains et, au niveau de la réassurance, un marché local important presque exclusivement étranger, mais géré par des équipes de techniciens canadiens.

125

Tournons-nous maintenant vers l'avenir. ,

Le marché canadien a toujours été instable et, au total, a laissé des marges techniques très faibles aux assureurs. Certes, les revenus financiers ont permis d'assurer le développement des entreprises, mais il est évident que, dans l'avenir, surtout au niveau des risques simples, nous serons obligés de tenir compte de plus en plus de l'aspect financier, ce qui réduira encore davantage nos marges de manœuvre.

Les années 1973, '74 et '75 ont été particulièrement difficiles; plusieurs sociétés d'assurance ont non seulement perdu en résultats techniques l'équivalent de leurs revenus financiers, mais ont même entamé leur surplus dans des proportions importantes. Par suite d'une série d'augmentations de tarifs substantielles, d'un retour à des normes de souscription beaucoup plus techniques, d'une stabilisation et même d'une diminution de la fréquence dans certains secteurs, les profits de 1976 et particulièrement de 1977, voire même de 1978, ont été substantiels. En contrepartie, sont apparus des facteurs nouveaux tels que la commission anti-inflation, la nationalisation partielle de l'assurance automobile au Québec, si bien que, depuis une quinzaine de mois, notre industrie, particulièrement dans le risque commercial, industriel et institutionnel, se livre à une concurrence irréfléchie. Dans peu de temps, on devra revenir à des notions plus saines de souscription et à des augmentations de tarifs, car il n'y a pas de miracles dans notre industrie qui souffre, hélas, d'amnésie aiguë en ce moment.

Si le marché canadien devait subir cette année quelque perte importante, coïncidant avec une catastrophe du type Betsy aux États-Unis ou ailleurs, on assistera sans doute, tant au niveau de l'assurance que de la réassurance, à un nouveau resserrement du marché, avec toutes les conséquences que cela comporte. Je ne suis pas du tout certain que le public et, par voie de conséquence les gouvernements, acceptent très longtemps un tel comportement d'une industrie qui dépasse maintenant les \$6 milliards. Il est urgent que de nous-mêmes nous mettions fin à la *pagaille* actuelle, si nous voulons éviter des contrôles beaucoup plus serrés au niveau de la tarification. Malheureusement, les lois du marché étant ce qu'elles sont, on peut se demander qui, présentement, a l'autorité morale voulue pour mettre de l'ordre dans notre marché.

Cette situation est beaucoup plus grave pour les sociétés canadiennes, compte tenu de leur régionalisme et souvent de leur spécialisation dans quelques classes d'affaires. Une société américaine, britannique ou européenne, qui subit au Canada des pertes importantes, peut les absorber dans ses résultats d'ensemble; ses affaires canadiennes ne représentant qu'une faible part de son encaissement total. D'ici dix ans, les sociétés canadiennes devront diversifier leur portefeuille, si elles veulent devenir de grandes institutions financières avec la stabilité que cela présuppose. Il faut qu'elles étendent leurs opérations tant sur le plan géographique qu'au niveau des produits vendus.

Plusieurs entreprises canadiennes ont une taille qui devrait maintenant leur permettre d'avoir leur propre service de recherche, comprenant non seulement des techniciens d'assurances, mais un certain nombre de professionnels tels qu'ingénieurs, actuaires, avocats et économistes. C'est la seule façon dont elles pourront avoir des produits nouveaux et les mettre en marché avec des chances raisonnables de succès.

Il faut que les sociétés canadiennes s'équipent pour répondre aux besoins de l'industrie canadienne tant au Canada qu'à l'étranger. L'industrie manufacturière, les banques, les bureaux d'ingénieurs-conseils du Canada prennent des places non négligeables sur les marchés internationaux. Ne faudrait-il pas que des sociétés d'assurance canadiennes puissent apporter leur concours? Il suffirait d'investir un peu et de faire des ententes avec les assureurs étrangers pour prendre une part du marché qui, en ce moment, échappe à peu près complètement aux sociétés domestiques.

Par ailleurs, il m'apparaît important qu'en assurance hors-vie les sociétés canadiennes développent leurs affaires aux États-Unis, qui représentent près de 50% du marché de l'assurance mondiale. Sauf quelques rares exceptions, comme la Canadian Indemnity et, plus récemment la Scottish & York, nous y sommes à peu près absents.

Il faut se rappeler que c'est par un portefeuille bien diversifié que les sociétés canadiennes stabiliseront leurs résultats et pourront mieux faire face à la concurrence, même au niveau local.

La réassurance, ne l'oublions pas, est une autre forme de diversification. Est-il normal que, dans un pays comme le nôtre, la réassurance se fasse presque exclusivement auprès d'entreprises qui appartiennent à des étrangers? Comme je l'ai mentionné, quelques sociétés canadiennes ont commencé à accepter des affaires de réassurance tant au Canada qu'à l'étranger. Il se développe ainsi une certaine technicité et une capacité d'acceptation au Canada, qui devrait faciliter dans l'avenir l'intéressement d'un plus grand nombre de sociétés. La réassurance est incontestablement un instrument de diversification tant sur le plan des produits qu'au niveau géographique. Cela peut se faire dans le cadre d'un service spécialisé ou par le truchement d'une filiale, formule que plusieurs groupes américains et français en particulier ont utilisée depuis quelques années. Il ne faut pas se lancer en réassurance tête baissée, car les écueils sont nombreux; néanmoins, on peut le faire d'une façon prudente et graduelle et en une dizaine d'années bâtir un portefeuille valable.

127

Il n'existe que très peu de statistiques sur les opérations de la réassurance au Canada; tout le système est conçu en fonction de l'assurance, si bien que les données disponibles sont très limitées. Si cela n'est pas déjà fait, un jour ou l'autre, les fonctionnaires fédéraux ou provinciaux vont étudier ce secteur d'un peu plus près et analyser les incidences de la réassurance sur la balance des paiements. Si les entreprises canadiennes ne s'intéressent pas à la réassurance sur un plan international, je crains qu'à plus ou moins brève échéance, on se trouve face à une nouvelle intervention de l'État. Cela s'est produit en France et en Italie, il n'y a pas tellement longtemps, et c'est présentement monnaie courante au Moyen-Orient et en Afrique, sans parler de l'Amérique du Sud.

Certains sont peut-être étonnés que je mette autant d'accent sur les intérêts canadiens. Les sociétés étrangères ont rendu, rendent et

continueront de rendre des services indispensables à notre marché. Néanmoins, nous vivons dans un climat où l'État périodiquement s'ingère dans notre industrie. Un secteur canadien fort n'exclut en aucune manière un secteur étranger important; c'est en fait la meilleure protection que les étrangers peuvent avoir contre les interventions gouvernementales, tant en assurance qu'en réassurance. Il est toujours plus difficile de nationaliser des capitaux indigènes. Il est pensable que la nationalisation de l'assurance automobile au Québec eût été beaucoup plus radicale, si une part aussi importante du marché n'avait été dans les mains de sociétés québécoises et de sociétés canadiennes.

À la grandeur du pays, nous vivons dans un climat de plus en plus socialisant. Aussi peut-on imaginer que l'État continuera périodiquement de s'ingérer dans notre métier, à la demande même des consommateurs. Ce n'est pas en nous plaignant ou en affrontant les autorités gouvernementales que nous réglerons quoi que ce soit. C'est par sa capacité d'adaptation et son imagination créatrice que l'entreprise privée dans le domaine de l'assurance et de la réassurance sera respectée et pourra continuer de se développer.

Cela m'amène à mon dernier point. Aux États-Unis, les actions d'un grand nombre de sociétés sont cotées en bourse et doivent, par conséquent, communiquer trimestriellement leurs résultats à leurs actionnaires. Aucune direction n'aime présenter à ses actionnaires des résultats en dents de scie. Si, avec le temps, le public canadien pouvait participer davantage à l'actionnariat non seulement des compagnies canadiennes mais aussi dans des filiales canadiennes des grandes sociétés étrangères, nous aurions peut-être là un élément de stabilité dans un marché qui en a un grand besoin. Cela permettrait également aux sociétés étrangères de mieux s'intégrer au milieu canadien. Une telle mesure qui n'est pas sans difficulté d'application, j'en conviens, pourrait peut-être aider à changer l'image de notre industrie dans le public, tout en étant une source de capitaux pour faire face à l'expansion des affaires.