

Faits d'actualité

Divers collaborateurs

Volume 49, numéro 2, 1981

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104127ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104127ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

collaborateurs, D. (1981). Faits d'actualité. *Assurances*, 49(2), 159–168.
<https://doi.org/10.7202/1104127ar>

Faits d'actualité

par

divers collaborateurs

1 — *Messieurs les généalogistes et les notaires, attention!*

Dans le cas présent, il s'agit du nom que les enfants seraient autorisés à prendre éventuellement au sens des modifications apportées récemment au Code civil.

Voici d'abord le texte de l'article 7:

«On attribue à l'enfant, au choix de ses père et mère, un ou plusieurs prénoms, ainsi que le nom de l'un d'eux ou un nom composé d'au plus deux parties provenant des noms de ses père et mère.»

159

Cela signifie qu'un enfant prénommé Frédéric, fils de Jean Tremblay et de Jeanne Pelletier, pourrait porter l'un des noms suivants:

- Frédéric Tremblay
- Frédéric Pelletier
- Frédéric Pelletier-Tremblay
- Frédéric Tremblay-Pelletier.

Là où la situation se complique, c'est lorsque l'enfant devenu parent et s'appelant Frédéric Pelletier-Tremblay, par exemple, a épousé Michelle Deschênes-Lemay. Comment pourra s'appeler l'enfant né de cette union, prénommé Claude? Il existe de multiples possibilités pourvu que, tel que la loi nous l'enseigne, le nom ne soit pas composé de plus de deux parties. Voyons-en les applications:

- Claude Pelletier
- Claude Tremblay
- Claude Pelletier-Tremblay
- Claude Tremblay-Pelletier
- Claude Deschênes
- Claude Lemay
- Claude Deschênes-Lemay
- Claude Lemay-Deschênes
- Claude Pelletier-Lemay
- Claude Lemay-Pelletier
- Claude Tremblay-Deschênes
- Claude Deschênes-Tremblay
- Claude Pelletier-Deschênes
- Claude Deschênes-Pelletier

-Claude Tremblay-Lemay

-Claude Lemay-Tremblay.

À moins de se tromper, il existe donc seize possibilités. La loi reste muette sur le nom que prendra un second ou un troisième enfant. On doit supposer que le choix existe également, à chaque progéniture.

Qu'en sera-t-il en ce qui concerne les enfants naturels?

160 Quant aux enfants nés antérieurement à l'entrée en vigueur de cet article, ils pourraient avoir droit au changement de nom, selon la législation proposée, au choix des parents et pourvu que ceux-ci en fassent la demande par écrit dans les deux ans de la date de la loi.

Que faut-il en conclure? On dit que certains groupes ou mouvements ont exprimé leurs vives insatisfactions devant ce projet de réforme «*qui n'allait pas assez loin*».

Il est étonnant, à l'encontre, de constater le grand écart entre les anciennes et les nouvelles dispositions. Souhaitons que les événements ou situations inextricables qui ne manqueront pas inévitablement de se produire, quant à l'interprétation de cette disposition sur le choix du nom, ne viennent davantage compliquer cette disposition qui, en elle-même, n'est pas la plus limpide.

Rémi Moreau

2 — Le groupe Royal du Canada et son président

La revue *Commerce* consacre une de ses études biographiques à M. Jean Robitaille, président de La Royale du Canada — l'une des sociétés canadiennes les plus importantes de notre pays, tant isolément que grâce au groupe dont elle fait partie. Comme on le sait, il comprend, entre autres sociétés, La Western et La British America en outre de la Royale même.

La revue présente, dans chacune de ses livraisons, un Canadien français qui, dans son domaine, a réussi brillamment. On l'appelle également *l'homme du mois*, à qui chaque année, l'association des diplômés de l'école des Hautes Études Commerciales remet un diplôme d'honneur au cours d'un bal, devenu un des événements de la saison.

Le cas de M. Robitaille est un autre exemple de l'homme d'affaires qui, après avoir débuté dans des postes subalternes, parvient aux plus hautes fonctions dans le groupe qu'il dirige.

En assurance, «La Royale» est considérée au Canada comme l'un des pôles d'orientation de l'industrie de l'assurance. Qu'un Canadien soit appelé à diriger une entreprise qui, si longtemps, a été d'influence nettement britannique est déjà bien. Mais qu'il s'agisse d'un francophone est encore plus remarquable.

Le premier avait été M. Henri Labelle qui, en outre de gérer les affaires du groupe Royal au Canada, était devenu le président de la Canadian Underwriters Association: chose presque impensable à l'époque. M. Labelle représentait une étape dans le groupe, alors que Montréal était au centre des affaires d'assurance au Canada. M. Jean Robitaille marque une autre étape. En effet, le groupe Royal s'est transformé en société canadienne; il est présidé par un Canadien. Par ailleurs, son siège social est à Toronto où il est un pôle d'influence et d'inspiration très important dans le domaine où le groupe gravite.

En confiant la présidence à M. Robitaille, on a reconnu la qualité de son caractère et la valeur de son esprit, à la fois dynamique et méthodique, ainsi que son sens de l'administration: qualités qu'il a acquises à l'école de la vie. Nous nous joignons à la revue *Commerce* pour lui offrir à la fois nos félicitations et nos vœux dans un domaine où on est jugé par ses oeuvres, surtout à un moment où la situation est difficile et demande au dirigeant de l'entreprise des qualités d'administrateur en même temps qu'un grand dynamisme et aussi, soulignons-le, des nerfs solides.

161

3 — *L'évolution des Postes de Sa Majesté*

On annonce qu'à l'avenir, les Postes seront administrées par une société de l'État. C'est reconnaître comme, antérieurement, elles étaient constamment troublées par des difficultés entre les ministères dont elles relevaient pour leur efficacité. Autrefois, chacun avait le plus grand respect pour la poste de Sa Majesté. Les lettres partaient et arrivaient à temps. Et puis, à la faveur de méthodes nouvelles et d'interventions diverses dont, en particulier, un blocage des progrès mécaniques, semble-t-il, on a assisté à des grèves de toutes espèces et à une désorganisation qui ont donné à ce service si important l'allure d'une grande pagaille. Pour y remédier, on a imaginé la création d'une société d'État — une corporation, comme on dit dans le jargon des affaires. Pour assurer son succès, on lui a donné assez de pouvoir pour revenir à une organisation logique et à un fonctionnement justifiant la confiance du public. Le problème est simple dans son expression, mais parfois difficile dans son exécution: le public doit avoir confiance à nouveau. Pour cela, le service doit reprendre son efficacité; une lettre mise à la Poste ne doit pas prendre huit jours avant de se rendre là où il en faut deux ou trois au maximum. Pour cela, les entreprises privées ne doivent pas non plus être le seul mode de transport en qui on peut avoir confiance.

La Poste est une grande affaire. Elle exige une exactitude et une efficacité de tous les moments. Or, ce n'est pas par les méthodes actuelles qu'on peut atteindre ce double résultat. Souhaitons en toute sincérité que l'organisation nouvelle nous permette d'obtenir ce que le pays avait autrefois et ce qu'il n'a

plus à certaines époques où l'on a l'impression que la Poste est devenue l'oeuvre d'un apprenti-sorcier qui, en voulant régler, dérègle tout.

4 — *La marche vers l'ouest*

162

Certains s'inquiètent de voir des compagnies d'assurance étrangères sortir de Toronto pour aller vers l'ouest, après avoir été longtemps à Montréal. L'évolution a été très nette dans le passé. Petit à petit, les sièges sociaux ont quitté la ville qu'on appelait la métropole du Canada, pour aller loger leur siège social à Toronto. Il y avait là une évolution fréquente en terre d'Amérique où tout change assez rapidement – même les équipes – surtout quand, à des raisons économiques, s'ajoutent des motifs d'un autre ordre qui n'ont pas toujours à voir avec les affaires et leur logique.

Dans le cas présent, il semble que la raison de la première étape vers l'ouest – celle de Toronto – ait été strictement d'ordre économique avec l'importance prise par le milieu des assurances dans la ville même et dans la région qui l'entoure: région fortement industrialisée et très près de certains États américains très importants chez nos voisins. Que maintenant, on déplore le départ de certaines sociétés qui installent leur siège social plus à l'ouest, n'est-ce pas dans le même esprit et n'est-ce pas un autre indice de l'importance nouvelle de certaines régions qui s'éveillent rapidement et constituent d'autres centres économiques, grâce au pétrole ou à certaines matières premières qui prennent une place de plus en plus grande dans l'économie du Canada?

Toronto reste la grande source de l'assurance au Canada, mais il n'est que normal qu'à un moment donné on cherche à établir les sièges sociaux où les conditions sont les plus favorables. À ce sujet, il est très caractéristique de voir l'importance de Québec et de la région, par rapport à Montréal, depuis quelques années. On y a bâti des affaires d'assurance prospères, intéressantes, dans un milieu qui, au premier abord, n'y semblait pas préparé, mais qui sont devenues des centres de décision importants à cause des hommes qu'on a mis à la direction des entreprises.

5 — *Autres considérations sur la valeur*

Dans des numéros précédents de la Revue «Assurances», nous avons tenté de définir le sens donné au mot valeur dans le domaine de l'assurance. Nous avons indiqué la conception particulière qu'en ont les municipalités pour fins d'imposition. Il nous reste à dire quelques mots de la valeur telle qu'on la conçoit en comptabilité. Dans ce domaine particulier, la règle est très simple, la valeur correspond aux inscriptions faites dans les livres de l'entreprise. Ce peut être le prix coûtant, le prix coûtant déprécié ou, s'il s'agit de marchandises, le prix coûtant de l'inventaire. Il n'est pas coutumier, en effet, de gonfler la valeur

en déterminant le prix de remplacement soit de l'immeuble, soit de son contenu car, si l'on procédait ainsi, l'on s'exposerait à donner un chiffre dépassant la valeur véritable.

En somme, la comptabilité industrielle ou commerciale tient compte normalement du présent et non du passé ou de l'avenir.

En assurance, la conception est un peu différente. La comptabilité, en effet, tient compte non pas de la valeur marchande, de remplacement ou de liquidation à la date où les écritures sont arrêtées, mais d'une valeur établie selon

- a) les normes reconnues par l'Institut des Comptables agréés du Canada;
- b) mais aussi suivant les normes fixées par le surintendant des assurances.

163

C'est ainsi que, pour la valeur des actions et des obligations, l'on inscrit soit le cours des titres établi par le surintendant des assurances au début de novembre de chaque année, soit le prix coûtant suivant que l'un ou l'autre est le plus bas. Pour les obligations, le barème, c'est la valeur amortie ou non suivant les règles posées par le service des assurances, en tenant compte des dispositions de la loi.

Après avoir établi les bases générales de la valeur en comptabilité, il serait encore plus précis de noter cette notion particulière qui consiste à établir les chiffres sur la base du dollar-or ou encore suivant la valeur constante du dollar; ce qui est l'équivalent. Il faut noter immédiatement qu'il y a là la formule la plus logique puisqu'elle tient compte de la valeur réelle de la monnaie. D'un autre côté, elle est nécessairement très compliquée puisqu'elle est faite d'éléments dont il est difficile d'obtenir l'exactitude. Par ailleurs, une valeur ainsi établie correspond véritablement à la réalité, tout en permettant une comparaison véritable avec les exercices antérieurs.

6 — Les résultats techniques de 1980 au Canada

Comme on le prévoyait, ils sont mauvais, très mauvais. Qu'on en juge par les chiffres suivants (exprimés en milliers de dollars) qui les résument. Nous les empruntons à *Statistique Canada*, en mettant en regard ceux de 1979, trimestre par trimestre:

	<u>1979</u>	<u>1980</u>
1er trimestre:	\$- 51,665	\$-136,886
2e trimestre:	12,792	- 60,838
3e trimestre:	- 11,498	-133,048
4e trimestre:	<u>-142,106</u>	<u>-241,158</u>
	\$-193,577	\$-571,930

Mauvais déjà en 1979, les résultats d'exploitation sont très mauvais en 1980. Ils sont compensés, il est vrai, par le rendement du portefeuille, mais ils n'en restent pas moins hors de proportion avec les tarifs exigés. 1981 verra un changement, car les tarifs ont été haussés. Certains devront l'être davantage si l'on veut retrouver l'équilibre.

Notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, nous a donné une étude très poussée des résultats obtenus en 1980, compagnie par compagnie et par groupes d'assurances afin de montrer la répartition des affaires et les résultats entre les assureurs.

164

7 — L'évolution du courtage d'assurance

Bien des choses se passent actuellement dans le domaine du courtage d'assurance. Si le petit courtier reste l'intermédiaire indispensable de la plupart des assureurs, il a tendance

- a) soit à être remplacé par les relations directes de l'assureur avec l'assuré;
- b) soit à se trouver forcé d'agir comme agent d'un assureur particulier ou, tout au moins, d'un petit nombre d'assureurs qui le considèrent un peu comme leur chose, ainsi que l'on procède en particulier en Europe, où chaque assureur ou groupe d'assureurs a tendance à avoir sa propre force de frappe.

Vient ensuite le courtier moyen. Celui-là a des chances de s'en tirer, pourvu qu'il donne à la qualité de son travail la plus grande importance et que, petit à petit, il devienne sinon un spécialiste d'un ou de deux types d'assurance, du moins d'un nombre limité de garanties. Là également la concurrence est très grande, surtout dans ce qui fait l'objet d'assurance collective où l'on traite avec une association plutôt que directement avec des individus. Si les relations personnelles ont encore une importance très grande, elles ont tendance à perdre du poids devant la concurrence faite par le grand bureau, lorsque les affaires du client prennent une importance telle que l'assuré doit tenir compte du coût dans le prix de son produit.

Restent les grands courtiers, qui sont de moins en moins nombreux et de plus en plus forts, avec l'étendue régionale de leurs affaires, avec la spécialisation de leur personnel, avec la possibilité de donner un service satisfaisant au client dans les pays où ils traitent et, enfin, avec les exigences de la clientèle. Celle-ci a appris les avantages momentanés, tout au moins, que donne la soumission. De plus en plus, les entreprises y auront recours, à des niveaux différents, suivant les époques et suivant le désir des cadres manifesté par les assureurs.

Reste enfin la concurrence des sociétés mutuelles au niveau des grandes entreprises où le courtier spécialisé se retrouve avec non pas une commission, mais avec des honoraires qu'elles demandent directement au client.

Tout cela est très élémentaire comme jugement mais, croyons-nous, cernera la réalité d'année en année. Il y a là, en somme, un mouvement contre lequel on ne peut faire d'autre que s'outiller, s'organiser ou disparaître.



L'aspect financier de l'opération d'assurance prend de plus en plus d'importance dans les résultats de l'opération elle-même, tant au niveau de l'assureur que de l'intermédiaire. Dans le cas de celui-ci, les primes sont payables à deux mois généralement, mais très exceptionnellement à trois mois. Avec des taux d'intérêt très élevés, il est évident qu'il peut y avoir là une source de profit compensant en partie la baisse substantielle de commission durant certaines périodes. À tel point que l'importance des rentrées de fonds jouera dans l'avenir un rôle de plus en plus important, surtout en période de haut rendement des fonds.

165

Par ailleurs, il faut mettre en regard la nécessité du financement de certaines primes qui coûtent très cher, si l'assuré est laissé libre de payer la prime quand et comme il le désire. On retrouve ainsi l'importance du rendement des fonds à tous les niveaux.

Par contre, on constate que la loi défend au courtier d'accorder un escompte au client qui acquitte sa dette dans un temps donné. C'est à la fois une infériorité sur le marchand et l'application rigide d'une règle qui a pour objet de supprimer les abus.

8 — Fonds propres et réserves

Une lettre circulaire du président du Bureau d'assurance du Canada pose un problème extrêmement intéressant. Il y est dit qu'à l'avenir les assureurs seront priés de communiquer au contrôle des assurances la répartition de leurs revenus entre leurs fonds propres et ceux qui entrent dans les réserves et provisions ordinaires.

Où cela peut-il ou doit-il nous mener? Peut-être à une intervention du gouvernement à l'effet que seul le rendement des placements faits avec les fonds propres doivent rester à l'assureur, les autres devant automatiquement entrer en ligne de compte pour la détermination des tarifs.

Nous ne voulons pas aller au-delà de cette idée pour le moment. Déjà, dans la Revue, nous avons fait allusion à cette différence entre les deux sources

de revenus. Pour y revenir, nous attendrons que les choses se précisent. Nous avons tout de même tenu à noter le fait, à cause de son importance ultérieure.

9 — Centres d'estimation et constat amiable

Le Groupement des assureurs automobiles a sûrement fait un effort important dans la province de Québec. D'abord par la dissémination des centres d'estimation et ensuite par l'adoption et la pénétration un peu partout du constat amiable. Comme résultat, le nombre de jours nécessaires pour régler un sinistre a diminué de façon intéressante.

166

Il reste cependant beaucoup à faire auprès des centres d'estimation en particulier. Si certains sont très bien, nous affirme-t-on, d'autres le sont moins. Il y a là une question de personnel sans doute et d'expérience. Nous nous permettons de souhaiter que la qualité du travail s'améliore davantage, même si, encore une fois, elle a donné certains résultats appréciables.

Il est vrai que le coût des réparations est probablement plus élevé qu'il ne le serait si l'on prenait plus de temps pour vérifier et si le constat amiable était utilisé davantage par les assurés. Bien rempli, celui-ci évite le rapport de police et, par conséquent, les frais et un retard de plusieurs jours; retard qui pourrait disparaître.

Pour le constat amiable, il reste à faire l'éducation du public. Il revient au courtier d'en recommander l'usage et surtout de voir à ce que l'assuré en ait toujours un dans son coffre à gants afin de pouvoir l'utiliser en cas de sinistre. Il faut également que le constat soit bien rempli, si l'on veut qu'il apporte aux assureurs le moyen de procéder encore plus rapidement qu'on ne le fait actuellement. De toute manière, nos félicitations vont au Groupement des assureurs automobiles qui est en train de réaliser l'oeuvre pour laquelle il a été créé.

10 — Deux opinions intéressantes sur la situation dans le marché de l'assurance aux États-Unis en 1980 et en 1981.

1° — La première est exprimée à Monte-Carlo en septembre 1980, au Rendez-Vous de Septembre.⁽¹⁾ Il s'agit de la situation en réassurance.

"When will the results improve? In our opinion, as long as companies anticipate a turnaround and talk about it, it will never happen. A turnaround in market opportunity occurs, historically, when it appears that the business we are in is the worst possible business to be in. At that time, rate levels really firm up and opportunities and prospects improve. There are certain outside influences, such as a general economic crisis, or a domino-like string

⁽¹⁾Par M. Dewey P. Clark, vice-président de la Prudential Insurance Company.

of insolvencies which could bring about this turn in a dramatic way. Likewise, more than one substantial catastrophe loss might do the same. It is even conceivable that we could have the confluence of a serious catastrophe forcing companies to sell bonds carried on the books at face value at a time when the bond markets are down. Any of these events could be further aggravated to the extent that it may be related to or combined with improper reserving practices. In our opinion though, one major catastrophe will probably not bring about the desired change in rate levels. We suspect such a loss is already anticipated by reinsurers and that its negative impact could be neutralized by the ever-ready capacity hovering around the market. However, as in the 1966/67 aftermath of Hurricane Betsy, should such a loss end up with a lot of reinsurers who did not know they were carrying the brunt of the loss, and should they become aware of it relatively soon after the loss occurs, a market shakeout could result. Essentially, however, prospects for 1980 are not encouraging. It is expected that investment income at the present high rates will exceed the underwriting loss by roughly \$7 billion in 1980. In the opinion of some of our staff, apart from an outside financial crisis or an insurance catastrophe (a West Coast earthquake could have the most unexpected repercussions), it will not be until underwriting losses exceed investment income by at least \$10 billion that we will begin to see true signs of a market turn."

167

Ce qui est assez troublant.

- 2° – La deuxième opinion est extraite du rapport annuel aux actionnaires de la grande maison américaine, Crum & Forster. Voici comment le président juge la situation au cours de 1980, dans l'assurance directe. Celle-ci, comme on sait, ne peut pas ne pas avoir de conséquences sur la réassurance.

"In fact, we suffered the largest underwriting loss (\$74.8 million) ever experienced by C&F. We were hard hit with claims and losses, and a higher than average number of big ones; U.S. Insurance Group (our largest operation) suffered the most. Our book of workers' compensation insurance turned in another fine performance, but most of the insurance we write didn't.

"In terms of combined ratios or other relative measures, there have been worse underwriting years, but 1980 was a bad one, and we're not proud of it. We clearly fell short of what we're supposed to be doing as an underwriting organization.

"Investment income to the rescue! While underwriting was taking a blood bath, our after-tax net investment income increased over 29 percent to \$191.4 million and saved the day. However, the industry is anticipating lower premium growth for 1981. The resulting decrease in net new investments will, in turn, slow the growth in investment income. One may anticipate, therefore, that those who still believe that investment earnings will al-

ways expunge underwriting red ink could be sorely disappointed. If this somber assessment comes to be shared by others in the insurance field, the competitive fires may be banked sooner than many expect.

“Back to underwriting results: Believe it’s fair to say that most companies writing the major classes of insurance nationally also experienced accelerated deterioration. Although these aren’t the only participants in the current rate war, they are the main ones and, to our knowledge, none plan to surrender (including C&F), but the underwriting red ink should be laying the groundwork for a winding down of “hostilities.” Even with investment income providing such a cushion and taking a substantial amount of the urgency out of the situation, in our best judgment we should be seeing a clear indication that prices will bottom out, firm up, and in some segments, start to rise by September or October of this year.”

168

Histoire du Québec contemporain: de la Confédération à la crise.

Chez Boréal Express à Trois-Rivières. Les auteurs: MM. Linteau, Durocher et Robert.

Ce qui est intéressant dans ce livre d’histoire, c’est que les auteurs ont tenté d’expliquer l’évolution historique de la province, plus que de mentionner des dates et des faits. Pour un historien, rien n’est plus valable à notre avis que de montrer ce qui s’est passé durant la période étudiée et d’en expliquer les causes profondes. Le lecteur trouvera dans cette *Histoire du Québec contemporain* les faits qui expliquent l’extraordinaire évolution que la province a suivie dans un monde où tant d’événements, d’inventions et d’adaptations se sont produits en si peu de temps.

Rappelons au lecteur que le «Rendez-Vous de Septembre» a lieu à Monte-Carlo, du lundi 7 au samedi 12 septembre 1981. C’est avec plaisir que nous communiquerons le programme à qui nous en fera la demande.