

## Information et documentation

Monique Dumont

Volume 50, numéro 2, 1982

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104174ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104174ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dumont, M. (1982). Compte rendu de [Information et documentation]. *Assurances*, 50(2), 211–213. <https://doi.org/10.7202/1104174ar>

## Information et documentation

par

MONIQUE DUMONT <sup>(1)</sup>

### 1. **Publications récentes en assurance, sur les compagnies captives et en réassurance**

211

- a) *Loss reserving property/casualty insurance*/Timothy M. Peterson chez Ernst & Whinney

Un ouvrage sur les réserves pour sinistres. Voici les chapitres : Perspectives on loss reserves – Variables that affect loss frequency and severity – claim department operations – external influences on losses – general concepts of loss reserve analysis – loss reserve projection methods – solving practical problems – IBNR loss reserves – loss adjustment expense reserves.

#### b) *Compagnie captive*

Risk planning group Inc. vient de publier leur *1982 Captive Insurance Company Directory* qui recense plus de mille captives ainsi que leurs compagnies-mères et gestionnaires. Les Bermudes, Les Iles Cayman et le Colorado sont les lieux de prédilection pour l'établissement de captives, tant à cause de la législation que des facilités fiscales.

Dans les périodiques, il faut noter « Captives, banking and industrial development » paru dans *Foresight*, d'avril 1982 (pp. 4-8) qui analyse les perspectives des captives dans le réseau financier et économique et « The Captive Insurance Phenomenon : a cautionary tale » par Félix Kloman et Hugh Rosenbaum du Risk planning group, paru dans les *Cahiers de Genève* 7 (no 23, avril 1982).

#### c) *Réassurance*

À souligner un article paru dans *Foresight* d'avril 1982 : « Risk and reinsurance » (pp. 9-12).

---

(1) Mlle Dumont est conseillère en documentation chez Gérard Parizeau, Ltée, membre du groupe Sodarcac.

## 2. *Que deviennent les diplômés des HEC ?*

Deux études ont été menées en 1980 aux Hautes Études Commerciales sur les diplômés de l'École et leurs emplois. Les auteurs, Diane Vanasse et Francine Bernard, ont voulu, dans le premier cas, analyser la situation de l'emploi des diplômés en 1980 et, dans le second cas, analyser leur profil de carrière à partir de certains critères (formation, sexe, âge, etc).

Les études sont disponibles au service de la recherche de l'École.

212

## 3. *Note terminologique*

Dans l'*Avenant* de ce mois, P. Beaudry traduit le concept de « structured settlement » par règlement échelonné. Soulignons que cette méthode de règlement est de plus en plus pratiquée.

On en trouve une étude assez poussée dans le présent numéro, sous le titre de *Règlement échelonné* et sous la signature de M. Jacques Bolduc. Mentionnons sous le titre de *Terminologie de l'assurance*, les études de M. Louis-Paul Béguin sur les extincteurs automatiques et, sur le même sujet, la réimpression d'un texte de M. Gérard Parizeau, paru en 1957 et remis à jour.

## 4. *À lire : The invisible bankers / Andrew Tobias*

L'ouvrage vient tout juste de paraître aux États-Unis, que déjà l'industrie de l'assurance mène une contre-offensive contre l'auteur, Andrew Tobias qui, dans un style lapidaire et acide, critique durement cette industrie. La riposte utilise entre autres les organes d'information économique et la presse spécialisée, en réservant des espaces pour l'argumentation.

Andrew Tobias, un diplômé d'Harvard Business College, dans un style qui rappelle Ralph Nader, pose en exergue de son livre la citation suivante, phrase prononcée par le surintendant des assurances de l'État de New York : « Isolation is comfortable. How satisfying to be sure that no one understands us but ourselves » et en sous-titre : « Everything the insurance industry never wanted you to know ».

Tous les types d'assurance sont décrits, et particulièrement l'assurance sur la vie : les divers intervenants (compagnies, courtiers, agents, experts en sinistres) et leurs conseillers juridiques :

sans oublier le réseau financier en soi. De la St-Paul, il se demande comment l'on peut retirer \$52 millions en primes, verser \$6 millions en réclamations et déclarer une perte en fin d'exercice. Des avocats, il commence par une citation : « A lawyer is a person who profits by creating confusion ». Au chapitre de l'assurance sur la vie, il dit, de celle que l'on vend aux étudiants célibataires finissants : « the great push to sell college students life insurance is not entirely unlike the selling of ice to Eskimos, except that a lot more insurance is sold that way than ice ».

Un livre à lire donc, quoi qu'on en pense, quand ce ne serait que pour le refuter. Disponible en librairie (\$19.95) ou chez l'éditeur : The Linden Press, Simon & Schuster, 1230 Avenue of the Americas, New York, New York 10020.

213

##### 5. *The Acquisitors* / Peter C. Newman

Après *The Canadian Establishment*, partie 1, où Peter C. Newman décrivait les grandes figures de l'establishment économique canadien (Bud McDougald, Paul Desmarais, Les Eaton, Nelson M. Davis, Conrad Black, etc) et les réseaux de la prise de décision, voici qu'il récidive avec la partie II, *the Acquisitors* où les jeunes loups du monde financier acquièrent, fusionnent, achètent, cherchant à créer des conglomérats. L'ouest est leur terre de prédilection.

Le reproche qu'on peut adresser à P.C. Newman est certainement son côté « potin » qui oblige le lecteur à démêler les fils importants de l'activité de ces « fonceurs » à travers la couleur de leurs voitures sportives, la fréquentation de leurs clubs et les dépenses extravagantes qu'ils ne se privent pas de faire... Cela demeure malgré tout un tableau intéressant, ponctuel, d'une catégorie d'hommes d'affaires.

Rapprochons cet ouvrage, et ce malgré les différences importantes, tant au niveau de la forme des ouvrages que des thèses qui y sont sous-jacentes, de ceux de Susan Goldenberg, *Les géants de l'immobilier* ou l'establishment canadien qui achète l'Amérique, où l'auteur décrit l'activité de firmes comme Nu-West, Olympia & York, Trizec, etc et de James Lorimer, la *Cité des promoteurs*.

*The Acquisitors*, P.C. Newman chez McClelland and Stewart.

*Les géants de l'immobilier*, Susan Goldenberg chez Inédit.

*La cité des promoteurs*, James Lorimer chez Boréal Express.