

## Faits d'actualité

J. H.

Volume 52, numéro 2, 1984

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104388ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104388ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1984). Faits d'actualité. *Assurances*, 52(2), 260–269.  
<https://doi.org/10.7202/1104388ar>

## Faits d'actualité

par

J. H.

### I – L'assurance automobile et les frais encourus par la Régie

260

Pour connaître le coût véritable de l'assurance automobile dans le cas des dommages corporels aux tiers, il faudrait que soient ajoutés aux versements faits par la Régie de l'assurance automobile les frais médicaux, chirurgicaux et d'hospitalisation. Actuellement, en effet, ces dépenses sont encourues par les autres régies intéressées. Si l'on songe que la Régie de l'assurance automobile a reçu annuellement, une moyenne d'environ 30,000 demandes d'indemnités par année, on peut imaginer le chiffre auquel se sont élevés les frais, dont actuellement la Régie d'assurance automobile ne tient pas compte, en invoquant que la Loi ne l'y force pas.

Pour le lecteur qui veut savoir exactement le coût, il serait indispensable qu'un jour ou l'autre, on ait les chiffres pour pouvoir déterminer de façon précise la prime exigible chaque année par la Régie, de qui relève l'administration de l'assurance des dommages corporels, dans la province de Québec.

Nous avons déjà discuté la question avec le service intéressé. Mais il semble que la Loi, ne forçant pas la Régie à demander les frais médicaux, chirurgicaux ou d'hospitalisation qui suivent un accident d'automobile, la Régie n'ait pas et ne cherche pas à avoir les montants en question. Ceux-ci devraient s'élever à un chiffre substantiel, étant donné les frais encourus sous ce chef, qui sont payés directement par chaque régie intéressée.

### II – Le Rendez-Vous de Septembre de 1984

Le *Rendez-Vous de Septembre* aura lieu cette année à Monte-Carlo du lundi 3 septembre au vendredi 7. Parmi les sujets qui seront traités lors de la rencontre, il y a la prévention active des sinistres : le point de vue de l'assureur et celui du réassureur. Le mercredi aura

lieu une autre conférence sur les marchés-incendie allemand, britannique et français, tandis que le jeudi 6, se tiendra la réunion de la Commission de réassurance du B.I.P.A.R. Chaque année, nous mentionnons ici le *Rendez-Vous* afin que les assureurs ou réassureurs qui veulent y aller aient quelques renseignements sur l'orientation des travaux. Le *Rendez-Vous de Septembre* n'est pas un endroit où l'on peut espérer faire des affaires, mais simplement, comme le titre l'indique, une réunion à laquelle assistent un très grand nombre d'assureurs et de réassureurs du monde entier.

Le *Rendez-Vous* sera présidé, cette année, par M. Michel Albert qui est le président du groupe des A.G. de France et le président du comité d'organisation du *Rendez-Vous*.

261

### III – De la concurrence en assurance automobile

Les tarifs ont été substantiellement augmentés dans la province de Québec, tant pour l'assurance des biens que pour l'assurance automobile au cours de 1981 et 1982 en particulier. Les résultats de 1983 s'en sont ressentis. Dans l'ensemble, ils sont bons ; ils sont bien meilleurs, de toute manière, que depuis longtemps.

Par ailleurs, cette amélioration a très curieusement déclenché une vive concurrence entre certains assureurs désireux d'augmenter leur chiffre d'affaires. Ils ont procédé de deux manières, soit en réduisant la prime, soit en offrant à l'intermédiaire une commission substantiellement plus élevée que la normale. Il est malheureux que l'on ait procédé ainsi. Sous le prétexte fallacieux d'augmenter son chiffre d'affaires, quitte à se battre pour le garder par la suite, on apporte un double bouleversement dans le marché, soit par la réduction de la prime, soit par l'augmentation de la commission qui pousse le courtier à transporter ses affaires d'une compagnie à l'autre. Dans ce dernier cas, le client ne se rend pas compte de ce qui se passe, mais dans le premier, il croit qu'on lui a demandé trop ; il ne peut que s'en souvenir par la suite. Pour l'instant, il va frapper à des portes multiples où les réponses varient suivant l'audace ou l'inconséquence de l'assureur.

L'initiative privée a du bon, du très bon même. Par ailleurs, trop souvent la concurrence fait faire des choses qui ont une conséquence très grave, à court ou à long terme. Nous aurions souhaité qu'après les leçons des deux ou trois derniers exercices, les assureurs

eûssent été plus sages. Il ne semble pas qu'ils aient appris les inconvénients de bousculer le marché, l'intermédiaire et le public. Quand donc pourra-t-on s'attendre à des gestes mesurés, à une prudence raisonnable et à des ambitions modérées ?

#### **IV – Un meilleur contrôle chez Lloyd's, London**

262      Après quelques affaires qui ont fait grand bruit à Lloyd's, London, ainsi que dans le reste du monde de l'assurance, on a fait enquête et on a pris un certain nombre de décisions destinées à hâter l'expédition des affaires et, surtout, à les rendre plus sûres. On en a profité pour préciser certains points que la pratique avait laissés dans le vague et pour exiger des membres des divers syndicats des garanties plus élevées et plus précises. De plus, la loi a confirmé un certain nombre de mesures prises jusque-là, en grande partie par Lloyd's, mais qui exigeaient une surveillance beaucoup plus grande qu'auparavant. La loi n'est pas allée, cependant, jusqu'à imposer un contrôle des affaires d'assurance de Lloyd's aussi précis et aussi étendu que celui qu'on exerce à l'étranger : aux États-Unis ou au Canada, par exemple, sur les affaires des sociétés américaines ou canadiennes. Il y a là un excellent exemple de cette faculté de rebondissement, de ces initiatives que Lloyd's n'hésite pas à prendre lorsqu'un scandale éclate ou encore lorsqu'on se rend compte que les affaires ne peuvent plus être faites de la même manière qu'autrefois.

Dans le passé, la parole d'un *Lloyd's agent* avait une telle valeur qu'un simple chiffre indiqué sur la *slip* correspondait à un engagement ferme dont les membres du syndicat ne pouvaient pas se débarrasser en alléguant ignorance ou insuffisance de l'autorité accordée à leur fondé de pouvoir.

Le contrôle, exercé par les gouvernements anglais et américains sur les affaires d'assurance, est aux deux extrêmes. Autant les assureurs anglais sont laissés libres d'agir suivant leur bon jugement, autant, en Amérique, on demande des précisions sur les réserves, sur les affaires traitées, sur le capital, sur le surplus, etc. À tout moment, les surintendants des Assurances au Canada, ou le contrôleur des assurances dans chaque état, peuvent intervenir et demander des précisions. Par la suite, le contrôle peut même obtenir des lois encore plus précises, destinées à mettre l'assureur et l'assuré à l'abri. Récemment, trois sociétés d'assurances relevant du contrôle fédéral canadien se sont trouvées dans une mauvaise passe à la suite de diverses

circonstances. Le contrôle fédéral ne veut plus que la chose se produise au Canada. Aussi, adoptera-t-il bientôt d'autres mesures de surveillance, qui auront pour objet de préciser davantage ce qui est permis et ce qui ne l'est plus, ce qui doit être dans les réserves, dans les surplus, et ce que doivent être les affaires traitées par rapport au capital-surplus.

De son côté, Lloyd's va maintenant exiger qu'on lui communique les bilans et autres rapports des syndicats et des *Lloyd's agents*, c'est-à-dire des souscripteurs.

**V – Regards neufs sur l'assurance, par Jean D. Vincent, président de l'Alliance mutuelle-vie<sup>(1)</sup>**

263

Dans une conférence intitulée *Regards neufs sur l'assurance*, M. Jean D. Vincent, président de l'Alliance mutuelle-vie, apporte un certain nombre d'idées qu'il est intéressant de résumer ici. En gardant son texte ou tout au moins la partie que nous avons dû extraire de sa conférence trop longue pour paraître dans notre Revue, voici comment le président de l'Alliance s'exprime :

1. « Nous vivons dans un monde où l'interdépendance et le découplonnement, tant sur le plan national qu'international, sont les règles du jeu, les conclusions sont alors arrêtées en juxtaposition avec ce qui se passe ailleurs ou encore à l'intérieur d'autres secteurs concurrentiels. »

2. « Ce qui me frappe, à première vue, c'est la dimension des ressources qu'on y trouve : ressources humaines, en tout premier lieu, qui assurent avec le plus grand professionnalisme la continuité d'une oeuvre de générations qui, avec patience, prudence et compétence, ont assuré la préservation et le développement du patrimoine dans le respect intégral des engagements contractuels. »

3. « L'information (au sein de l'industrie) circule entre les compagnies avec une telle facilité qu'on croirait qu'elles ont inventé la transparence avant la lettre. À toute fin pratique, l'espionnage industriel y est inconnu, ne s'avérant pas nécessaire. »

4. « Les sociétés et instituts d'actuares, les associations d'assureurs-vie, et j'en passe, offrent un nombre incalculable d'endroits

---

(1) Conférence donnée devant les membres de la Chambre de Commerce du District de Montréal le 22 novembre 1983.

et de forums d'échanges à l'échelle tant canadienne que nord-américaine ou mondiale. »

264 5. « L'environnement des services financiers change avec une rapidité presque déconcertante. Au sud de nous, la déréglementation devient contagieuse, après le transport aérien et routier ; les institutions financières se sont mises à envahir les chasses gardées de leurs voisins. Les compagnies de finance achètent des courtiers en valeurs mobilières, les compagnies d'assurances avalent des banques avant le petit déjeuner. Mais le carnage prévisible n'est pas encore commencé. Une guerre féroce s'attise et s'alimente de la concurrence internationale. Après avoir été achetée elle-même par une carte de crédit, c'est le cas de le dire, une maison de courtage américaine est venue faire ses emplettes au Canada. »

La Commission des valeurs mobilières du Québec vient de permettre aux maisons de courtage d'acheter d'autres institutions financières, moyennant privilège réciproque. En Ontario, la Commission des valeurs mobilières vient de permettre à une banque de tenter de se transformer en *géant vert*. »

6. « Certains nouveaux produits mis de l'avant par les compagnies d'assurances, ces dernières années, telle la police universelle, supposent un investissement massif en informatique. »

7. « Est-ce à dire qu'il n'y a plus de place pour les petites entreprises, qu'il n'y a plus d'avenir pour les entreprises québécoises et canadiennes ? Je ne le pense pas. »

8. « Si elles ne veulent pas déclencher entre elles des guerres meurtrières et tenter à tort de faire prévaloir une fois de plus la raison du plus fort, les institutions financières doivent découvrir au plus vite leurs complémentarités et s'unir pour former des familles, des clans, des groupes homogènes. La chose est possible, nous en avons fait, à ma compagnie, la preuve cette année. »<sup>(2)</sup>

En conclusion, M. Vincent s'exprime ainsi :

« D'ailleurs, ce que l'industrie demande au gouvernement fédéral n'a rien de révolutionnaire ; ce n'est pas dans notre nature. Nous lui demandons simplement d'harmoniser sa loi avec celle de certaines des provinces et d'introduire plus de logique et de cohérence

---

(2) L'Alliance s'est, en effet, unie à la Standard Life pour constituer une société destinée à l'assurance collective, en particulier.

entre les droits des compagnies mutuelles d'assurance et ceux des compagnies à capital-actions.

Certains observateurs bien intentionnés résumant nos demandes en disant que nous voulons avoir les mêmes pouvoirs que les autres institutions financières, afin de les concurrencer sur leur terrain, puisqu'elles avaient déjà envahi le nôtre en partie. Je trouve cette analyse trop sommaire et reprendrais plutôt l'argument avancé il y a assez longtemps par notre actuel ministre des Finances, à l'effet que les institutions financières puissent aller individuellement dans les domaines qui les intéressent, à condition qu'elles en aient les moyens et qu'elles se conforment aux règles propres à chaque activité financière. »

265

Pour terminer, M. Vincent ajoute :

« En vérité, ce que nous réclamons, comme industrie, c'est de pouvoir jouir d'une plus grande plénitude de pouvoirs pour le meilleur compte de nos assurés et de nos actionnaires. Et, en prime, nous demandons au gouvernement fédéral d'établir des modalités de révision périodique et automatique des lois qui nous régissent. Une grande partie du problème actuel vient du retard d'un demi-siècle depuis la dernière refonte complète. »

En s'exprimant ainsi, M. Vincent, au nom de l'Alliance, confirme en somme ce que les mutuelles canadiennes, inscrites au gouvernement provincial, ont demandé dans un mémoire récent.

### **VI - Rapport statistique sur l'assurance automobile, au 31 décembre 1983**

Nous venons de recevoir le *Rapport statistique sur l'assurance automobile* au 31 décembre 1983, préparé par le Bureau d'assurance du Canada. On y trouve une grande variété de renseignements ; mais ce qui nous intéresse ici, c'est de voir comment s'est comportée l'assurance automobile, tant dans l'Ontario que dans le Québec, au cours des cinq dernières années.

Voici des chiffres relatifs aux voitures particulières dans la province d'Ontario d'abord, puis dans celle de Québec :

**DOMMAGES CORPORELS ET MATÉRIELS :**

	Nombre de voitures assu- rées	Primes ac- quises	% des sinis- tres aux primes acqui- ses	Nombre d'ac- cidents par 100 voitures assurées
<b>Ontario</b>				
1979	3,320,756	\$525,021,618	87%	7.0
1980	3,420,996	564,281,075	97%	6.8
1981	3,475,637	592,391,756	107%	6.7
266 1982	3,515,390	684,533,676	95%	5.9
1983	3,599,722	764,735,847	97%	5.4
<b>Québec</b>				
1979	2,075,945	\$253,660,991	85%	12.2
1980	2,163,342	268,478,407	91%	12.0
1981	2,153,374	299,625,477	84%	11.8
1982	2,141,190	367,802,183	57%	9.4
1983	2,217,799	387,956,453	54%	8.9

Si l'on examine ces chiffres, on en vient à la conclusion sui-  
vante :

1. a) dans le cas de l'Ontario d'abord, en cinq ans, le nombre de voitures assurées ne varie pas beaucoup ;

b) par contre, les primes acquises augmentent sensiblement (environ 9%) ;

c) en quatre ans (1980 à 1983), le rapport sinistres/primes est le même, après avoir atteint un chiffre beaucoup plus élevé en 1981 : 107.

2. Dans le cas de la province de Québec, le nombre des voitures assurées augmente d'environ 6%, tandis que les primes acquises passent de \$253 millions à \$328 millions, et la fréquence des sinistres passe de 12.2 par cent voitures assurées en 1979, à 8.9 en 1983.

Cependant, on ne peut faire de comparaison exacte entre les deux provinces car, dans l'intervalle, c'est-à-dire depuis 1978, les chiffres de la province de Québec ne comprennent pas les dommages corporels pour les accidents survenus dans le Québec, alors que les chiffres de l'Ontario garantissent les accidents qui ont eu lieu non seulement dans la province, mais également à l'extérieur.

Si l'on fait une comparaison, dans le cas des dommages par collision et capotage entre l'Ontario et le Québec, on trouve les deux chiffres suivants :

sinistres en 1982 dans l'Ontario : \$240 millions ;  
fréquence par cent voitures assurées : 7.1 ;

tandis que, pour les mêmes risques dans la province de Québec, si le taux de fréquence a diminué de 9.3 en 1979 à 7.1 en 1983, ce qui est très bien, le coût des sinistres est quand même de \$164 millions. Quant au coût comparatif des sinistres, il est de \$1,232 dans l'Ontario et de \$1,683 dans le Québec en 1983. La différence est considérable.

267

S'il faut conclure que, dans les deux provinces, la situation s'est améliorée avec la diminution du nombre de sinistres, le prix moyen est de quelque 25% de plus dans la seconde que dans la première.

**VII – Rapport présenté aux actionnaires de Sodarcan Inc., le 17 mai 1984, par son président, M. Robert Parizeau**

La révision en profondeur de nos structures organisationnelles, de notre éventail de produits et de services, de nos stratégies de pénétration des différents marchés couverts, l'amélioration de nos supports de gestion et l'utilisation optimale de nos ressources humaines, telles sont les principales préoccupations ayant marqué les activités du groupe Sodarcan au cours de l'année. Ces efforts, axés sur une rentabilité accrue, devraient permettre à Sodarcan de poursuivre une politique de dividendes satisfaisante pour ses actionnaires, tout en s'assurant l'autonomie financière requise à l'expansion, à la diversification de ses activités et à la réalisation d'acquisitions.

Sodarcan est présent dans cinq secteurs d'activité desservis par une soixantaine de bureaux employant quelque 1 265 personnes, au Canada et à l'étranger. Bien que certains secteurs aient connu une année difficile en 1983, nos commissions, honoraires et revenus financiers consolidés ont atteint 67 321 000 \$, un accroissement de 3% par rapport à l'année dernière et le bénéfice net est passé de 1 332 000 \$ en 1982 à 1 830 000 \$ en 1983, une progression de 37%. En somme, si l'on tient compte des ajustements organisationnels majeurs présentement en cours et de la situation générale de notre industrie, les résultats du dernier exercice s'avèrent satisfaisants.

L'exercice 1984 se déroulera dans la continuité de la rationalisation et de la consolidation amorcées en 1982, ce qui va réclamer toutes nos énergies. Nous croyons cependant que les changements stratégiques, administratifs et technologiques issus de ces efforts assureront au Groupe, dès 1985, une rentabilité propice à l'expansion de son marché canadien et à une pénétration plus poussée du marché américain en réassurance.

268 Si l'année 1983 a permis aux assureurs de réaliser des profits substantiels sur les risques des particuliers, principalement au Québec, l'industrie de l'assurance et de la réassurance est néanmoins en pleine crise. Les résultats des réassureurs sur à peu près tous les grands marchés se sont fortement détériorés, ce qui pourrait mettre en péril la santé financière de bon nombre d'entre eux, si la tendance se maintenait. Les pertes enregistrées dans l'assurance responsabilité civile, par exemple, s'élèvent à des niveaux inquiétants, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. Une économie stagnante et une concurrence effrénée au niveau des assureurs et entre les maisons de courtage ont entraîné un effondrement de la tarification des risques commerciaux, industriels et institutionnels. Il en coûte et continuera à en coûter très cher à l'ensemble des intervenants, y compris notre Groupe. La plupart des grands courtiers en Amérique du Nord ont en effet connu, en 1983, un ralentissement considérable de leur rythme de croissance, le plus souvent bien inférieur au taux d'inflation.

Cette précarité des résultats intervient au moment où les pratiques de notre industrie sont fondamentalement remises en question. Ainsi, le décloisonnement entre les grands types d'institutions financières présentement à l'étude tant aux États-Unis qu'au Canada, et même déjà commencé dans certains cas, laisse présager dans le système de la distribution de profonds changements dont les conséquences apparaissent difficilement mesurables. Il faudra à notre avis que le législateur se montre prudent dans la rapidité avec laquelle il autorisera de telles modifications, afin de laisser aux intervenants le temps de s'ajuster au nouveau contexte.

Graduellement, Sodarcen se transforme pour s'adapter à cet environnement en pleine mutation où s'accroît la concurrence. La réorganisation que nous avons entreprise et qui devrait s'achever à la fin de 1984, nous donne la confiance de pouvoir relever les nombreux

défis posés à notre industrie, qui avait jusqu'ici la réputation d'être plutôt traditionnelle dans son évolution.

Nous ne saurions terminer sans témoigner notre sincère appréciation au personnel et aux cadres de nos sociétés pour leur effort soutenu au cours d'une période particulièrement exigeante, où il faut constamment s'adapter pour demeurer au rang des entreprises dynamiques et financièrement solides.

---

**Author's note regarding his article in the April 1984 edition**

With reference to Francis Style's article "The Directors and Officers' policy – Past, Present and a Possible Future" in the April edition, a reader points out that the Business Corporation Act of Ontario was amended in 1982 to widen the power of Ontario corporations to purchase directors and officers' coverage.

269

Previously, Ontario corporations were prohibited from covering a failure *to act honestly and in good faith and in the best interest of the corporation and exercise the degree of care, diligence and skill of a reasonably prudent person.*

The current legislation allows coverage by a corporation except where the liability relates to a failure *to act honestly and in good faith with a view to the best interests of the corporation.*

It seems therefore that mere negligence will no longer invalidate a directors and officers' policy purchased by an Ontario corporation. In this respect, Ontario and Canadian corporations are now on a similar footing.

These restrictions, of course, apply only to the power of the corporation itself to purchase directors and officers' coverage, and do not affect the right of directors and officers themselves to purchase their own protection. Therefore, if there is any possibility that provincial or federal legislation could invalidate coverage which would otherwise be covered by a D&O policy, it would seem worthwhile for individual directors and officers to pay part of the premium themselves.

Some D&O policies provide protection until a judgment establishes active and material dishonesty which was material to the cause of action. Even in the event such dishonesty is established, protection is still provided for the innocent directors and officers who may be sued because of a guilty colleague. It is thus quite conceivable that a D&O policy would cover a claim that would have been invalidated by Ontario or Canadian legislation if the entire premium had been paid by the corporation.

In practice, it is now quite rare for individual premiums to be charged to directors and officers, but logically it would still seem to be a good idea for a director or officer to insist on paying some part of the premium.

Francis Style