

## Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ?

J.-François Outreville, Eric Bédard et France Brochu

Volume 52, numéro 3, 1984

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104399ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104399ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

### Résumé de l'article

Is home insurance subject to a limited or total competition? With the help of his students, Mr. J.-François Outreville looks at this question and uses mathematical formulas to arrive at an interesting theoretical conclusion.

### Éditeur(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

### Citer ce document

Outreville, J.-F., Bédard, E. & Brochu, F. (1984). Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ? *Assurances*, 52(3), 376–380. <https://doi.org/10.7202/1104399ar>

# Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ?

par

M. J.-François Outreville<sup>(1)</sup>

avec la collaboration de

M. Eric Bédard et Mlle France Brochu<sup>(2)</sup>

376

*Is home insurance subject to a limited or total competition ? With the help of his students, Mr. J.-François Outreville looks at this question and uses mathematical formulas to arrive at an interesting theoretical conclusion.*



Pour juger de la situation d'un marché, on considère généralement les points suivants :

- un grand nombre d'intervenants sur ce marché,
- l'homogénéité des produits,
- sa transparence.

Une des caractéristiques du marché de l'assurance IARD, et plus particulièrement en ce qui concerne les lignes d'assurances des ménages, est qu'il est proche de la concurrence parfaite. Il se caractérise par un grand nombre de firmes vendant un produit homogène. La concentration y est peu importante et la liberté d'entrée y souffre peu d'entraves.

## La concentration du marché dans l'assurance des biens

On ne peut mesurer le degré de concentration d'un marché uniquement en comptabilisant le nombre de firmes. L'indice d'Herfindahl est une mesure habituellement utilisée en économie et qui tient compte de la taille des différen-

---

(1) Professeur de Finance et Assurance et Directeur de la Chaire en Assurance de l'Université Laval.

(2) Étudiants de l'option Assurance du programme de Baccalauréat en Sciences de l'Administration de l'Université Laval.

tes entreprises sur ce marché. Si Q est le total de la production (ou du chiffre d'affaires) d'un secteur comprenant N entreprises, et  $q_i$ , la part attribuée à l'entreprise  $i$ , l'indice d'Herfindahl s'écrit :

$$H = \sum_{i=1}^N [q_i/Q]^2$$

Inversement, connaissant la valeur de H, on peut en déduire le « nombre équivalent » d'entreprises :

$N^* = 1/H$ , c'est-à-dire le nombre d'entreprises de même taille qui existeraient sur ce marché pour un même degré de concentration. Plus ce nombre sera élevé, plus la concurrence sera élevée et inversement. On parlera alors d'entreprises « potentielles » sur un marché. 377

C'est cette mesure que nous avons appliquée aux 100 premières compagnies du secteur des assurances générales opérant au Québec. Les entreprises ont été choisies en fonction du montant des primes souscrites qu'elles ont perçues pour le marché de l'assurance des biens. Une étude comparative des années 1976 et 1979 montre (Tableau I) que ce marché est resté relativement stable dans le temps et que le nombre d'entreprises « potentielles » pour la concurrence, soit 37, est relativement élevé, si on le comparait à la concentration des activités dans le secteur bancaire ou même dans le secteur des assurances IARD pour un pays comme la France où ce même nombre est de 28. (Outreville, 1982).

*Tableau I : Parts de marché et mesure de la concentration dans l'assurance des biens au Québec.*

<i>parts de marché</i>	<i>1976</i>	<i>1979</i>
4 premières compagnies	24.59%	24.13%
8 " "	35.60	38.19
16 " "	51.31	55.49
32 " "	69.51	73.84
64 " "	89.59	91.41
100 " "	96.31	96.71

Mesure de la concurrence :

Nombre équivalent de compagnies	37	37
---------------------------------	----	----

Source : Outreville, Cossette et Côté (1982)

### L'homogénéité des produits et la transparence<sup>(3)</sup>

Une des hypothèses d'un marché de concurrence parfaite est qu'il ne devrait pas exister, entre autres, de relation significative entre la taille des entreprises sur ce marché et la qualité et le prix de produits équivalents.

Le fait d'observer une relation inverse entre la taille et le prix pourrait impliquer qu'à long terme les petites compagnies devraient disparaître.

378

En ce qui concerne la transparence, on admet habituellement qu'une compagnie d'assurance opérant par vente directe génère pour le consommateur un coût d'information plus élevé qu'une compagnie opérant par l'intermédiaire de courtiers et que ce coût devrait donc se refléter soit dans un prix moins élevé, soit dans une meilleure qualité de produit.

Une étude de marché de l'assurance habitation a été réalisée en mars 1984 auprès de 35 compagnies sur le marché québécois et représentant 65.33% du total du chiffre d'affaires réalisé dans l'assurance des biens. Cinq compagnies à vente directe font partie de cet échantillon. Deux types de contrats ont été analysés : un contrat multirisques de locataire et un contrat multirisques de propriétaire occupant (voir annexe 1).

Un examen des primes d'assurances relevées pour ces deux contrats types, pour les 35 compagnies, nous permet de constater qu'en règle générale, pour un propriétaire ou pour un locataire, les primes d'assurance des compagnies opérant par vente directe (à une exception près) ne sont pas inférieures à celles des compagnies opérant par l'intermédiaire de courtiers. Ceci se confirme en moyenne pour l'ensemble des compagnies (tableau 2). La faible différence pour les contrats de propriétaire peut justement refléter le coût d'information pour le consommateur ou, en d'autres termes, la qualité du service rendu par le courtier. Ces résultats corroborent des analyses partielles effectuées les années précédentes par des groupes d'étudiants dans le cadre des cours en assurance. (voir annexe 2).

Une seconde analyse statistique a été menée sur cet échantillon pour vérifier l'hypothèse d'indépendance entre la taille de l'entreprise et la prime d'assurance offerte.

Une analyse de régression par simples moindres carrés permet de vérifier effectivement qu'il n'existe pas de relation statistique significative entre la prime d'assurance et la taille de la compagnie (tableau 3). Le coefficient  $b$  associé à la taille n'est pas significativement différent de zéro et la valeur du coefficient de détermination ( $R^2$ ) de la régression est presque nulle.

---

(3)On entend par transparence, le fait que chaque intervenant sur un marché (vendeur ou acheteur) a une information complète sur les prix, les quantités et la demande pour les produits de ce marché. Le respect de cette hypothèse fait qu'un marché de concurrence pure devient aussi un marché de concurrence parfaite.

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

*Tableau 2 : Moyennes et écarts-types des primes  
d'assurance*

	contrat locataire	contrat propriétaire
compagnies à vente directe	\$192.40 (27.20)	\$265.00 (31.50)
compagnies avec courtiers	\$191.30 (21.30)	\$280.40 (28.50)

*Tableau 3 : Analyse de régression  
prime = a + b taille*

379

	a	b	R <sup>2</sup>
contrat locataire	194.74 (5.91)	-1.765 (2.46)	0.015
contrat propriétaire	271.20 (7.78)	3.748 (3.24)	0.039

Note : entre ( ) l'écart-type de la valeur estimée.

### Conclusion

Nos hypothèses sur la nature et la qualité du marché de l'assurance habitation au Québec se trouvent vérifiées dans cette étude empirique effectuée en mars 1984. Ce marché se caractérise par un grand nombre de firmes vendant un produit homogène et les prix, les primes d'assurances, reflètent bien un marché de concurrence parfaite.

### Annexe 1 : caractéristiques principales des contrats d'assurance étudiés

(1) contrat multirisques de locataire :

pour un 4½ pièces situé à Ste-Foy dans un bloc appartements de 7 logements et plus. Contenu de \$12,000. Responsabilité civile de \$200,000. Avenant valeur à neuf et franchise de \$250.

(2) contrat multirisques de propriétaire occupant

pour une maison unifamiliale avec sous-sol fini située à Ste-Foy. Date de construction : 1974. Chauffage à l'huile. Pas de foyer. Couverture de \$60,000. Responsabilité civile de \$200,000. Avenant valeur à neuf et franchise de \$250.

### Annexe 2 : résultats d'analyses partielles des primes d'assurance habitation sur le marché de Québec

Moyennes et écarts-type des primes d'assurances des contrat multirisques de propriétaire occupant

	novembre 1983	novembre 1981
compagnie à vente directe	\$239.00 (4.00)	\$265.50 (10.50)
compagnie avec courtiers	\$266.50 (14.50)	\$298.20 (32.90)

**Références**

OUTREVILLE, J. François, « Compétition et Concentration dans l'assurance française », *L'Assurance française*, 15 mai 1982.

380

OUTREVILLE, J.F., COSSETTE, G. et CÔTÉ, J., « Impact de la nationalisation de l'assurance automobile », *Revue Commerce*, avril 1982.

---

**La Voie maritime**, par Robert F. Legget, o.c. Publication de l'Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent. Centre d'édition du gouvernement du Canada, au ministère des Approvisionnement et Services. Ottawa.

Nous sommes un peu en retard pour signaler ce livre qu'a fait paraître la Voie maritime du Saint-Laurent pour rappeler le cent cinquantième anniversaire du premier canal (celui de Lachine) et le vingtième anniversaire de la Voie maritime, destinée à permettre aux grands navires d'aller de Montréal jusque dans les Grands Lacs. D'un autre côté, nous croyons qu'il est bon que le lecteur sache ce qu'a été le premier canal et quelle en a été l'évolution pour arriver à cette voie intérieure qui accueille d'assez gros navires. Abondamment illustré, l'ouvrage est fort intéressant, car s'il présente l'aspect actuel de la voie maritime, il rappelle ce qui a été fait antérieurement à ce qu'on réalise le grand projet.

Dans l'avant-propos, M. Lionel Chevrier note ceci :

« Ayant vu le jour et ayant grandi sur les bords du fleuve Saint-Laurent et, plus tard, ayant servi trois années d'un labeur harassant, mais stimulant à la présidence de l'Administration de la Voie maritime durant la période de construction, j'étais bien préparé à tirer grand plaisir de la lecture du livre abondamment illustré de Robert F. Legget sur l'évolution de la voie en eau profonde du Saint-Laurent. »