

Faits d'actualité

J. D.

Volume 54, numéro 2, 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104503ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104503ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

D., J. (1986). Faits d'actualité. *Assurances*, 54(2), 308–324.
<https://doi.org/10.7202/1104503ar>

Faits d'actualité

par

J. D.

I – Du plein emploi

308

On parle souvent de plein emploi. Certains hommes politiques vont même jusqu'à laisser croire que la chose est possible. À notre avis, elle ne l'est que dans une économie totalitaire, et encore partiellement.⁽¹⁾ En effet, dans tous les pays, aux moments les plus actifs, il y a toujours des chômeurs : les malades, les immobilisés. Ceux qui ne veulent ou qui ne peuvent pas travailler forment un noyau assez substantiel pour empêcher que le plein emploi soit réalisable. Il faut donc apporter des nuances et essayer de déterminer quel niveau l'économie d'un pays peut atteindre pour ne plus espérer voir le chômage se développer davantage. Or, c'est par exception que la chose se produit, sauf dans un pays où l'autorité peut obtenir que les gens acceptent de travailler, s'ils le peuvent, quitte à faire faire par cinq personnes ce qui n'en demanderait que trois. À ce sujet, je me rappelle une anecdote assez curieuse, racontée par un ami à qui on avait demandé de venir examiner la production d'une usine en pays totalitaire. Il se rendit sur place ; il examina le mode de production et en vint à la conclusion que les pâtes alimentaires fabriquées par l'usine manquaient d'humidité et de chaleur. Il obtint qu'on suive ses conseils et la production redevint normale. Un peu plus tard, avant de rentrer au Canada, il alla voir le ministre du Commerce qui l'avait fait venir et, avant de le quitter, il lui demanda la permission de donner un dernier avis. Comme le ministre y consentit, il lui dit : « Pourquoi faire faire par cinq personnes un travail où trois suffiraient ? » Et le ministre lui répondit : « Monsieur, nous vous remercions des avis précieux que vous nous avez donnés, mais pour l'emploi, n'insistez pas ». L'économie du pays était entre les mains d'un dictateur qui pouvait se permettre d'ignorer le prix coûtant en se référant au plein emploi, mais toujours avec la restriction que seuls ceux qui pouvaient travailler faisaient l'objet du *plein emploi*.

⁽¹⁾ C'est ainsi que, semble-t-il, dans certain régime dictatorial, on appelle « personne en attente de travail » ce que nous désignons sous le nom de *chômeur*.

II – Succession ou héritiers

L'assurance d'une chose dans laquelle l'assuré n'a aucun intérêt assurable est sans effet, conclut le juge Bouchard, de la Cour provinciale⁽²⁾. Or, si les héritiers en possèdent un, la succession en soi n'en a pas.

Tant qu'un magistrat de même juridiction n'en aura pas décidé autrement, il faudra tenir compte de la décision prise par le juge Louis-Philippe Bouchard, dans l'affaire de Filion c. Compagnie d'assurance du Canada. Celle-ci restera sans appel jusqu'au moment où, à moins d'une permission spéciale, le montant de l'arrêt sera insuffisant pour rejoindre les tribunaux d'une instance supérieure.

309

Assurons donc à l'avenir les biens au nom des héritiers, les véritables propriétaires de la chose assurée. Ainsi, on se conformera aux exigences de la Loi des assurances à propos de l'intérêt assurable et l'on ne s'exposera pas à ce que la police soit déclarée nulle et non avenue par la suite.



Un texte de Me Germain Brière vient à point confirmer le point de vue du magistrat. Le voici, tiré de la *Revue du Notariat*, sous le titre « Le mode de transmission de la succession, revu et corrigé par le projet de Loi numéro 20 »⁽³⁾ :

« La transmission s'opère de plein droit.

L'acquisition des droits du *de cuius* par l'héritier se réalise automatiquement au moment précis de l'ouverture de la succession. Elle se produit sans qu'il y ait besoin d'accomplir aucune formalité, cela par le seul effet de la loi et indépendamment de la volonté du défunt et de celle de l'héritier. Il n'y a donc pas d'hiatus entre le droit de propriété du *de cuius* et celui de ses héritiers ; les biens compris dans la succession ne deviennent pas *res nullius*, pas même pour un instant de raison. L'héritier devient automatiquement, et dès l'ouverture de la succession, propriétaire des biens du défunt, titulaire de ses créances et, sous réserve toutefois d'importantes atténuations apportées par le projet, obligé par ses dettes. C'est peut-être pour codifier cette règle traditionnelle que les rédacteurs du projet ont proposé le texte suivant : « Est héritier de-

⁽²⁾ En se basant sur l'article 2582 du Code civil.

⁽³⁾ Page 7, volume 88, numéro 1-2, septembre-octobre 1985. *La Revue du Notariat*.

puis l'ouverture de la succession, pour autant qu'il l'accepte, le successible à qui est dévolue la succession ab intestat et celui qui reçoit par testament un legs universel ou à titre universel » (art. 666). De toute façon, ils l'ont fait plus clairement dans un autre texte, qui dispose que « l'acceptation complète *la transmission qui s'est opérée de plein droit au moment du décès* » (art. 695).

Cette règle de la transmission automatique ne s'applique pas qu'aux successeurs universels. Le légataire particulier devient lui aussi propriétaire du bien légué, ou titulaire de la créance léguée, sans formalité et dès le jour du décès ; son droit, étant d'ores et déjà acquis, est transmissible à ses héritiers lors même qu'il viendrait à mourir avant d'avoir accepté le legs. Il est vrai que l'article 672 du projet ne vise expressément que la saisine, mais plusieurs dispositions relatives à l'effet des legs indiquent que, même dans le cas des legs particuliers, l'acquisition des biens légués se produit immédiatement et de plein droit.

310

Le caractère automatique et immédiat de la transmission de l'hérédité explique que l'article 583 C.c.B.-C. classe la succession parmi les modes d'acquisition de la propriété et que, dans le même sens, l'article 973 du projet en fait un mode d'acquisition des biens ; c'est du décès lui-même, non d'une quelconque formalité subséquente, que résulte cette acquisition. C'est en vertu de ce principe qu'il faut se placer au jour de l'ouverture de la succession pour apprécier l'existence des conditions requises pour succéder. C'est parce qu'il n'est pas nécessaire d'exprimer sa volonté pour recueillir une succession que *l'infans conceptus* peut le faire. Et c'est aussi dès l'ouverture de la succession que s'acquièrent les fruits des biens transmis.

Si aucune formalité n'est requise pour assurer la transmission de la propriété des biens de la succession, cette transmission est soumise à une *règle de publicité*. »

Il semble bien que, pour l'instant, il faille conclure

a) que les biens doivent être assurés au nom des héritiers, puisque seuls, ils ont un intérêt assurable ;

b) qu'autrement, on est à la merci d'un tiers qui demandera l'annulation du contrat, après un sinistre.



Mais que dire d'une succession qui a obtenu une existence légale et qui fonctionne régulièrement pendant un siècle ou davantage, sa fonction étant d'administrer les biens du *de cuius* avant qu'ils ne soient distribués. Ce qui était le cas de la succession Joseph Masson et celui de la succession George-Étienne Cartier ; cette dernière venant tout juste d'être réglée, après 115 ans, et à la suite du décès du dernier héritier survivant parmi les héritiers originaux.

Dans ces deux cas, tout au moins, il y avait une entente pour maintenir l'existence de la succession dont les héritiers ne pouvaient ou ne voulaient pas demander la liquidation.

311

Il faut noter, cependant, que les cas de substitution sont de plus en plus rares.

III – L'avenir immédiat dans la vie économique

Le 15 novembre 1985, *Le Devoir économique* contenait de nombreux articles traitant du Japon : un marché potentiel, ses robots, ses capitaux, son épargne. Pour terminer, le numéro ajoutait deux études sur le Canada même, le premier de l'économiste Léon Courville, sur la situation économique du Canada et le second, de M. François Beauregard, sur le marché de l'or dans le monde.

Nous voulons seulement retenir ici l'étude du professeur Courville, qui s'intitule « Prudence. . . prudence et. . . prudence ». Cela nous ramène bien loin en arrière, à l'automne de 1929, quand la maison Beaubien donnait le même conseil à ses clients dans son journal mensuel *L'Économiste canadien*. C'était l'avis que prodiguait M. L. de G. Beaubien à ses clients qui, hélas ! ne l'écoutaient guère. Les conditions ne sont pas du tout les mêmes, mais le conseil s'est avéré sage pour ceux qui l'ont suivi. Voici ce qu'écrivait M. Courville, en 1985 :

« Et pourtant, de grandes inquiétudes demeurent. Elles sont présentes depuis un bon bout de temps, si bien qu'on est porté à croire qu'à force de vivre les angoisses de sombres lendemains, celles-ci paraissent de moins en moins lourdes. Trois sources d'inquiétudes persistantes viennent hanter les esprits : l'essoufflement de l'économie américaine, la perspective d'une résurgence de l'inflation et les profonds déséquilibres financiers qui, entre autres, font des États-Unis un vorace consommateur de fonds internationaux. »

Si la brusque montée des cours en Bourse étonne, elle inquiète certains, étant donné la situation générale et les problèmes qui continuent de se poser, sinon de s'accroître.

IV – Sur le *cash-flow underwriting* ou la politique des rentrées de fonds

312 Qu'est-ce que l'on entend par là ? Il s'agit d'une manière de faire, d'une politique commerciale qui, en assurance, veut considérer non le risque d'abord, mais les entrées de fonds. En partant de là, l'assureur se tient le raisonnement suivant : comme le rendement de l'argent est élevé, on peut demander des tarifs bas, faire entrer des affaires nouvelles, constituer un portefeuille qui coûtera cher au point de vue technique ultérieurement, mais dont on corrigera le déficit à l'aide du portefeuille de placements, en période de haut rendement. Cette politique a été suivie par la plupart des assureurs jusqu'à il y a environ six mois. Monsieur *** affirme qu'au contraire, ce qui intervient dans la marche des affaires, c'est la loi de l'offre et de la demande.

Si nous ne partageons pas son opinion, c'est qu'à titre de courtiers, nous avons pu voir comment agissaient la plupart des assureurs qui, maintenant, nient l'importance du *cash-flow underwriting*. Nous avons constaté qu'en suivant les instructions du siège social, ils étaient prêts à accepter une affaire convenable à n'importe quel prix. Pendant les deux ou trois dernières années, en effet, ce qui a prévalu dans les affaires d'assurances autres que vie, ce n'est pas le coût probable des affaires acceptées, mais le fait de les enlever à un concurrent ou de les garder dans son portefeuille. À ce point de vue, la loi de l'offre et de la demande a joué, mais si les assureurs se sont laissés prendre, c'est en se disant qu'ils compenseraient avec les résultats financiers, à une époque de taux d'intérêts ou de profits boursiers énormes.

Les mêmes assureurs qui, actuellement, demandent des prix souvent excessifs étaient prêts, durant cette période, à diminuer la prime de façon parfois absurde. C'est ainsi que, dans certains cas, nous avons constaté que certaines affaires ont été acceptées au tiers de ce que l'on demandait dans le passé, à un moment où l'on tenait compte non pas de l'offre et de la demande, mais du coût réel ou à peu près réel de l'affaire.

Nous concluons donc que, depuis deux ou trois ans, ce n'est pas la loi de l'offre et de la demande qui a prévalu, mais une politique bien définie qu'appliquaient les assureurs en se disant : « Acceptons l'affaire, quel qu'en soit le coût ; nous comblerons par le rendement du portefeuille ». Et c'est ainsi que si l'on considère les chiffres qui nous sont communiqués pour l'ensemble des affaires traitées au Canada, on se trouve devant un revenu-primés augmentant bien légèrement chaque année et des sinistres croissants à la puissanceⁿ. Et cela, jusqu'au moment où le rendement du portefeuille, menaçant d'être insuffisant pour faire face au déficit final, on a fait volte-face en allant à l'extrême, afin de revenir à un niveau de revenu compatible avec des sinistres croissant en nombre et en importance⁽⁴⁾.

313

Monsieur *** a raison de dire que la loi de l'offre et de la demande joue dans certaines périodes. Ainsi, quand les affaires nouvelles se font rares, il est normal que l'assureur soit prêt à diminuer la prime pour essayer non seulement de garder ses propres affaires, mais de les augmenter en enlevant aux autres. Là où il erre, à notre avis, c'est quand il ne veut pas tenir en ligne de compte le fait qu'en période de hauts rendements, les profits réalisés avec le portefeuille accentuent fortement le mouvement. Il devient un élément prépondérant puisque l'assureur peut se dire alors : « Souscrivons les meilleurs risques au plus bas prix, étant donné que si nous avons un déficit technique, nous le comblerons avec les profits donnés par notre portefeuille-titres et les rentrées de fonds. »



Il faut admirer comme est simple cette langue qui permet de qualifier une manière de procéder à l'aide de trois mots mis les uns à côté des autres, sans rien d'autre pour les présenter.

V – Le troc dans ses formes nouvelles

Les échanges entre certains pays prennent l'aspect du troc, avons-nous noté déjà.⁽⁵⁾ Or, un cas se présente qui est à la fois considérable et paradoxal non pas dans sa forme, mais par les extraordi-

⁽⁴⁾ Voici les conclusions de M. *** : « *It appears that the dynamic factor in return on equity is the underwriting result which literally determines how much investment income will be left over to produce a bottom-line profit. Thus, it can be said that investment income makes underwriting losses tolerable but what really drives competition is the relationship between supply and demand* ».

⁽⁵⁾ Dans un article intitulé *Le commerce compensé et la Banque nationale du Canada*, M. Léon Courville étudie la question plus à fond.

naires contradictions qu'il présente. L'Arabie Saoudite achète un très grand nombre d'avions de l'Angleterre. Il s'agit d'une commande de plusieurs milliards de dollars. En échange, elle offre du pétrole dont l'Angleterre continue d'avoir besoin, malgré ses puits de la Mer du Nord. Or, la chute des prix du pétrole est déclenchée en partie par l'Angleterre qui, de cette manière, force l'Arabie Saoudite à livrer un beaucoup plus grand nombre de millions de barils qu'il n'en était question d'abord. Le coup, pour l'Arabie Saoudite, est dur, à moins que d'ici que les avions soient livrés par l'Angleterre, le prix des hydrocarbures remonte.

314

L'Angleterre ne sera pas seule à utiliser les livraisons de pétrole. On dit, en effet, que deux ou trois grands intermédiaires devront intervenir pour liquider le solde que n'emploiera pas la Grande-Bretagne.

Cette question du prix du pétrole est extrêmement grave pour certains pays. S'il est avantageux pour le Tiers-Monde non producteur d'hydrocarbures, il met dans une situation embarrassante de grands pays producteurs et emprunteurs comme le Vénézuéla, le Nigéria et le Mexique, en particulier. Par ailleurs, la nouvelle de la baisse du pétrole est excellente pour de grands pays consommateurs comme le Japon et la France, mais désastreuse pour des pays du Tiers-Monde comme le Nigéria.

La baisse du prix du pétrole entraîne des problèmes sérieux pour certains pays producteurs d'hydro-électricité ou ceux qui se sont orientés vers la production de l'électricité par des centrales atomiques ; ce qui est le cas de la France, en particulier.

Un autre exemple plus près de nous se trouve dans un échange de bois contre du vin et des produits textiles que la Banque nationale du Canada a fait par le truchement de *Natcan*, qui est son intermédiaire dans ces cas de troc ou de commerce compensé, comme disent les économistes.

VI - Le 75^e anniversaire de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal

L'École des Hautes Études Commerciales a réuni cent cinquante de ses diplômés choisis parmi ceux qui ont soit créé des entreprises, soit été appelés à diriger ou à présider des sociétés importantes au Canada et, en particulier, dans la province de Québec. Elle

leur a remis une gravure qui superpose à l'École initiale du Square Viger, la nouvelle École englobée dans l'Université de Montréal, rue Decelles. Ces cent cinquante personnes ont été choisies parmi les 15,000 diplômés que l'École a eus depuis 1910, date de l'ouverture de l'École de l'avenue Viger. Leur nombre était nécessairement limité, mais avec ces cent cinquante, on a voulu montrer un certain nombre de choses que voici :

a) Par le truchement de ses professeurs, l'École est devenue un centre de formation supérieure considérable. On y comptait, l'année dernière, 1,761 élèves du jour et 6,227 élèves du soir ;

315

b) Graduellement, au fur et à mesure qu'ils pénètrent dans la société nouvelle et qu'ils acquièrent de l'expérience, les diplômés de l'École montent dans l'échelle décisionnelle.

Or, une chose frappe particulièrement. Au début, un grand nombre s'orientaient soit vers les postes gouvernementaux, soit vers les bureaux d'experts-comptables, à partir du moment où l'École fut reconnue non seulement comme un centre d'enseignement, mais de formation comptable supérieure. Petit à petit, les grandes maisons anglophones sont venues chercher des diplômés et les ont fait entrer parmi leurs cadres, puis parmi leurs dirigeants. Ce qui frappe davantage dans les promotions des dix ou vingt dernières années, c'est que le diplômé lui-même a fondé des entreprises ou a pris la direction de sociétés appartenant à des francophones. Il y a là, croyons-nous, une triple observation qui mérite d'être mentionnée pour montrer l'évolution de l'École et surtout l'adaptation de ses diplômés au milieu.

VII - De la privatisation des entreprises

En Angleterre, en France et, dans une certaine mesure au Canada, la tendance est à la privatisation de la plupart des entreprises nationalisées à diverses époques. En France en particulier, le problème présente certaines difficultés d'ordre politique et matériel, tant le nombre est grand et la taille des entreprises considérable. En effet, le président du Conseil, M. Jacques Chirac, a annoncé que le gouvernement procéderait à la privatisation, non seulement de quarante-huit entreprises nationalisées postérieurement à mai 1981, mais également à celle des sociétés socialisées vers 1946, si on le jugeait à propos. La déclaration a immédiatement entraîné l'opposition du président de la République et du chef du gouvernement : le président

se refusant d'autoriser la mesure pour les sociétés nationalisées avant mai 1981. « Qu'à cela ne tienne, aurait répondu le premier ministre, j'en référerai à la Chambre ». C'est le sens d'un projet de loi déposé au parlement qui « laisse toute liberté au gouvernement de décider des privatisations jusqu'en 1991, les ordonnances devant seulement préciser les conditions du transfert ».

316 Il y a là une mesure d'une importance extrême puisqu'elle renverse la politique socialisante du gouvernement antérieur, tant en Europe qu'en Amérique, l'État consentant à revenir à l'initiative privée.

Au Canada, le mouvement est beaucoup moins élaboré, même s'il touche aussi bien le gouvernement central que les provinces. D'un autre côté, tout cela ne peut se faire qu'entreprise par entreprise. Si l'on ne veut pas nuire à l'économie plus que l'aider, on doit procéder avec une lenteur et une prudence qui ne feront pas sacrifier des entreprises valables, simplement pour l'application d'une politique nouvelle.

Quoi qu'il en soit, il y a, dans un certain nombre de pays fortement industrialisés, un mouvement qui indique un changement total d'orientation : l'État devant, à l'avenir, s'en tenir à son rôle supplétif et à sa fonction d'orienteur et d'animateur. C'est cela que nous avons voulu noter ici.

VIII – L'assurance de responsabilité civile aux États-Unis : un fort mouvement se dessine

L'assurance de responsabilité civile est en crise aux États-Unis et, dans une certaine mesure, au Canada. La cause est très simple : dans tous les domaines chez nos voisins, les poursuites se multiplient avec l'aide d'avocats qui ont avantage à poursuivre à propos de tout et de rien. De leur côté, les jurés fixent des indemnités qui atteignent des chiffres absolument excessifs. Devant cela, les assureurs reculent ; certains annulent ou refusent d'assurer. Ce qui, dans quelques domaines, est une situation extrêmement grave. On ne peut se passer d'assurance de responsabilité civile, en effet, surtout dans des domaines très exposés. Quand les assureurs acceptent d'assurer, ils demandent des primes très élevées et, dans certains domaines, à notre avis, beaucoup trop élevées.

Aux États-Unis, la réaction est très forte. Au point que dans certains États, on va loin dans le sens contraire. Qu'on en juge par ces chiffres que cite *Business Week* du 26 avril 1986. Dans certains cas, ils sont un maximum que les tribunaux fixeraient dans le cas de la responsabilité. Rien encore ne se dessine dans ce sens au Canada, bien que le sentiment général soit bouillonnant et favorable, bien qu'on ait confié à certains organismes le soin de chercher des solutions, comme l'*Ontario Task Force on Insurance*.

La tendance aux États-Unis est tout à fait exceptionnelle car, à notre connaissance, seule la province de Québec a fixé des barèmes d'indemnisation dans le cas d'accidents d'automobiles.

317

Voici un tableau indiquant les initiatives qui se dessinent dans certains États :

État	<i>Montant maximum de l'indemnité</i>
Maryland	\$350,000 pour les dommages dits économiques.
Utah	Indemnité du défendeur limitée à sa part de responsabilité.
Washington	<i>Non-economic damages</i> limités à \$117,000/\$570,000, selon l'âge du plaignant et le degré de responsabilité du défendeur.
Responsabilité du médecin	
Kansas	Maximum d'un million de dollars, à moins que les frais soient plus élevés.
Missouri	Maximum de \$250,000.
South Dakota	Maximum de \$1 million.
West Virginia	\$1 million pour les <i>non-economic damages</i> .

Il y a là des chiffres assez vagues et non limitatifs. Nous les donnons ici à titre de renseignement général parce qu'ils indiquent une tendance et sûrement une réaction contre un abus devenu presque

intolérable. Nous avons gardé l'appellation anglaise pour ne pas risquer d'en fausser le sens en le connaissant mal.

IX – 1985 : année difficile, trouble

Chaque année, nous faisons paraître une étude très poussée des résultats de l'exercice précédent en assurance autre que vie. Le texte de 1985 viendra en son temps. Dans l'intervalle, nous tenons à noter les chiffres suivants, quitte à demander à notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, de les préciser.

318 Les résultats techniques de 1985 continuent d'être très mauvais. En effet, ils sont passés d'un déficit technique de \$1,334,000,000 en 1984 à \$1,737,000,000 en 1985. Cela veut dire qu'à nouveau, non seulement le nombre et l'importance des sinistres n'ont pas diminué, mais que le coût de règlement a augmenté. Il est vrai qu'en regard de ces chiffres, le portefeuille a donné un revenu de \$1,993,787,000 en 1984 et \$2,346,521,000 en 1985. Mais s'il est coutume de compenser le déficit technique par le rendement des placements, la situation n'est pas saine, quand elle atteint un pareil niveau. Il est vrai que tous frais déduits, y compris l'impôt sur le revenu, il reste un solde très substantiel, qui augmente la valeur intrinsèque des entreprises privées ou d'État concernées.

Dans tout autre domaine, les actionnaires auraient droit de se féliciter des résultats globaux, sinon proportionnels, mais en assurance, ce qui est inquiétant, c'est l'augmentation régulière des sinistres, des montants auxquels ils donnent lieu, des jugements rendus par les tribunaux et de l'augmentation régulière des sinistres et de leurs coûts, tant en assurance automobile que responsabilité civile, sans que les tarifs en tiennent compte régulièrement.

Voilà quelques chiffres provisoires. Comme chaque année, notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, fera une analyse des résultats obtenus en 1985, ce qui permettra de faire une étude plus poussée de la situation. Il n'en reste pas moins vrai qu'au point de vue technique, c'est-à-dire les sinistres face aux primes, l'exercice a été très mauvais.

1986 ne s'améliorera que si les sinistres sont moins élevés et les jugements moins lourds. Dans un cas, la question relève des assurés eux-mêmes, mais dans le second, ils ne peuvent être améliorés que par une meilleure compréhension des tribunaux. Ailleurs, nous sou-

levons le cas d'un certain nombre d'États américains qui prennent une attitude très nette en tentant de plafonner les indemnités parce que les jurés, en particulier, accordent des sommes hors de proportion des dommages subis et de la possibilité pour l'assuré de payer. À ce point de vue, la province de Québec agit avec beaucoup plus de bon sens et de modération, en fixant des barèmes ni trop bas, ni trop élevés et qui ne peuvent être dépassés par la Régie en matière d'accident d'automobile.

X – Le risque de pollution

319

Pendant assez longtemps, les assureurs de responsabilité civile ont accepté de garantir l'assuré, dans le cas de la pollution. Ils se sont rendus compte, petit à petit, que ce risque présentait un danger très grave, à partir du moment où les centrales atomiques se sont multipliées et, par là même, ont déclenché un risque considérable et dangereux, malgré les précautions prises. Alors, ils ont formé des groupes d'assureurs spécialisés dans ce genre de risque, afin d'éviter qu'un dommage subit entraîne une responsabilité civile très grave portant non seulement sur l'immédiat, mais également sur un avenir très étendu.

Et puis, les cas de réclamations pour amiantose se sont brusquement multipliés, grâce à l'intervention des avocats américains, à qui la loi permettait une sollicitation que le Canada n'autorise pas. Et puis, enfin, les tribunaux et, en particulier, les jurys, ont condamné la partie responsable à des indemnités hors de proportion du dommage subi par l'intéressé et également des moyens de payer dont disposait la partie responsable.

Devant cela, un véritable tollé s'est élevé, certains assureurs ont refusé catégoriquement de comprendre le risque de pollution même accidentel. Car si le risque, à un moment donné, avait été compris intégralement, depuis assez longtemps, il ne l'était plus qu'au cours d'un accident, c'est-à-dire à la suite d'un acte involontaire et imprévisible.

Et puis, les abus augmentant, les assureurs ont refusé la garantie de la pollution, quelle qu'en soit la nature. À notre avis, c'est aller trop loin. On pourrait, en effet, imposer, dans le cas de la pollution, une franchise variable suivant le risque que présente l'entreprise et plafonner la garantie accordée à l'assuré. Ainsi, on pourrait avoir

une police comportant une franchise de \$100,000 et une garantie maximale de \$500,000 ou \$1 million, selon le cas.

Pourquoi faut-il que l'on aille toujours aux extrêmes dans ce domaine de l'assurance où on devrait cependant exercer non seulement la prudence la plus élémentaire, mais aussi la modération ?⁽⁶⁾

XI – Le régime d'épargne-actions et son utilité

320

Il est très curieux de constater la réaction de certains milieux – politiques surtout – au régime d'épargne-actions, dans le Québec. Le dernier budget provincial en a corrigé légèrement certains aspects, mais il l'a laissé en vigueur.

Il est évident qu'il a coûté assez cher aux finances provinciales. D'un autre côté, il a contribué à modifier complètement l'état d'esprit du capital, dans la province de Québec. Un très grand nombre de gens s'étaient habitués, de génération en génération, à placer la plus grande partie de leurs économies soit dans des immeubles, soit dans des obligations ou dans des prêts hypothécaires : placements excellents, dans l'ensemble, mais ne contribuant pas ou très peu à l'essor du milieu économique.

En rendant accessible et avantageux au point de vue fiscal, le placement en actions, le gouvernement a orienté un nombre considérable de gens vers le marché mobilier. Dans l'ensemble, il a permis à certaines sociétés non pas de se dépanner, mais plutôt soit de naître, soit de se développer en donnant à la production et à la recherche une importance considérable. Certaines souscriptions d'actions ont, à ce point de vue, été absolument étonnantes par l'importance des sommes qu'elles ont dirigées vers telle ou telle entreprise.

En un second temps, le gouvernement a compris qu'on devait faire une différence substantielle entre les fonds qui se dirigeaient vers les très grosses entreprises et ceux qui s'orientaient vers l'entreprise moyenne ou petite. Il a diminué, par exemple, la part du revenu taxable allant vers la première de 150% à 50% ; ce qui était raisonnable.

Dans certains milieux – politiques surtout – on se demande si l'opération n'a pas été trop coûteuse. Il est vrai qu'elle a privé le gou-

⁽⁶⁾ Pour la province d'Ontario, on cherche une solution au problème, et notamment par la création d'un *pool* spécialisé. Nous y reviendrons bientôt quand la formule aura été mise au point.

vernement de taxes assez élevées. D'un autre côté, personnellement, nous ne pensons pas qu'on doive juger le système en regard du coût, mais en fonction des services rendus. Or, la mesure est arrivée à un moment où elle a contribué à apporter des ressources nouvelles à des entreprises qui ne les auraient pas eues autrement. De plus, elle a permis à un grand nombre d'autres entreprises de s'inscrire en Bourse, de donner à leurs titres une valeur reconnue et elle a facilité le jeu ordinaire de l'offre et de la demande.

Si nous notons la chose ici, ce n'est pas dans une fin politique, mais essentiellement pour essayer de juger une mesure qui a rendu service, à un moment où les marchés monétaire et boursier passaient par une période de crise. Le régime a été une piqûre valable, quel que soit le prix qu'il a coûté. Nous le disons uniquement dans un souci d'exactitude. S'il y a des mesures qui coûtent cher, elles ont leur à-propos. Or, croyons-nous, le régime d'épargne-actions est de celles-là.

321

XII – La place nouvelle des francophones dans le milieu des affaires

Chaque année, l'Université McGill reconnaît les mérites d'un homme d'affaires de la région de Montréal qui s'est distingué par la qualité de son administration et par ses initiatives. Cette année, dans les quatre noms mentionnés au programme, il y avait deux Canadiens français : M. Claude Castonguay et M. Paul Desmarais.

Par ailleurs, parmi ceux dont le mérite a été reconnu dans le passé, on compte vingt et un chefs d'entreprises. Parmi ceux-là, nombreux sont des francophones. Cela ne veut pas démontrer nécessairement que les Canadiens-français jouissent d'une influence considérable dans le milieu économique de Montréal. Par ailleurs, cela indique incontestablement un progrès sensible. Autrefois, on aurait compté sur les doigts de la main les quelques entrepreneurs francophones capables d'être mis au niveau des anglophones dont les affaires étaient les plus intéressantes. Un de nos collaborateurs fait en ce moment la mise à jour d'un article qu'il a consacré aux Canadiens-français dans le milieu économique de la province de Québec en 1956. Il sera extrêmement intéressant de montrer l'évolution du milieu et l'importance que les francophones ont prise dans un domaine d'où ils étaient absents presque entièrement, sauf au niveau de la petite ou de la moyenne entreprise.

XIII – L'assurance automobile en Ontario et dans Québec⁽⁷⁾

322

Pendant longtemps, la province de Québec, à tort ou à raison, était le mouton noir de l'assurance automobile, pour l'initiative privée. Pour conclure vraiment, il aurait fallu avoir des chiffres plus précis, mieux analysés que ceux qu'on nous donnait. D'un autre côté, il se passe actuellement le contraire : l'Ontario, à son tour, est le mouton noir de cette assurance automobile si instable. Ainsi, les dommages corporels et matériels que rapporte le *Rapport statistique* du B.A.C. pour l'Ontario (page 217) indiquent de bien curieux chiffres. Pour les dommages corporels et matériels, les indemnités sont passées, de 1981 à 1985, de \$627 millions à \$1,110,000,000 dans l'Ontario, tandis que, dans le Québec (page 221), ils augmentaient plus modestement de \$138 millions à \$177 millions.

Il est vrai que les deux chiffres ne sont pas comparables, car le gouvernement de la province de Québec, dans sa générosité, a pris à sa charge la plus grande partie des dommages corporels par le truchement de sa Régie de l'assurance automobile, en ne laissant à l'initiative privée que les dommages matériels. Ce qui était une opération doublement avantageuse, puisqu'elle permettait à la province de faire face elle-même aux dommages corporels causés aux tiers dans une proportion prévue à l'aide de barèmes raisonnables (faut-il le dire) et tout en gardant les primes et en plaçant les réserves aux taux que l'on sait. Tandis que l'Ontario restait exposée à trois risques biens différents, mais également dangereux :

a) les jugements excessifs et croissants des tribunaux et des jurys ;

b) les conséquences inattendues d'un avenant qui, au premier abord, semble humanitaire au plus haut point, mais qui est coûteux également au plus haut point : le *Family Insurance Endorsement*, tiré du *Family Law Reform Act* ;

c) les conséquences également imprévisibles du *Spills Bill* qui force les entreprises de transport frappées par le mauvais sort de tout payer ce qui résulte d'un renversement de véhicules contenant des matières dangereuses pour la santé humaine.

⁽⁷⁾ *Rapport statistique sur l'assurance automobile au 31 décembre 1985*. Bureau d'assurance du Canada, Toronto.

Et c'est ainsi qu'après avoir été une affaire payante pendant longtemps, l'assurance automobile a renversé les choses complètement : Québec n'est pas devenu le paradis des assureurs, mais l'Ontario, sans devenir l'enfer des assureurs, menace de coûter très cher, comme l'indique l'augmentation brutale des chiffres mentionnés précédemment.

XIV – Une nouvelle orientation de l'assurance-vie au Canada

L'assurance-vie a beaucoup évolué, comme nous l'avons noté déjà à plusieurs reprises, aussi bien dans la province de Québec qu'au Canada en général. Ainsi, une très grande société émettait autrefois surtout des polices vie entière avec participation aux bénéfices de l'entreprise. Maintenant, son portefeuille se divise ainsi :

\$35 milliards en assurance individuelle ;

\$73 milliards en assurance collective.

La compagnie s'est nettement orientée vers l'assurance collective, puisque celle-ci représente maintenant dans son portefeuille deux fois le montant de l'assurance-vie ordinaire. Cela correspond d'abord à un état d'esprit, l'assuré ayant tendance à se garantir pendant la période qu'il juge la plus importante de sa vie, gardant tout de même le désir de souscrire certains contrats qui assureront à sa succession la liquidité nécessaire. Mais cela est devenu la préoccupation secondaire, l'assuré se persuadant de plus en plus qu'il peut lui-même faire les placements qu'autrefois l'assureur l'invitait à faire par son entremise : lui qui était organisé pour avoir tous les spécialistes nécessaires.

Il y a là une évolution que l'on constate à des degrés divers dans les diverses sociétés d'assurance-vie, mais qui devient un facteur dominant, s'il ne l'est pas déjà.

À cette direction nouvelle correspond également le fait que

a) les patrons ont orienté eux-mêmes l'assurance-vie de leur personnel vers la formule collective ;

b) les assureurs acceptent d'accorder au personnel des montants beaucoup plus élevés qu'autrefois, en tenant compte de l'inflation, de la baisse du coût de mortalité et de la hausse des salaires.

Par ailleurs, l'orientation différente pose à chaque assureur des problèmes de rémunération du personnel.

XV – Le Rendez-Vous de Septembre de 1986

Le Rendez-Vous de Septembre se tiendra à Monte-Carlo du 8 au 13 septembre 1986. En voici les principales manifestations :

1. Exposé-débat sur la responsabilité civile aux États-Unis ; la roulette russe.
2. Exposé du président de l'Association plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie et les risques divers à Paris.
3. Réunion de la Commission du BIPAR.
4. Réception de la Presse à l'Hôtel de Paris.

324

À l'occasion du trente et unième anniversaire du Rendez-Vous à Monte-Carlo, la France émettra un timbre spécial pour commémorer l'événement.

L'évolution du marché de la réassurance

L'année 1985 marque un tournant important dans l'industrie de l'assurance et de la réassurance, tant au Canada que sur le plan international. La crise majeure vécue par notre industrie ces dernières années a entraîné la disparition d'un certain nombre de compagnies d'assurance. En réassurance, la tendance a été encore plus accentuée ; près de 50% des sociétés qui souscrivaient de la réassurance en 1982 se sont aujourd'hui retirées du marché pour une raison ou une autre.

Les conséquences se font maintenant ressentir de plusieurs manières : augmentation de primes extrêmement sensible pour certains types de risques, réduction importante des capacités disponibles et même, dans certains cas, impossibilité de trouver une couverture adéquate. En matière de responsabilité civile notamment, la situation est grave.

A. O.