

La Laurentienne agricole

Jean Bouchard

Volume 54, numéro 4, 1987

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104532ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104532ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Bouchard, J. (1987). La Laurentienne agricole. *Assurances*, 54(4), 599–605.
<https://doi.org/10.7202/1104532ar>

Résumé de l'article

We have asked the management of Laurentian Farm Insurance Company Inc. to discuss the nature of their business inasmuch as the founding of the company represents a relatively new and, as 1985 results will attest, very profitable enterprise. Laurentian Farm, a subsidiary of The Laurentian General, deals with agricultural concerns. In this domain, we find the initiatives taken by mutual insurance companies in municipalities, parishes and counties and whose organization was completed by the Federation which provided them with reinsurance, long unavailable to them. Thus, companies geared to agriculture, whose work methods differ from those of other types of companies, were set up and are now, in general, showing interesting results for the type of group they encompass. We felt it would be interesting to examine The Laurentian General's enterprise as opposed to the farm mutual group even if, strangely enough, Laurentian Farm itself sprang from a mutual group.

La Laurentienne agricole

par

Jean Bouchard⁽¹⁾

We have asked the management of Laurentian Farm Insurance Company Inc. to discuss the nature of their business inasmuch as the founding of the company represents a relatively new and, as 1985 results will attest, very profitable enterprise.

599

Laurentian Farm, a subsidiary of The Laurentian General, deals with agricultural concerns. In this domain, we find the initiatives taken by mutual insurance companies in municipalities, parishes and counties and whose organization was completed by the Federation which provided them with reinsurance, long unavailable to them. Thus, companies geared to agriculture, whose work methods differ from those of other types of companies, were set up and are now, in general, showing interesting results for the type of group they encompass. We felt it would be interesting to examine The Laurentian General's enterprise as opposed to the farm mutual group even if, strangely enough, Laurentian Farm itself sprang from a mutual group.



Le premier janvier 1986 marquait le lancement d'une nouvelle filiale de la Laurentienne Générale : la Laurentienne Agricole.

Son nom est clair, quant à sa mission, qui consiste principalement à assurer les biens et la responsabilité des producteurs agricoles du Québec. Il s'agit là d'une initiative originale sur le marché québécois de l'assurance, puisque la Laurentienne Agricole est la première société non mutualiste spécialisée dans l'assurance des établissements agricoles.

Dès sa création, la Laurentienne Agricole héritait du plus important portefeuille d'assurance de fermes au Québec, celui de la

⁽¹⁾ M. Bouchard est président et chef de l'exploitation de la Laurentienne Générale.

Laurentienne Générale, soit un volume annuel de primes de quelque \$12,5 millions, en assurance des fermes seulement.

600 La décision de regrouper au sein d'une nouvelle filiale l'ensemble des activités d'assurance des fermes de la Laurentienne Générale n'était le fruit ni du hasard, ni d'une espèce de coup de tête. Cette décision découlait plutôt de l'évolution du marché, tant dans son encadrement réglementaire que dans ses caractéristiques propres. Elle était, en outre, le prolongement toute naturel du leadership que la Laurentienne Générale et ses prédécesseurs (Les Prévoyants) ont toujours manifesté dans le domaine de l'assurance des fermes au Québec. Bien que toute jeune, en effet, la Laurentienne Agricole hérite d'une tradition de quarante ans dans le domaine de l'assurance des établissements agricoles.

La tuile de fond

L'assurance de dommages au Québec remonte à 1804, avec l'établissement à Montréal de la société londonienne Phoenix Insurance Company. Ce n'est toutefois que quelques décennies plus tard, en 1852, que naîtra la première société d'assurance à vocation agricole au Québec, une mutuelle qui sera suivie de nombreuses autres.

C'est ainsi que s'est développé un vaste réseau de mutuelles d'assurance-incendie dans toutes les régions du Québec. Ce développement de type mutualiste de l'assurance des fermes au Québec a eu, et a toujours, une profonde influence sur la façon de faire des affaires avec les producteurs agricoles.

En 1944, l'Union Catholique des Cultivateurs (U.C.C.) créait sa propre société mutuelle d'assurances générales, afin de compléter les services que ses membres obtenaient des mutuelles locales. Une base de clientèle plus large lui permettait, en effet, d'offrir des protections plus élevées et d'ajouter d'autres formes d'assurance de dommages à la seule protection contre l'incendie.

La mutuelle d'assurance de dommages de l'U.C.C. a progressé rapidement, pour franchir le cap des \$10 millions de primes en 1963, dans à peu près tous les domaines, y compris l'assurance automobile. Mais les difficiles années 1962 et 1963 devaient provoquer des problèmes de capitalisation, résolus par l'acquisition de la mutuelle par Les Prévoyants du Canada, assurance générale, fondée en 1962. Cette jeune société intégrait non seulement le portefeuille de la mu-

tuelle d'assurance de dommages de l'U.C.C., mais aussi toute son équipe de vente et d'administration, dotée d'une longue expérience du marché d'assurance des fermes.

En 1981, la société Les Prévoyants du Canada, assurance générale était acquise à son tour par La Prévoyance, compagnie d'assurances, elle-même passée sous le contrôle du Groupe La Laurentienne en 1975. C'est ainsi que La Laurentienne héritait d'une compétence et d'un savoir-faire remontant à 1944.

L'intégration au sein d'une même société de toutes les activités d'assurance de dommages du groupe La Laurentienne débouchait sur la création, le premier juin 1985, de la Laurentienne Générale, société-mère de la nouvelle Laurentienne Agricole.

601

Un leader dans un important marché

La Laurentienne Agricole peut donc, à juste titre, être considérée comme une *riche héritière*. Dès sa première année d'existence, elle touche environ \$22,5 millions de primes au total, dont \$12,5 millions en assurance des fermes. Les \$10 millions restants viennent d'autres formes d'assurance de dommages. Un certain nombre de courtiers, choisis en fonction de critères très précis, ont, en effet, accepté de concentrer à la Laurentienne Agricole la totalité des affaires qu'ils font avec la Laurentienne Générale, même pour les assurances autres que l'assurance des fermes. Cela étant, tous les courtiers du réseau de la Laurentienne Générale peuvent distribuer les produits de la Laurentienne Agricole.

On estime qu'environ 22% des fermes québécoises sont assurées avec la Laurentienne Agricole. Elle a donc la part importante d'un vaste marché.

Il y a, en effet, plus de 45,000 établissements agricoles au Québec, dont la production totale dépassait \$3,1 milliards en 1984⁽²⁾. Pour la même année, *Statistique Canada* estime la valeur marchande de leur capital (bétail et volaille, terrains et bâtiments excluant l'habitation, outillage et machinerie) à \$9,8 milliards ; ce qui donne une idée de l'ampleur des biens à assurer.

En termes de recettes, les secteurs agricoles les plus importants sont les fermes laitières (31%), l'élevage du porc (21%) et de la vo-

⁽²⁾ *Statistique Canada*, Revenu net agricole, 1984, Ottawa, mars 1986 ; n° cat. 21-202.

laille (8%). À eux trois, ces secteurs représentent 60% de l'ensemble de l'activité agricole au Québec⁽³⁾.

À la lumière de l'importance du secteur, on peut se demander pourquoi le marché est si concentré. Dans l'ensemble du marché de l'assurance de dommages, en effet, aucune compagnie n'a une part de marché de plus de 8%⁽⁴⁾. Cette concentration s'explique par les caractéristiques très particulières du marché de l'assurance des fermes, qui impliquent qu'on ne s'improvise pas assureur, dans ce domaine. D'autres l'ont appris à leurs dépens. Ces particularités comptent au nombre des raisons premières qui ont motivé la création de la Laurentienne Agricole.

602

Pourquoi une filiale spécialisée ?

Techniquement, il n'était absolument pas nécessaire de regrouper toutes les activités d'assurance des fermes au sein d'une filiale spécialisée. Nous avons toutefois jugé préférable de créer une telle filiale afin de tenir compte des caractéristiques propres du marché québécois de l'assurance des fermes.

Ce marché demeure, en effet, profondément marqué par ses origines mutualistes. Encore aujourd'hui, on estime qu'environ 60% du marché est occupé par les quelque 42 mutuelles d'assurance des fermes qui existent au Québec.

L'importance traditionnelle des mutuelles locales a imposé un style au service d'assurance agricole. Partout, les représentants sont issus du milieu qu'ils desservent et y sont bien intégrés. Il n'est pas rare qu'ils soient d'abord et avant tout des producteurs agricoles eux-mêmes, la vente d'assurance pour le compte d'une mutuelle n'étant qu'un à-côté. Les assurés sont donc habitués à traiter avec des gens auxquels ils peuvent s'identifier.

À l'origine, l'U.C.C. avait réussi à respecter cette particularité dans la constitution de sa force de vente. Chez Les Prévoyants, d'où proviennent environ 75% de l'assurance des fermes de la Laurentienne Agricole, on avait perpétué cette façon de faire : la compagnie était très connue dans les milieux agricoles ; elle était reconnue pour la qualité de son service, et les courtiers qui vendaient de l'assurance

⁽³⁾ Id., *Ibid.*

⁽⁴⁾ Outreville, J. François, « Le marché de l'assurance au Canada », *Forces*, n° 72.

de fermes étaient, pour la plupart, des gens très près du milieu où ils faisaient affaires. La plupart d'entre eux font encore partie de notre réseau de distribution.

La création de la Laurentienne Agricole répond à ce besoin d'identification, constaté chez les agriculteurs québécois. Elle leur signale également l'importance que la Laurentienne Générale accorde à ce marché jugé suffisant pour justifier la création d'une filiale spécialisée. Et elle projette adéquatement le fait qu'en matière d'assurance agricole, notre société peut compter sur un personnel et des courtiers qui connaissent très bien les caractéristiques du marché et les besoins d'assurance des agriculteurs. Dans le domaine complexe de l'assurance de dommages, spécialisation et compétence vont souvent de pair.

603

C'est du moins le cas de l'assurance des fermes. Qu'il s'agisse d'évaluation de risques ou d'évaluation de sinistres, il importe de bien connaître le domaine, si on veut offrir un service adéquat. Des bâtiments de fermes sont des édifices très particuliers, par exemple. Et l'estimation de la valeur d'un troupeau de vaches laitières, de poules pondeuses ou de porcs destinés à l'abattoir demande un savoir qui n'est pas nécessairement courant, dans le domaine de l'assurance. . .

De plus, l'assurance des fermes est plutôt hybride : l'habitation et l'activité commerciale constituent un tout. Elle s'adresse à des gens d'affaires qui sont, dans leur administration, beaucoup plus sophistiqués qu'on ne le croit généralement. En 1981, plus de 4,000 fermes québécoises enregistraient des ventes de plus de \$100,000⁽⁵⁾. À cette taille, les exploitations agricoles sont de véritables entreprises industrielles, dont plusieurs font un usage important de l'informatique et des technologies de pointe. Cette combinaison d'habitation et d'entreprise est assez unique dans le monde de l'assurance. La création de la Laurentienne Agricole est notre réponse à cette spécificité.

La fiscalité a aussi constitué une motivation non négligeable à la décision de créer la Laurentienne Agricole. On sait, en effet, que les sociétés d'assurance de dommages, dont plus de 50% du chiffre d'affaires est attribuable à l'assurance des fermes, voient leurs bénéfices imposés à taux réduit. En outre, leurs produits sont exemptés de la taxe de 3% sur les primes. Le regroupement de l'assurance des fer-

⁽⁵⁾ *Statistique Canada, Recensement du Canada, n° cat. 96-906.*

mes de la Laurentienne Générale au sein d'une filiale spécialisée lui permet de bénéficier de ces avantages fiscaux et d'offrir à sa clientèle des tarifs qui soient encore plus concurrentiels. Les mutuelles, en effet, bénéficiaient déjà de ce traitement.

Une société adaptée à son marché

604

Grâce à ses origines, la Laurentienne Agricole est déjà rompue aux exigences particulières de ce marché. À l'aide, notamment, des suggestions d'un grand nombre de courtiers familiers avec le domaine agricole, ses méthodes ont été raffinées au fil des ans, de sorte qu'elle peut d'ores et déjà prétendre offrir la meilleure gamme qui soit dans son domaine d'activités. Les polices qu'elle offre, de type *multirisque* ou *à la carte*, se comparent avantageusement à ceux de la concurrence mutualiste ou non. De fait, la *Multirisque des producteurs agricoles* (MPA), lancée il y a environ trois ans, demeure la seule police authentiquement multirisque offerte aux agriculteurs du Québec. Et pour les besoins spécifiques, des garanties *à la carte* sont toujours disponibles. L'assurance bris de machines, conçue spécifiquement pour les producteurs agricoles, est déjà en voie d'élaboration.

Filiale d'une grande société – la Laurentienne Générale est un des plus importants assureurs de dommages au Québec – la Laurentienne Agricole peut mettre à profit d'importants moyens que la taille seule peut donner et ce, pour le bénéfice des assurés, de ses courtiers et de son personnel. Par exemple, elle continuera d'appliquer l'approche systématique à la sélection et à la gestion des risques, mise de l'avant par ses prédécesseurs. Ses souscripteurs ont accès à une formation de première qualité, tout comme ses courtiers. Elle continuera de diffuser et d'utiliser son *Guide de prévention* et son *Guide d'évaluation des bâtiments agricoles*. Ce dernier, mis au point avec la collaboration des spécialistes de la société Boeckh, est unique en son genre. Manifestement, de tels outils nécessitent des frais de développement qui ne sont à la portée que des grandes sociétés.

Visant une clientèle d'entrepreneurs, la Laurentienne Agricole doit aussi offrir des services d'un grand professionnalisme : on parle de qualité du service, de souplesse et de rapidité de règlement des réclamations, mais aussi de fiabilité et de solidité financière. À cela aussi, l'appartenance au groupe La Laurentienne contribue de façon significative.

La Laurentienne Agricole demeurera à l'écoute de son marché. Après tout, il s'agit d'une des sources importantes des succès de ses *ancêtres*. Par exemple, elle continue d'aller tâter le pouls des agriculteurs, par le biais de son comité consultatif de courtiers, qui regroupe des courtiers familiaux avec le domaine agricole et représentatifs de divers milieux et de diverses régions.

Réunir les conditions du succès

Bref, plusieurs facteurs expliquent que la Laurentienne Agricole ait connu un succès rapide et puisse envisager l'avenir avec optimisme, malgré la forte présence mutualiste dans son marché-cible.

605

En premier lieu, sa spécialisation lui donne des avantages fiscaux équivalant à ceux des mutuelles et lui permet de s'identifier clairement au milieu agricole, tant à l'interne qu'à travers son réseau de distribution, solidement implanté depuis longtemps. Mais en même temps, la taille du groupe de compagnies dont elle fait partie lui permet de mettre au service de ses courtiers et de sa clientèle des moyens financiers et un professionnalisme de premier ordre, de même qu'une gamme très complète d'assurance de dommages. Pour des producteurs agricoles qui sont devenus des gens d'affaires avant tout, ces derniers facteurs ont une importance renouvelée.

Finalement, des produits novateurs taillés pour répondre aux besoins manifestés par la clientèle, qui demeurent concurrentiels, grâce à des politiques de sélection et de tarification qui s'appuient sur une solide connaissance du secteur agricole, contribuent à raffermir l'intérêt et la fidélité d'une clientèle croissante.

Grâce à cette conjonction de facteurs, il ne fait aucun doute que la Laurentienne Agricole continuera de progresser, tout en offrant des produits et un service qui se situent parmi les meilleurs. Rares sont les entreprises qui ont tant d'avantages, lorsqu'elles sont créées⁽⁶⁾.

⁽⁶⁾ Note de la Direction. À titre d'information, voici quelques chiffres qui montrent à la fois les primes souscrites et acquises, les sinistres et les résultats techniques. Ils indiquent l'importance de ses opérations dans un domaine spécialisé :

Primes acquises	: \$14,414,000
Sinistres	: \$ 8,500,000
Revenu des placements	: \$ 5,983,000
Bénéfices	: \$ 5,113,000.

Chiffres tirés du *Rapport du surintendant des Assurances* pour les affaires de 1985.