

## Faits d'actualité

J. H. et R. M.

Volume 57, numéro 4, 1990

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104719ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104719ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. & M., R. (1990). Faits d'actualité. *Assurances*, 57(4), 567–574.  
<https://doi.org/10.7202/1104719ar>

## Faits d'actualité

par

J.H. et R.M.

### I. Sociétés d'assurances en voie de liquidation

Nous avons demandé au Bureau du surintendant des institutions financières du Canada où en était le règlement des sociétés d'assurances en voie de liquidation à la suite d'une faillite. En retour, nous avons reçu en octobre 1989 la réponse que voici, au sujet de cinq compagnies et de trois succursales canadiennes de compagnies étrangères en cours de liquidation.

567

#### « *Pitts Compagnie d'Assurance Générale*

« Le dernier dividende portant le total à 100 p. 100 a été déclaré en décembre 1986. Toutes les demandes de règlement privilégiées sont entièrement payées à mesure qu'elles sont réglées. Celles-ci comprennent les demandes de règlement pour pertes et pour primes non gagnées.

« Les créanciers non garantis ont également été entièrement remboursés.

#### « *La Compagnie d'Assurance Cardinal*

« Un dividende de 55 p. 100 a été déclaré à l'intention des créanciers privilégiés et est versé à mesure que les sinistres sont réglés.

« Le versement final devrait dépasser 80 p. 100.

#### « *Northumberland Compagnie Générale d'Assurance*

« Le premier dividende doit être versé avant la fin de l'exercice 1989, sous réserve de l'approbation des tribunaux.

#### « *United Canada Insurance Company*

« Un dividende de 50 p. 100 a été déclaré à l'intention des créanciers privilégiés et est versé à mesure que les sinistres sont réglés.

« Il est encore trop tôt pour évaluer le montant du paiement final.

#### « *Ideal Mutual Insurance Company (succursale canadienne)*

« Le premier dividende de 50 p. 100 doit être versé avant la fin de l'exercice 1989. Nous prévoyons que le montant du paiement final sera considérable.

*“Midland Insurance Company (succursale canadienne)*

« Tous les créanciers privilégiés et non garantis seront entièrement remboursés.

*« Advocat Générale Compagnie d'assurance du Canada*

« L'ordonnance de mise en liquidation a été émise le 5 juillet 1989.

568

« Toutes les demandes de règlement pour primes non gagnées seront réglées après celles pour pertes. En outre, dans le cas de cette compagnie, la plupart des demandes de règlement pour pertes sont remboursables par la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD. Cette société remboursera les sinistres admissibles pour pertes jusqu'à concurrence de 200 000 \$, moins une franchise. Les requérants doivent céder à la Société les droits acquis en vertu de leurs polices d'assurance. Le liquidateur et son mandataire travaillent en étroite collaboration avec la Société afin d'accélérer le processus du remboursement des sinistres.

« Il est encore trop tôt pour évaluer le montant du paiement final ou pour déterminer si les demandes de règlement pour primes non gagnées ou les créances non garanties seront remboursées.

*“American Mutual Liability Insurance Company (succursale canadienne)*

« L'ordonnance de mise en liquidation a été émise le 30 mai 1989.

« Les commentaires que nous avons faits à l'égard de Advocat Générale s'appliquent dans le cas de American Mutual.

*« Primes non gagnées »*

« Conformément à la Loi sur les liquidations en vigueur au moment de la liquidation des six premières compagnies susmentionnées, les demandes de règlement pour primes non gagnées, dans le cas des assurés n'ayant subi aucun sinistre, jouissent de la même priorité que celle accordée aux demandes de règlement pour pertes.

« Selon un jugement rendu au début de 1988, les demandes de règlement pour primes non gagnées, dans le cas des assurés ayant subi un sinistre, occupent le même rang que celui des créanciers

non garantis. Par conséquent, ces demandes de règlement ne sont payées que dans le cas de Midland et de Pitts. Il est peu probable que des demandes de règlement semblables soient remboursées à l'égard des autres compagnies en voie de liquidation.

« Je me permets de vous signaler que la Loi sur les liquidations a été modifiée en 1987. Conformément à cette modification, si une compagnie d'assurance de biens et de risques divers fait faillite, toutes les demandes de règlement pour primes non gagnées sont réglées après celles pour pertes. Ces dispositions s'appliquent dans le cas de Advocat Générale et de American Mutual. »

569

## II. Pertes techniques prévisibles au Canada en assurances IARD, en 1989

Le directeur des services économiques du Bureau d'assurance du Canada a prédit, au cours de l'été, une perte technique pouvant atteindre ou dépasser le cap du milliard de dollars en 1989. On se souviendra qu'en 1985, au Canada, les pertes techniques en assurances IARD avaient totalisé 1,26 milliard \$. En bref, les résultats des deux premiers trimestres de l'année 1989 se présentent comme suit :

	<u>Pertes d'opération</u>	<u>Ratio sinistres-primes</u>
• Premier trimestre	-296 012 000 \$	79,5%
• Second trimestre	-189 057 000 \$	74,0%
• Troisième trimestre	-227 974 000 \$	76,4%

R.M.

## III. Le marché de l'assurance

L'assurance continue d'être un marché à la baisse, et les assureurs semblent s'en tirer assez mal. Personne, cependant, n'a pris les dispositions voulues pour que les tarifs soient augmentés à un niveau plus acceptable. Ce qui règne, au Canada comme aux États-Unis, c'est la concurrence dans toute sa vivacité. Les gens, en effet, cherchent avant tout la prime la moins élevée possible. Cela est normal, mais si, en se rendant compte de la situation, les assureurs ne font pas le nécessaire pour en changer l'allure, la perte technique sera de plus en plus élevée. Or, si la Bourse s'est ressaisie dans un bon nombre de cas, on ne se trouve pas du tout devant la situation qui existait

il y a deux ou trois ans, alors que les pertes techniques étaient compensées, et très au-delà, par les profits réalisés avec les actions. On laisse bien entendre que les obligataires à longue ou à courte durée réaliseront des bénéfices importants dès que le taux d'intérêt augmentant, la valeur sera plus élevée. D'un autre côté, à la Banque du Canada, on ne fait rien dans ce sens, la crainte de l'inflation étant plus forte que celle d'un ralentissement de l'activité économique.

J.H.

#### IV. Les captives

570

J'ai sous les yeux un bulletin d'un groupe américain de compagnies d'assurances, qui comprend une de ces sociétés que l'on appelle *captive*. En bref, cette dernière est censée garantir essentiellement les risques de son actionnaire unique, lequel demande que sa prime payée à la captive soit considérée comme une dépense au point de vue fiscal ; avec l'entente, également, que les profits réalisés seront considérés comme provenant du groupe. Il est entendu que tous les risques du groupe ne seront pas garantis par la captive, mais qu'ils seront répartis soit par la voie de la réassurance, soit par des accords complémentaires faits avec d'autres sociétés.

Quand une captive est forcée de solliciter des affaires extérieures au groupe, ne devient-elle pas une société d'assurances pure et simple, ayant un seul actionnaire ou quelques-uns, mais en nombre très limité, l'objet essentiel étant de donner accueil aux affaires de l'actionnaire ?

La réassurance joue un rôle prépondérant puisque la captive ne peut pas assurer tous les risques qu'on lui confie. Autrement, elle se surcharge et elle court rapidement à un déficit de plus en plus grand.

Quoi qu'on en pense, cependant, la captive existe et, pour des fins de répartition du risque, elle accueille des affaires de l'extérieur afin de chercher à établir un moyen qui la mette à l'abri des coups du sort.

J.H.

#### V. L'assurance mondiale en 1987

Le volume global des primes dans le monde a franchi pour la première fois, en 1987, le seuil de 1 000 milliards \$, signale la revue *Sigma*, publiée par la société Suisse de Réassurances.

En voici un bref aperçu, par continent :

	<u>(000 000 \$)</u>
• Amérique du Nord	429 539
• Amérique latine	6 418
• Europe	338 636
• Asie	270 191
• Afrique	12 422
• Océanie	12 984
<b>Total mondial</b>	<u>1 070 190</u>

571

Le volume mondial des primes a augmenté de 8,5% en 1987. Ce sont les affaires vie qui ont le plus contribué à cette progression, avec un accroissement de 32,6%. Les recettes de la branche vie ont représenté 51% du volume global, dépassant pour la première fois celles provenant des branches autres que vie.

R.M.

#### **VI. Le tremblement de terre de San Francisco**

Le séisme du 17 octobre 1989, à San Francisco, est-il comparable à celui qu'a connu cette même ville, particulièrement exposée aux tremblements de terre, en avril 1906 ?

Le séisme de 1989 a atteint une intensité de 6,5 à 7, selon l'échelle de Richter, alors que celui de 1906 aurait dépassé 8. Sur ce plan, le récent tremblement de terre serait plutôt comparable à celui de 1857, dans la région californienne de San Andreas.

En pertes de vies humaines, le bilan du séisme de 1906 est beaucoup plus lourd. On a estimé à 2 500 le nombre de décès, alors qu'on estime à 80 environ le nombre de victimes du récent tremblement de terre, qui aurait fait 3 000 blessés et, de façon temporaire, 14 000 sans-abri.

Il est encore difficile d'évaluer exactement les dégâts matériels de la récente catastrophe<sup>(1)</sup>, tant au plan des infrastructures urbaines qu'à celui des dommages au patrimoine des individus ou des corporations.

<sup>(1)</sup> Les premiers résultats, approximatifs, font état de 7 milliards \$, sans compter les retombées économiques, touristiques et autres. (Bilan fait neuf jours après le séisme de San Francisco).

Signalons que le séisme survenu le 7 décembre 1988 en Arménie, d'une intensité de 6,9 (la même qu'à San Francisco), a fait 25 000 morts. Les normes de construction et la nature du sol ne sont toutefois pas comparables dans le cas de ces deux séismes d'intensité similaire.

572 En regard de l'assurance, la presse fait état que peu d'individus étaient assurés, soit 30% tout au plus<sup>(2)</sup>, considérant que l'assurance contre les tremblements de terre est fort coûteuse en Californie. À titre d'exemple, une maison unifamiliale d'une valeur de 100 000 \$ pourrait générer une prime variant entre 200 \$ et 400 \$, moyennant une franchise de 10% de la valeur assurable. Si on tient pour fondé le montant de 500 000 \$, avancé pour les seuls bâtiments résidentiels d'un même secteur, « Bay Area », les montants assurés ne seraient pas supérieurs à 150 000 \$.

Quoi conclure ?

Dans un numéro précédent de la Revue<sup>(3)</sup>, nous avons signalé que dans l'est du Canada, le risque d'un séisme est possible mais demeure plus éloigné qu'en Californie. Cela pourrait permettre aux assureurs canadiens de garantir le risque à des conditions nettement plus favorables, ce qui augmenterait le nombre de preneurs et, par voie de conséquence, le fonds d'assurance.

Si l'on en croit les spécialistes, il faut compter une période moyenne de 140 ans entre deux séismes majeurs. Par conséquent, la répétition du séisme de 1906, dans la région de San Francisco, ne serait pas pour demain. Tout doit donc inciter le gouvernement à réfléchir rapidement et concrètement à cette question. Tel est le sens du *Earthquake Project* présenté au Congrès, et qui a pour particularité de couvrir un séisme majeur :

- disponibilité d'un fonds spécial de 50 milliards \$ ;
- enclenchement du fonds uniquement si le séisme est égal ou supérieur à 8, selon l'échelle de Richter.

Au Canada, aucun programme gouvernemental spécifique au tremblement de terre n'a encore été envisagé de concert avec le milieu des assurances. Faut-il attendre un séisme majeur avant d'élaborer un tel programme ? La question mérite d'être posée. Il faudrait

(2) *The Association of California Insurance Companies*, à Sacramento.

(3) *Assurances*, 57<sup>e</sup> année, n° 1, avril 1989, p. 56.

que le gouvernement incite les assureurs à s'y préparer à l'avance, à constituer un fonds spécial, à accumuler des réserves spéciales, non taxables.

R.M.

### VII. Vers un record de fusions au Canada

La firme torontoise Venture Economics a publié, à la fin de l'été, des statistiques illustrant que le Canada s'acheminerait vers une année record de fusions et d'acquisitions d'entreprises. Pour les six premiers mois de l'année, on a enregistré 250 ententes, dont la valeur totalise environ 20 milliards \$. L'an dernier, l'ensemble des opérations de fusion et d'acquisition se sont chiffrées à 23,7 milliards \$. C'est en 1987 que le record avait été enregistré, grâce à des acquisitions et à des fusions d'une valeur totale de 28,7 milliards \$. Différents motifs expliqueraient cette progression, notamment :

- la création de pools à haut rendement par plusieurs groupes canadiens ;
- la mise en place de différents projets fédéraux ;
- la forte présence du marché canadien des valeurs mobilières.

R.M.

### VIII. Le consommateur et la fusion des entreprises

Dans un article intitulé "*Wave of Mergers Leaves Cons Vulnerable*," M. Don McGillivray attire l'attention de ses lecteurs sur la vague de fusions que l'on constate actuellement, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Dans ce dernier cas, il attire l'attention de ses lecteurs sur le fait que, si l'on n'y veille, graduellement le consommateur se trouvera devant un nombre constamment réduit de concurrents. Il rappelle, par exemple, le cas de Imperial Oil où l'on trouve la grande société américaine Exxon, et celui de la bière avec Carling O'Keefe, où l'on constate l'influence prépondérante d'Elders IXL of Australia. Tout le monde sait que plusieurs grandes entreprises peuvent se relier à un ou plusieurs groupes canadiens, mais ce que l'on ignore généralement, c'est que plusieurs très grandes entreprises canadiennes sont dirigées, en fin de compte, par un groupe étranger puissant. Dans l'assurance, en particulier, ces groupes ne tiennent pas toujours compte de la situation de l'assurance au Canada. Généralement, ce qui influence la tarification, ce sont les conditions locales, mais il faut admettre que si la situation régionale est un facteur,

l'influence du marché américain en particulier est très forte. À tel point que la tarification ne tient pas uniquement compte des résultats locaux, autant que des tendances que le marché subit chez nos voisins.

J.H.

### **IX. Conférence mondiale de l'énergie**

574

Une conférence internationale s'est tenue à Montréal, du 18 au 23 septembre 1989, sous le thème de la protection de l'environnement. Environ 3 500 experts de 90 pays ont eu l'occasion de réfléchir collectivement sur différentes questions, notamment sur les opportunités de consommer moins d'énergie face au problème de l'épuisement des réserves pétrolières et sur d'autres préoccupations écologiques, comme le transport de l'énergie ou l'option nucléaire. Selon les organisateurs de cette conférence mondiale, une révision en profondeur des schèmes traditionnels de la protection de l'environnement est en voie de s'imposer, tant au niveau politique que social.

R.M.

### **X. D'une génération à l'autre**

Dans le bulletin d'avril de la Banque de Montréal, on trouve deux idées que l'on peut noter ici. Voici la première.

À la tête de la Banque de Montréal, une génération (celle des 40-50 ans) remplace l'autre. Or, ce que M. Mulholland a déclaré, d'autres établissements bancaires industriels ou financiers le font. Telle cette autre banque qui a remplacé un président de grand mérite par un autre âgé de quarante-sept ans.

Dans le marché, c'est vraiment une génération qui fait place à une autre. La tension est tellement forte qu'après un certain âge, le président ou le directeur ne peuvent éviter que leur système nerveux soit atteint gravement par l'importance et la variété des problèmes qui se succèdent.

La seconde idée, c'est celle de la collégialité, qui s'oppose au régime de l'individualisme. L'idée n'est pas nouvelle, mais elle est appliquée dans un milieu où les risques sont grands et où les questions en jeu ont une importance et une variété extraordinaires.

J.H.