

LU

G. P.

Volume 4, numéro 2, 1936

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102830ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102830ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

P., G. (1936). Compte rendu de [LU]. *Assurances*, 4(2), 91–96.
<https://doi.org/10.7202/1102830ar>

LU

L'Assurance sur la vie au sortir de la crise, conférence prononcée par M. Gérard Parizeau devant les membres de l'Association des Assureurs-vie de la province de Québec, le 26 mars à Montréal et le 28 à Québec.

Voici un court résumé de cette conférence paru dans *l'Actualité Economique* de mai 1936.

Depuis six ans l'assurance sur la vie lutte contre la crise, avec une vigueur que peuvent lui envier les autres branches de la vie économique dans notre pays. Ainsi, de 1929 à 1934, les capitaux garantis ont augmenté de 17 millions et le revenu-primés est resté à peu près le même, malgré les difficultés que suscitait l'état général des affaires.

Mais si elle a bien résisté jusqu'ici, l'assurance sur la vie sort de la crise avec des problèmes, dont la solution est impérieuse. Il en est de deux types: ceux qui se rattachent au rendement du portefeuille et ceux qui ont trait à la production.

Sous le premier entrent les questions de rapport, de sécurité et de participation dans les bénéfiques, tandis que le second englobe les résiliations de contrats, le coût d'acquisition des affaires et la modification des tarifs.

Le rendement des placements d'abord. Actuellement, les meilleurs titres rapportent de 3 à 5% et les placements hypothécaires 5 ou 5½; ce qui a pour résultat de diminuer graduellement le rapport du porte-

feuille. Ainsi, le rendement moyen pour les sociétés canadiennes est tombé de 6.48% en 1929 à 4.73 en 1934, alors que le calcul des réserves et des primes continuent de se faire à 3½ %. Le résultat c'est que les assureurs sont forcés de diminuer graduellement la participation de leurs assurés dans les bénéfiques, malgré les profits réalisés sur le coût de mortalité depuis quelques années, grâce à des méthodes de sélection prudentes et avisées.

92

La solution de ce problème du portefeuille paraît être une augmentation des tarifs, suivant les uns. Si les assureurs y ont eu recours pour les contrats dits de placement et les non participants, ils hésitent à le faire pour les polices participantes dont le prix est déjà élevé. Reste l'orientation des placements vers l'action ordinaire, jusqu'à concurrence du tantième de 15% de l'actif autorisé par la loi. Excellente en soi, cette deuxième solution exige une extrême prudence pour assurer la sécurité et le rendement recherchés.

Les problèmes de production ne sont pas moins sérieux malgré la résistance opposée à la dépression des affaires. Le premier, c'est l'augmentation formidable des contrats résiliés. De 1929 à 1934, par exemple, les valeurs de rachat remises aux assurés ont passé de 25 à 92 millions. Tout en ne donnant qu'une idée partielle du mouvement de résiliation, ces chiffres soulignent le mal qui ronge l'assurance sur la vie au Canada et aux Etats-Unis: choc en retour d'une production aussi intense que mal dirigée. M. B. A. Dugal, le directeur des assurances privées à Québec, estime que dans la province 44.7% des contrats traités depuis 8 ans restent actuellement en vigueur. C'est un autre chiffre concluant à noter.

Autres problèmes: le coût d'acquisition et la nécessité d'augmenter certains tarifs afin de rétablir l'équilibre entre les diverses branches de la production.

Certains de ces problèmes relèvent de l'assureur. D'autres par contre, peuvent être résolus avec l'aide de l'agent d'assurance. Tels sont, par exemple, celui des résiliations de contrat, qui serait rapidement tranché si la rémunération des agents était modifiée de manière à maintenir les contrats en vigueur, tout autant qu'à trouver de nouvelles affaires.

L'agent peut aussi collaborer en poussant très loin la conscience professionnelle et en acquérant une formation intellectuelle et technique. En l'élevant dans la connaissance de sa profession, cette formation fera

apprécier l'agent par le public et lui donnera une influence dont il pourra tirer les plus heureux résultats.

Le conférencier conclut en terminant: « Je reviens à nouveau sur cette nécessité d'organiser un enseignement officiel de l'assurance. Déjà les compagnies ont fait un petit effort dans ce sens, que le diplôme de C.L.U. est venu compléter. Mais cela n'est pas assez, parce qu'insuffisamment répandu et, je dirai même, étendu. Encore une fois, Messieurs, croyez-moi, pour obtenir les résultats indispensables, il faut des cours oraux et par correspondance organisés avec la collaboration des assureurs, de l'Etat et des Universités. Cela demandera du temps et de l'argent, parce qu'il faudra créer de toutes pièces les matériaux nécessaires. Le temps, c'est chose facile. Quant à l'argent on le trouvera aussi facilement en augmentant le prix de la patente d'agent — ce qui aurait pour heureux effet de faire disparaître un bon nombre d'amateurs et de réaliser une première sélection. Il faut avoir recours à des mesures catégoriques, à mon avis, car notre domaine est un de ceux où la règle du "survival of the fittest" c'est-à-dire du plus habile, joue médiocrement. En période de crise, en effet, à l'encontre des noces de Cana, les convives augmentent en fonction inverse du festin. »

**Mesure de notre taille, par Victor Barbeau. Chez l'auteur.
Prix \$1.00.**

On trouve dans *Mesure de notre taille* une enquête fouillée, âpre dans ses conclusions, dure parfois, mais claire, vigoureuse et tout à fait dans la tradition du milieu dont M. Victor Barbeau se réclame.

« Vous vous rebiffez? Vous vous indignez? Tant mieux si je vous pique dans le gras, tant mieux si je crève votre suffisance. De cette façon nous allons pouvoir nous entendre. Votre sérénité m'agace, votre optimisme m'exaspère. Mais sortez donc de votre coquille, oubliez vos définitions de manuel, laissez vos à peu près, votre cahier à découpages. Réagissez que diable. Voilà comme je vous veux. Vivants, vous m'entendez, bien vivants. » Voilà le ton du livre, qui contient une étude partielle de la situation des Canadiens-français dans le domaine économique au Canada.

L'auteur montre sans difficulté le faible rôle tenu par nos compatriotes dans la grande industrie; constatation sans nouveauté assurée-

ment, mais que Victor Barbeau — le premier — appuie sur une documentation abondante puisée aux sources les plus diverses. À près d'un siècle d'intervalle, il en vient à la même conclusion qu'Etienne Parent. « Et nous, à quoi nous nous occupons? » écrit-il. « Le chômage d'abord, prend beaucoup de notre temps; le reste, nous l'employons à produire des hommes de profession libérale. »

Mais alors que Parent lançait le cri d'alarme d'une voix calme de conférencier vieillissant, Barbeau s'ébroue, se cabre, mord, « pique dans le gras », comme il dit, et apporte des précisions troublantes.

94

Sa méthode est simple. Dans chacun des domaines de la production, il étudie la répartition des grandes affaires entre les sociétés américaines, anglaises, anglo-canadiennes, étrangères et canadiennes-françaises; puis, il indique le nombre de Canadiens-français qui font partie de chaque conseil d'administration. Dans la nomenclature, le mot « néant » revient presque toujours, au point de devenir hallucinant comme le thème unique du *Boléro* de Ravel. En parcourant ces pages qui se suivent sans presque aucun changement, on est pris comme par un charme envoûtant qui fait mal, mais qui donne le résultat recherché par l'auteur.

En terminant cette courte analyse du livre de Victor Barbeau, nous formons le voeu que celui-ci complète son oeuvre par une nouvelle enquête: celle de la fortune mobilière des Canadiens-français. Ainsi, nous aurons un bilan plus complet qui permettra d'arriver à des conclusions mieux fondées. Peut-être aurions-nous également le moyen de grouper les individus isolés et d'obtenir dans les conseils d'administration une représentation plus conforme aux capitaux détenus par nos compatriotes.

Expressions justes en affaires, par Adjutor Fradet. Editions Les Affaires, Québec. Prix \$1.60 franco.

Il fallait un livre bien fait, méthodiquement ordonné pour nous permettre de trouver rapidement l'expression juste en affaires et pour combattre l'à-peu-près actuel. M. Fradet nous a rendu le service de l'écrire. Il l'a divisé en deux parties: un copieux vocabulaire d'abord, puis une rapide étude de la correspondance commerciale.

Ce qui frappe dès les premières pages, c'est le souci d'exactitude de l'auteur et l'abondance de sa documentation. On sent qu'il a voulu faire

oeuvre solide et qu'il a pris la peine de puiser aux sources les plus récentes: journaux, revues, dictionnaires spécialisés, livres techniques; textes qu'il faut utiliser si l'on veut suivre la langue dans son évolution et ne pas s'en tenir au fonds local, chétif comme une plante privée d'eau ou plantée en terre pauvre.

M. Fradet ne se contente pas de donner les termes français. Il les explique, les commente et, parfois, il les accompagne de citations destinées à en préciser le sens. C'est ainsi qu'au mot « collecter » on trouve des extraits de journaux, qui font voir les difficultés de la langue française au Canada et les querelles que le moindre mot suscite entre tenants d'idées opposées. Ceux qui, d'instinct, demandent leur vocabulaire à la France trouveront leur justification dans un article de M. Léon Lorrain reproduit du *Devoir*. « Personne n'ignore, écrivait M. Lorrain en 1930, que le français, langue vivante, évolue et subit la tyrannie de l'usage, pour parler comme Rivarol, et que toute chose nouvelle exige un mot nouveau. Mais prétendrons-nous substituer à des mots français courants des vocables provenant de l'anglais? D'ailleurs, pourquoi prendre plus de peine pour défendre un terme impropre qu'il n'en faudrait pour apprendre le mot juste? Entendons-nous. S'agit-il d'examiner nos fautes à la loupe dans l'espoir de leur découvrir une filiation plus ou moins avouable, ou bien de les corriger afin d'assurer la survivance du français au Canada? Si quelqu'un rêve de créer *une petite langue à nous autres tout seul*, il ferait peut-être mieux de ressusciter quelque dialecte indien joliment imaginé. »

95

Et c'est ainsi que M. Lorrain tranche un débat qui renaissait sans cesse auparavant.

En terminant, nous exprimons le voeu que M. Adjutor Fradet convainque son éditeur d'employer un autre papier pour la réédition de son livre. Il y gagnera des lecteurs satisfaits du fond et de la forme.

Centième anniversaire de The Stanstead & Sherbrooke Fire Insurance Company : 1835-1935.

En 1835, une loi du parlement du Bas-Canada autorisait la fondation des sociétés mutuelles. Dès mars de la même année apparaissait la *Stanstead & Sherbrooke* dont on a fêté le centième anniversaire l'année

dernière. La compagnie a voulu célébrer cet événement avec éclat et elle a fait paraître une brochure, où, à côté de données publicitaires inévitables, on trouve des détails intéressants sur les origines et l'essor de la compagnie: l'une des plus anciennes sociétés mutuelles au Canada, restée essentiellement canadienne, chose rare dans un domaine où les entreprises étrangères se sont emparées directement ou non de presque toutes les affaires disponibles.

On peut se procurer un exemplaire de cette brochure, croyons-nous, en s'adressant au siège social de la compagnie à Sherbrooke.

96

Le centenaire de la Liverpool and London and Globe.

La L.L.G. est au Canada synonyme de solidité, de puissance et d'honorabilité. Cette réputation, elle la doit au travail des équipes qui se sont succédé depuis l'ouverture de son premier bureau au Canada en 1851. La compagnie n'existait alors en Angleterre que depuis avril 1836. Mais déjà elle avait pris de l'importance, puisque d'Angleterre elle avait étendu son champ d'action au Canada, à Terre-Neuve, aux Etats germaniques, aux Indes, au Portugal, à l'Amérique du Sud, Cuba, la Jamaïque, Manille et Natal; autre exemple de ce magnifique esprit d'entreprise qui permit aux Anglais de jeter les bases de leur fortune dans le monde entier durant la deuxième partie du XIXe siècle.

Au Canada, la compagnie ne tarda pas à prendre une place de premier plan. Elle réunit bientôt autour d'elle cinq autres sociétés, qui en firent un groupe puissant. En plaçant celui-ci sous la même direction que le groupe Royal, on a donné à M. Allan F. Glover une influence considérable dans le domaine de l'assurance au Canada.

La compagnie vient de publier une brochure à l'occasion du centenaire de sa fondation. Nous en recommandons la lecture à ceux de nos lecteurs qui sont curieux de l'histoire de l'assurance contre l'incendie.

G. P.

Procurez-vous

L'Assurance contre l'Incendie au Canada

aux ÉDITIONS ALBERT LÉVESQUE, Montréal

Prix: \$1.00