

L'analyse de succession

Jean Laureys

Volume 6, numéro 1, 1938

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102884ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102884ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Laureys, J. (1938). L'analyse de succession. *Assurances*, 6(1), 17–20.
<https://doi.org/10.7202/1102884ar>

L'analyse de succession

par

JEAN LAUREYS, *avocat*

Licencié en Sciences Commerciales

Les quelques lignes qui suivent n'ont pas pour objet de démontrer la valeur de l'assurance. Des gens plus avisés que nous ont déjà exposé aux lecteurs de la revue « Assurances » tous les avantages des contrats d'assurance-vie de même que l'immense rôle économique joué par les grandes compagnies d'assurance au Canada. Il existe malheureusement encore une foule de préjugés contre l'assurance-vie et les agents en général que seule une campagne d'éducation publique pourra enrayer. On peut attribuer certaines des idées fausses qui ont cours à l'heure actuelle au trop grand empressement de certains agents à vendre coûte que coûte des contrats d'assurance sans bien en expliquer les clauses ou encore sans tenir compte du pouvoir d'achat des assurés. D'autre part le manque de préparation technique chez certains vendeurs et l'ignorance déplorable de quantités de candidats contribuent énormément à perpétuer l'attitude de réserve et de crainte chez le public.

Depuis quelques années, cependant, de nombreuses compagnies d'assurance, pour remédier à la sollicitation effrénée de certains vendeurs et pour mieux faire valoir aux yeux du public la nécessité de l'assurance, ont innové le « program-

ming », qui consiste à agencer et à répartir le capital assurance d'une personne de façon à en retirer tous les avantages possibles.

18 L'agencement du capital-assurance, quand il est bien fait, pourvoit aux frais de la dernière maladie et des funérailles, au paiement des comptes courants et des impôts, à l'établissement d'un fonds pour l'éducation des enfants ou pour le rachat d'une hypothèque. Ce qui reste des contrats d'assurance, après la répartition des sommes nécessaires aux besoins les plus urgents, on l'affectera à une pension de retraite pour l'assuré ou à une rente viagère pour les héritiers. L'établissement d'un « programme » n'est pas chose très ardue. Mais il n'est pas moins vrai que l'agent consciencieux devra consacrer quelques heures de travail pour le bien rédiger, le bien calculer et surtout pour le garder dans la limite des moyens du client. Voilà qui met un frein à la vente irréfléchie — cause des achats irréfléchis et des abandons de polices — de même qu'à l'exploitation des assurés. Ce travail d'agencement fait de l'agent d'assurance un homme plus sérieux et plus responsable vis-à-vis ses clients tout en protégeant le public qui petit à petit se rend compte de la grande valeur de l'assurance-vie comme mode d'épargne.

Certaines compagnies d'assurance ont fait un pas de plus. Elles ont organisé des services affectés à l'analyse des successions. Ce n'est que depuis quelques années qu'aux Etats-Unis, puis au Canada, les compagnies d'assurances s'immiscent dans un domaine qui, à première vue, ne semble pas être de leur ressort. En effet, on associe plutôt les sociétés de fiducie aux problèmes de successions, aux questions touchant les testaments et les héritiers. Mais depuis que le législateur permet aux compagnies d'assurance de garder en dépôt le produit des polices et d'en rembourser la valeur et l'intérêt en versements réguliers, ce qui est en quelque sorte une question de fonds

pour le compte d'autrui, les compagnies ont entrepris d'analyser les successions de leurs assurés.

Le service affecté à l'analyse de succession, qu'il soit grand ou petit, est composé toujours d'au moins un avocat et d'un spécialiste en finance et en comptabilité. L'avocat examine le testament de l'assuré afin de découvrir les lacunes susceptibles d'empêcher la réalisation des volontés du testateur. S'il en voit la nécessité, l'avocat donnera des conseils pratiques, mais d'ordre général, c'est-à-dire des conseils n'ayant trait qu'à la succession et aux polices d'assurance et qui ne constituent donc pas un empiètement sur les fonctions de l'avocat pratiquant sa profession. Il examinera au besoin les contrats de société et surtout les points qui touchent aux polices conjointes des associés; il conseillera le rejet ou l'adoption de certaines clauses spéciales des contrats d'assurance. En somme, il tentera d'organiser la succession du client de façon à en éviter le démembrement après sa mort.

19

Pour compléter l'analyse, voici, en résumé, quelques-uns des items, que, de concert avec l'avocat, le spécialiste en matières financières et comptables devra bien étudier et disséquer:

I. Le revenu annuel moyen, ses sources, et nécessairement l'encaisse en banque.

II. Les biens immobiliers: le nombre, le site, les hypothèques, les taxes, les assurances, le revenu brut, le revenu net.

III. Le portefeuille.

a) Les obligations: espèces, échéances, taux d'intérêt, rendement, valeur nominale, prix d'achat, valeur du marché.

b) Actions privilégiées: espèces, valeur du marché, prix d'achat, privilèges.

c) Actions ordinaires: espèces, valeur du marché, prix d'achat.

IV. Si le client est patron ou associé d'une entreprise privée, il faudra procéder à un examen minutieux du bilan, en tenant compte du genre d'entreprise, des bénéfices nets des dix dernières années par exemple, de même que des prévisions pour les années à venir.

V. Enfin tenir compte, à la fois des impôts sur le revenu, scolaire, municipaux, etc., des dépenses courantes, du train de vie, des créances et des obligations du client.

20

Ce n'est qu'après l'examen de ces postes, et nous en passons, que des spécialistes en la matière peuvent réellement donner un conseil et préparer des plans d'assurance en conséquence. Ce genre de travail, il va sans dire, n'intéressera que les gens possédant une certaine fortune ou dont les moyens et les revenus permettront l'acquisition d'importants contrats d'assurance. Il ne pourrait en être autrement. Mais combien de fortunes, modestes et imposantes, se sont écroulées faute de prévoyance et de coordination. C'est en quelque sorte, tout paradoxal que ce puisse paraître, pour la sauvegarde de fortunes établies que nous conseillerions l'analyse de succession.

L'Amérique a vu s'échafauder d'énormes fortunes depuis un siècle, mais elle a aussi été témoin de la rapidité avec laquelle les plus considérables d'entre elles s'effritent puis s'anéantissent. C'est pourquoi nous ne voyons pas comment encore de nos jours des gens se refusent de croire aux avantages de l'épargne par l'assurance. Depuis bientôt cent ans, les sociétés d'assurance d'Amérique ont prouvé, sans équivoque, leur prudence et leur force. Personne, à notre époque, ne devrait se priver de ces garanties.

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company