

## Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 12, numéro 3, 1944

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103038ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103038ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1944). Faits d'actualité. *Assurances*, 12(3), 115–128.  
<https://doi.org/10.7202/1103038ar>

# Faits d'actualité

Par

GÉRARD PARIZEAU

115

## Assurance mutuelle et assurance à primes fixes.

Dans tous les pays du monde, l'assurance mutuelle s'est opposée à l'assurance à primes fixes et vice versa, selon le point de vue auquel on se place. Les deux tendent à protéger l'assuré contre les sinistres auxquels celui-ci reste exposé, malgré les progrès accomplis par les méthodes préventives employées un peu partout. Elles reçoivent des primes et les répartissent entre les sinistrés dans la mesure de leurs engagements. La différence, c'est que, dans un cas, la société travaille dans l'intérêt unique de ses sociétaires, tandis que, dans l'autre, la compagnie a en vue les intérêts convergents de ses assurés et de ses actionnaires. Si la première a avantage à administrer au meilleur coût, la seconde, poussée par la concurrence, doit tenir compte de la même considération si elle veut résister à la concurrence, pouvoir faire face à ses engagements et assurer aux capitaux de ses actionnaires un rendement satisfaisant, ainsi que la plus essentielle sécurité.

Dans la pratique, les sociétés mutuelles se spécialisent généralement et s'efforcent de n'assurer que les meilleurs risques. Ainsi, les *New England Mutuals* — les plus solides et les mieux organisées — n'acceptent que des risques protégés par extincteurs automatiques; les mutuelles de municipalité, de paroisse et de comté, (celles qui ont la forme véritable de

l'assurance mutuelle) ne garantissent que certains risques agricoles et limitent leurs polices à un montant fixe par ferme ou par bâtiment. Ces sociétés pourront refuser un sociétaire qui ne voudra pas se conformer à leurs règlements ou qui leur paraîtra abuser de la situation après un sinistre. D'autres mutuelles n'accepteront que des risques de quincaillerie; d'autres, les établissements religieux. Bref, on constate dans ce domaine une spécialisation et une sélection des risques souvent très avantageuses pour certains assurés, mais qui rendraient l'institution totalement insuffisante pour les besoins du public, si elle n'était complétée par l'assurance à primes fixes, laquelle prend tout à des taux et à des conditions variables. C'est vraiment auprès des sociétés à primes fixes que l'assuré trouve le refuge dont il a besoin pour mettre ses capitaux à l'abri. C'est pour cette raison et, aussi, parce que l'agent et le courtier vont chercher l'assurance là où elle se trouve (c'est-à-dire trouvent le besoin et le satisfont), que les sociétés à primes fixes ont rendu jusqu'ici les plus grands services au public. Si on examine les chiffres de l'assurance-incendie, par exemple, dans le rapport du surintendant des Assurances, on constate que les sociétés d'assurance à primes fixes ont traité quatre-vingts pour cent de l'assurance totale.

De nouvelles sociétés d'assurance mutuelle ont été créées par lettres patentes, il y a quelques mois. Nous leur souhaitons ici la bienvenue, d'abord parce qu'elles sont destinées à rendre des services à toute une classe de la population, puis parce qu'elles viennent grossir les rangs de ceux qui, éventuellement, auront à faire valoir les droits de l'assurance privée contre l'étatisation. Nous croyons que, pour les compagnies à primes fixes et les agents, trouver quelques milliers d'alliés auprès de classes aussi différentes que celles que vont atteindre les nouvelles sociétés mutuelles, cela compensera très amplement une concurrence nouvelle, avantaagée par le traitement

de faveur que lui accordent la loi des assurances et celle de l'impôt.<sup>1</sup>

**De la valeur en assurance.**

Je me rappelle avoir écouté avec une attention très vive M. Edouard Montpetit, à une époque où très gravement, mais avec quel charme, il nous expliquait la notion de valeur en économie politique. De tout son enseignement, je ne veux évoquer qu'une idée ici : la distinction entre la valeur d'usage et la valeur marchande. En assurance, on doit établir cette différence entre le prix qu'il faut verser pour remplacer l'objet détruit et le prix qu'on y attache parce qu'on le tient d'un parent ou d'un ami très cher, parce qu'on s'en est servi pendant plusieurs années ou parce que, dans son état au moment du sinistre, il rendait les mêmes services qu'un neuf. Au moment du règlement d'un sinistre, l'expert n'accordera que le prix de remplacement, moins une dépréciation variable suivant l'état de vétusté, c'est-à-dire le degré d'usure.<sup>2</sup> Dans une période de prix croissants comme celle que nous traversons depuis 1939, on pourra donc se trouver devant le fait très paradoxal que le prix de remplacement dépasse le prix coûtant. Ainsi, une automobile d'occasion achetée en 1942 a actuellement une valeur plus grande qu'au moment de l'achat. Légalement, il n'y a aucune objection à cela; mais en pratique, il faut tenir compte de la hausse de prix. C'est ce fait que je désire signaler ici en rappelant au courtier l'importance de signaler la chose à l'assuré. Par habitude, par désir d'économie

117

<sup>1</sup> Il s'agit ici des sociétés qui traitent d'assurance autre que sur la vie.

<sup>2</sup> La question de la dépréciation en assurance est relativement simple. Elle se limite généralement à la vétusté. C'est ainsi que, dans le cas d'un immeuble entièrement détruit, on n'aura pas à tenir compte qu'il était dans un quartier pauvre ou non, où la valeur moyenne de la construction était plus ou moins grande, ou qu'il donnait un rendement plus ou moins élevé. La valeur marchande de la propriété pourra diminuer par suite de la transformation du quartier et l'indemnité augmenter à cause de la hausse du prix des matériaux. Paradoxe ! non. Simple résultat d'une manière de procéder, dont les règles peu compliquées sont fixées par la pratique, plus que par les textes.

ou par simple ignorance, celui-ci répugne généralement à augmenter le montant de son assurance. Si on ne lui en explique pas l'urgence, il se contentera de refuser tout en s'imaginant qu'il doit se défendre contre une dépense inutile. Il faut lui faire comprendre que la situation n'est pas la même qu'il y a quelques années. L'inflation s'est installée solidement, malgré les restrictions, les contrôles, les discours. Les prix ont augmenté et, pour faire face à une valeur accrue, il faut augmenter le montant d'assurance. Sinon, on s'expose à subir une perte élevée après un sinistre et, dans le cas de la règle proportionnelle, à devenir coassureur.

### **L'assurance-vie au service du public**

Certaines compagnies d'assurance sur la vie ont entrepris une campagne d'hygiène parmi leurs assurés, dont les résultats ont été remarquables. En veut-on un exemple tiré d'un texte officiel de la *Metropolitan* :

« C'est en 1909 que la Metropolitan Life Insurance Company entreprit son oeuvre de bien-être. Elle cherchait à améliorer la santé de toutes les personnes au Canada et aux Etats-Unis en améliorant la santé des travailleurs qui constituent le groupe des détenteurs de polices industrielles auprès de la Compagnie. Le Dr Donald B. Armstrong, 3ième vice-président de la *Metropolitan*, et directeur des Services de Bien-Etre, révèle avec quel succès a été atteinte cette ambition de la Compagnie.

« Après avoir établi que les quatre objectifs de la campagne comprenaient des oeuvres éducatives, des travaux de recherches et de démonstration, des soins donnés aux malades, et la collaboration avec les autres organisations vouées à l'amélioration de la santé publique, le Dr Armstrong fit remarquer que, en 1911, c'est-à-dire deux ans après que la Compagnie eut commencé à effectuer son programme de bien-être, la

probabilité de vie, à la naissance, pour les détenteurs de polices industrielles, était de 46.6 années. Or, cette probabilité s'est accrue jusqu'à atteindre, en 1943, 64 années. C'est là un gain d'environ 17 années. Par ailleurs, au cours de la même période, la probabilité de survie à la naissance, qui accordait à l'ensemble de la population de l'Amérique du Nord, en 1911, sept années de plus qu'au groupe assuré, avait augmenté seulement de 11 ans et se trouve maintenant au niveau des probabilités de survie des détenteurs de polices.

119

« A propos de quelques-unes des principales entreprises exécutées au cours de la campagne d'hygiène qui vient de durer 35 ans, le Dr Armstrong apprend que plus de 1,275,000,000 brochures sur la conservation de la santé, sur la prévention des maladies et des accidents, ont été distribuées au cours de cette période; il révèle que les films présentés par la Compagnie sur l'hygiène et sur la sécurité ont passé devant plus de 129,000,000 de personnes, et que plus de 93,975,000 visites ont été faites par les infirmières visiteuses de la Compagnie à des détenteurs de polices, à leurs foyers. Ces infirmières visiteuses travaillent en suivant les pratiques du service des infirmières visiteuses de la Compagnie, service qui débuta en 1909 et qui offre l'aide d'infirmières visiteuses à des millions de détenteurs de polices industrielles et de certificats de groupe émis par la Metropolitan, au Canada et aux Etats-Unis. La distribution des brochures sur l'hygiène est faite concurremment avec la dispensation des services d'infirmières, et en collaboration avec les organisations d'hygiène et d'éducation de l'Etat.

« En rappelant quelques-uns des résultats obtenus par travaux de recherches et de démonstration, le Dr Armstrong explique qu'une démonstration de sept ans a prouvé qu'une localité canadienne ou américaine peut « réduire d'une façon radicale son taux de mortalité par la tuberculose, en faisant

usage des connaissances acquises au sujet de cette maladie, de sa prévention, de son diagnostic et de son traitement ». Une autre expertise a révélé que la mortalité infantile peut être réduite dans une localité, si « on apprend aux mères les méthodes modernes qui ont trait à la maternité et au soin des enfants ». D'autres études qui ont fait beaucoup pour améliorer non seulement la santé du groupe assuré, mais aussi celle de l'ensemble de la population, d'après le Dr Armstrong, ont eu pour objet l'influenza pneumonique et la silicose.

« Au cours de la période de 35 années, le taux de la mortalité par tuberculose chez les détenteurs de polices, a diminué de 82 pour 100; celui de la fièvre typhoïde de près de 100 pour 100; celui de la diarrhée et de l'entérite, d'environ 84 pour 100; celui de la rougeole, de la scarlatine, de la coqueluche et de la diphtérie est diminué à tel point que ces maladies ne comptent plus guère comme causes principales de mortalité infantile. Quant au taux de la mortalité amenée par l'appendicite, il a subi une très forte diminution; il en a été de même dans le cas de la pneumonie, tout spécialement depuis 1936, grâce au développement des sérums contre la pneumonie et à la découverte des médicaments du genre sulfa. »

Si nous reproduisons ce texte, parmi beaucoup d'autres, c'est uniquement pour souligner l'utilité du rôle que remplissent les assureurs au double point de vue social et financier. Si la *Metropolitan* présente certains faits tirés de ses dossiers, d'autres compagnies pourraient en faire autant avec des résultats aussi intéressants. Les grandes sociétés d'assurances ne se sont pas contentées, en effet, de recevoir des primes, de les faire fructifier et de verser des indemnités. Elles se sont efforcées par les moyens les plus divers de répandre parmi leurs assurés des notions d'hygiène qui, à la longue, ne pouvaient pas ne pas avoir une influence directe sur la santé moyenne. Ce qu'elles obtiennent ainsi, elles sont les premiè-

res à en bénéficier; mais elles rendent aussi à leurs assurés une immense service: celui de préserver leur santé et de prolonger la longévité. L'opération se traduit par des résultats pratiques dont tout le monde a sa large part.

### **Deux initiatives du gouvernement fédéral.**

La présente guerre a donné lieu à des initiatives multiples dont les résultats sont intéressants à étudier tant pour le présent que l'avenir. Petit à petit, depuis 1940, s'est forgé un énorme mécanisme de surveillance, destiné à coordonner l'effort de la Nation et à lui faire rendre le maximum. Les prix, la monnaie, la production, la distribution et la circulation sont ainsi entrés dans un système de contrôle, qui ont donné à l'État une puissance formidable. On ne s'est, cependant, pas contenté d'en rester là et, en prévision d'un après-guerre dur et mouvementé, d'autres mesures ont été prévues à l'avance: ce en quoi le moment présent diffère de la période d'imprévision qui a précédé et suivi la conclusion de l'armistice de 1918.

121

Deux initiatives sont à signaler à ce sujet: la fondation de la Banque d'expansion industrielle et la création d'une assurance des crédits à l'exportation. Pour faire comprendre la portée du premier projet, nous empruntons à un communiqué de la Chambre de Commerce les notes que voici :

« La Banque est autorisée à faire des avances et à acheter des valeurs à partir du 1er novembre 1944. La Banque peut, afin de fournir du crédit ou d'autres ressources financières qui autrement ne seraient pas disponibles à des termes et conditions raisonnables :

- a) Prêter de l'argent ou garantir des prêts d'argent à une personne exploitant ou sur le point d'exploiter une entreprise industrielle au Canada ;



- b) Passer des contrats de souscription éventuelle à forfait pour la totalité ou partie d'une émission d'actions, obligations ou débentures d'une corporation exploitant ou sur le point d'exploiter une entreprise industrielle au Canada ;
- c) Acheter ou autrement acquérir, en vue de la revendre, la totalité ou partie d'une émission d'actions, obligations ou débentures d'une corporation exploitant ou sur le point d'exploiter une entreprise industrielle au Canada, de la corporation ou de toute personne avec laquelle la Banque a passé un contrat de souscription éventuelle à forfait relativement à cette émission, et elle peut subséquemment vendre ou autrement aliéner lesdites actions, obligations ou débentures. »

L'assurance des crédits à l'exportation est une autre mesure dont la portée peut être considérable. Jusqu'ici, les exportateurs canadiens étaient forcés d'exporter à leurs risques et périls, sauf dans le cas de quelques pays où certaines compagnies d'assurances acceptaient d'assurer. Leur nombre était très limité, toutefois, et l'assurance n'existait pas là où on en aurait eu besoin davantage. Au risque du crédit s'ajoutaient les fluctuations de change et des droits de douane, l'embargo possible et diverses ingérences gouvernementales, pour transformer les affaires d'exportation en un jeu de hasard dont les résultats étaient devenus assez douteux dans l'ensemble. En intervenant, l'État pose un geste qui aura d'heureuses conséquences si l'application de la loi est conforme aux espoirs.

Voici deux clauses de la loi qui feront voir la portée de l'initiative :

Article 23 (1). — « *For the purpose of facilitating and developing trade or any branch of trade between Canada and*

*any other country the Corporation may enter into a contract of insurance with an exporter to insure against the risk of loss involved in a contract for the export of Canadian-produced goods.*

Article 22. — « ASSISTANCE TO GOVERNMENTS OF OTHER COUNTRIES. — *During the three years next ensuing after the coming into force of this Part of this Act, the Governor in Council on the recommendation of the Minister of Finance and the Minister of Trade and Commerce may, if he deems it advisable for the purpose of facilitating and developing trade or any branch of trade between Canada and any other country, authorize the Minister of Finance to: —*

123

(a) *guarantee the obligations of the government or an agency of the government of any such other country to pay the cost of Canadian-produced goods under a contract to purchase such goods from an exporter :*

(b) *make a loan to the government or an agency of the government of any such other country to enable such government or such agency to purchase from an exporter and to pay the cost of Canadian-produced goods: or*

(c) *purchase, acquire or guarantee any security issued by the government or by the agency to the government of any such other country to any person in Canada in payment of the cost of Canadian-produced goods exported or to be exported to such other country; if the government of such other country requests the Government of Canada to give such guarantee, make such loan, or purchase, acquire or guarantee such securities and undertakes to indemnify the Government of Canada against loss in connection therewith.*

AGGREGATE AMOUNT OF GUARANTEES. — *The aggregate amount of guarantees under subsection one of this section outstanding at any time shall not exceed two hundred million*

*dollars and the aggregate of the amount of loans made and outstanding at any time and the value of securities purchased or acquired and held at any one time under subsection one of this section shall not exceed one hundred million dollars.*

TERMS OF ASSISTANCE. — *The Governor in Council may determine the terms and conditions upon which any guarantee, loan, purchase, acquisition or guarantee of securities shall be made under this section.*

124

Tout cela est fait dans un esprit intéressant. Encore une fois, cependant, les résultats seront fonction de l'application.

### **Mort d'Edmour Faille.**

M. Edmour Faille vient de mourir. Avec lui disparaît une figure intéressante de l'assurance à Montréal. Très au courant des choses de son métier à la suite d'une longue expérience, il était estimé des assureurs, comme des courtiers, des assurés comme des agents. Aimable sans effort, il ne se séparait pas d'un interlocuteur sur un mot blessant ou en le laissant sous une impression fâcheuse. Et Dieu sait que, dans le métier d'expert, il est facile de parler sans calme de choses difficiles à régler !

Edmour Faille était adroit également. Aussi un courtier était-il tranquille quand Faille s'occupait d'une affaire importante et délicate. Il savait qu'au bon moment d'un ton tranquille, lent, un peu monotone, mais donnant l'impression de la sincérité, Faille savait convaincre l'assuré le plus énervé par un événement qui soulève généralement les plus calmes. Il était équitable aussi et s'il savait être adroit, il pouvait être ferme et montrer à l'assuré que la mesure était pleine.

Avec lui disparaît une personnalité intéressante du monde des assurances à Montréal.

### **L'assurance contre le risque de guerre.**

Aux moments les plus sombres de la guerre, le gouvernement fédéral a créé une assurance contre le risque de guerre dont les assureurs privés n'osaient accepter la charge par suite de l'imprécision et de l'étendue du risque. Le gouvernement suivait en cela l'exemple de l'Angleterre. La mesure n'a heureusement eu qu'une utilité, celle de rassurer les administrateurs de certaines usines particulièrement exposées et un certain nombre de propriétaires dans les régions où le sabotage, tout au moins, était à craindre.

125

Comme le risque est de plus en plus éloigné, le gouvernement a décidé de maintenir en vigueur pour un an les contrats existant le 17 août 1944, sans frais, sauf dans le cas des assurances portant sur les céréales ou sur les marchandises en transit. En agissant ainsi, il prend une mesure sage, puisque le danger sera à peu près inexistant tant que les circonstances présentes existeront et puisqu'il a actuellement en mains une somme de dix millions de dollars.

Un fait à retenir, c'est que le gouvernement et les assureurs ont collaboré de façon très suivie dans ce domaine. L'Etat s'est constitué assureur et les sociétés privées ont accepté d'administrer l'assurance à peu de frais. Ainsi, on a évité la dépense d'un organisme couvrant l'ensemble du pays.

### **En marge de la conflagration de Saint-Hubert.**

Sur la route de Longueil à Saint-Hubert, comme dans toute autre région de la province, les maisons sont en bordure du chemin. Autrefois, la route était étroite, garnie d'arbres touffus, sinueuse, comme il convenait à une époque où la voie ne reliait pas deux villages ou deux villes, mais des maisons entre elles. Il y a quelques années, la route ancienne a été transformée en une artère rectiligne, spacieuse, d'où les arbres

ont été bannis comme il sied dans un pays neuf où l'arbre est l'ennemi. Les maisons ont aussi été rangées bien en ligne.

126

Il y a quelque temps, le feu a pris dans une grange; de là il s'est communiqué à la maison et aux bâtiments avoisinants. A la faveur d'un vent très vif, cinq maisons et vingt-deux granges, répartis des deux côtés de la route, ont été entièrement détruites. Le tout se solde par un dommage élevé, très insuffisamment garanti par l'assurance. On a tenté de justifier le sinistre par une vieille légende. L'explication est beaucoup plus simple, semble-t-il. L'expansion du sinistre a été fonction a) de la violence et de la direction du vent qui prenait la route d'enfilade; b) de l'absence d'arbres pour protéger les toits, du manque d'eau et de l'insuffisance des autres moyens d'extinction; c) du degré d'inflammabilité des toitures. Là où la couverture était en matériaux ininflammables, les immeubles ont presque partout résisté. Ainsi, on voit intacte une maison à toiture métallique à côté d'une grange complètement détruite.

Deux conclusions s'imposent, nous semble-t-il à l'occasion de ce sinistre. La première, c'est que les sociétés mutuelles de paroisse et de comté restent exposées au risque de conflagration dans les régions les plus peuplées, malgré les règles sages qu'elles s'imposent. Il y aurait lieu, par conséquent, de les protéger à l'aide d'un organisme de réassurance, qui leur accorderait une véritable sécurité.

La seconde, c'est que les bâtiments de ferme sont, dans l'ensemble, insuffisamment assurés. Il y a plusieurs raisons à cela. La première et la plus importante, c'est le coût de la garantie en dehors de l'assurance mutuelle. La seconde et non moins importante, c'est l'imprudence ou l'insouciance des intéressés. Quel remède suggérez-vous, dira-t-on? Le meilleur nous paraît être, encore une fois, de donner à l'assurance mutuelle l'organisme de réassurance qui lui permettrait de

faire face aux besoins des agriculteurs. Elle est la mieux placée pour rendre ce service parce qu'elle seule exerce un contrôle suffisant pour réduire la perte et la prime au minimum. Parce que les administrateurs sont sur place, ils peuvent exercer une surveillance au moment de l'acceptation du risque et au cours de la police, que tout autre assureur est incapable d'obtenir sans des frais très élevés. Au moment du règlement du sinistre, les administrateurs sont sur place pour discuter l'indemnité; ce qui évite des frais considérables de déplacement. De plus, ils savent le prix exact de remplacement et ils le font accepter par l'intéressé lui-même; tandis que d'un assureur *de la ville*, l'assuré cherche généralement à obtenir le maximum, au tarif de remplacement par un entrepreneur. Enfin, en épargnant les frais de l'intermédiaire au moment de la souscription et du renouvellement du contrat, aussi bien qu'après un sinistre, la société mutuelle réalise une substantielle économie dont bénéficient tous les sociétaires. Il y a là un type d'assurance avantageux dans le domaine restreint où il agit. Dans sa forme actuelle, il cesserait de l'être dès qu'on tenterait d'en élargir le cadre. Si on lui apportait certaines modifications importantes, il apporterait à toute une classe de la population, la solution de son problème d'assurance contre l'incendie et contre certains risques agricoles comme la grêle et la mortalité du bétail.

**La semaine de la prévention des incendies.**

Tous les ans, en octobre, on consacre une semaine à la prévention des incendies. La Chambre de Commerce de Montréal a voulu, cette année, apporter sa collaboration à cette oeuvre dont l'importance ne frappe pas assez ceux qui sont le plus directement intéressés. Prévenir l'incendie, c'est, en effet, dans un pays où tout est en abondance, une mesure vague dont on charge les autres de s'occuper.

128

La Chambre de Commerce a voulu intéresser les enfants à sa campagne et elle a fait distribuer des documents très simples, mais bien faits dans toutes les écoles, avec la collaboration du service municipal de prévention des incendies. L'initiative est bonne parce que par les enfants on atteint les parents et parce qu'en revenant à la charge chaque année par des initiatives plus étendues, on finira par éveiller à la prudence la génération de demain. La Chambre de Commerce a également obtenu de nombreuses compagnies d'assurances la collaboration de leurs inspecteurs pour visiter les immeubles commerciaux de la ville de Montréal et pour faire toutes suggestions destinées à diminuer le risque d'incendie.

Voilà d'excellente besogne. Pour la compléter, nous voulons formuler le voeu que les assureurs et les gouvernements provinciaux, fédéraux et municipaux consentent à fournir les fonds nécessaires à une vaste campagne de propagande, dont les résultats bénéficieront à tout le monde. Dans toute initiative de ce genre, il y a une part de publicité et de mise en scène dont le succès exige de l'argent, mais dont le rendement peut être très grand si elle est bien conçue et exécutée avec soin.

