

## Chronique de documentation

Jean Dalpé

Volume 25, numéro 1, 1957

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103337ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103337ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dalpé, J. (1957). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 25(1), 35–48. <https://doi.org/10.7202/1103337ar>

# Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

**L'Abeille 1856-1956.** 57, rue Taitbout, Paris.

35

Pour célébrer le centenaire de sa fondation à Dijon, en 1856, la Compagnie d'assurances L'Abeille a fait paraître un magnifique ouvrage, un des plus beaux qu'il nous ait été donné d'analyser ici. De temps à autre, nous avons présenté à nos lecteurs des livres publiés à Londres, à Philadelphie, à Hartford ou ailleurs aux Etats-Unis, à l'occasion d'un anniversaire. Nous n'avons vu jusqu'ici, dans le domaine qui nous intéresse, aucun ouvrage aussi soigné, tant au point de vue typographique que de la qualité du papier et de l'intérêt des renseignements présentés au lecteur. Aucun ne nous a paru conçu avec autant de soins et de goût, aucun ne nous a donné autant l'impression d'une œuvre complète. Les auteurs ont voulu présenter sous leur meilleur jour, les sociétés qui font partie du groupe. Ils y ont réussi entièrement: de la lecture de leur livre ressort une impression de dynamisme, d'exactitude, de réussite. S'ils n'ont pas caché les erreurs commises à certains moments, ils ont montré que, si elle est bien dirigée, une affaire d'assurance se développe et prend à travers les années une importance qui lui permet de résister aux pires coups du sort. Et Dieu sait que les sociétés d'Europe continentale ont traversé des moments extrêmement durs, des guerres aux périodes d'inflation à outrance! Ainsi, aux difficultés ordinaires d'administration, de sélection et de production s'ajoutent des problèmes presque insolubles causés par des événements auxquels ne peuvent faire face ni l'intelligence, ni les connaissances, ni l'habileté de la direction. C'est

en lisant un ouvrage de ce genre qu'on se rend compte combien il a fallu d'énergie, de ténacité, de connaissance du métier pour tenir le coup et pour mener à bien ces sociétés qui, autrement, seraient allées à la dérive et, comme tant d'autres, auraient disparu. C'est un peu l'histoire de l'assurance, de ses problèmes, de ses succès, de ses difficultés et de ses réussites qu'on trouve dans cet ouvrage réalisé par le Service de documentation économique en collaboration avec les sociétés intéressées.

**The Wings of the Phoenix, The Phoenix Insurance Company, Hartford.**

C'est l'histoire de la plus ancienne des sociétés qui constituent le groupe puissant de la Phoenix of Hartford, que nous raconte ce livre de 130 pages. Fort bien imprimé sur un papier excellent, illustré de photographies et de dessins en noir et blanc ou en sépia, il relate les débuts et la rapide expansion de la Phoenix, de 1854 à 1954, moment où son actif atteint cent trente-cinq millions de dollars. C'est aussi le moment où ses affaires se traitent directement aux États-Unis, au Canada, en Hawaï, à Porto Rico, et, par le truchement de l'American Foreign Insurance Association, dans quarante pays.

Très différent de l'ouvrage publié par *L'Abeille*, ce livre nous permet de suivre l'essor d'une des compagnies américaines les plus actives sinon les plus importantes.

**Facile Princeps, the story of the Beginning of Life Insurance in America,** par Alexander Mackie, President, Presbyterian Ministers' Fund, Philadelphia, U.S.A.

Sous le titre de *Facile Princeps*, M. Alexander Mackie a écrit un livre qui résume les initiatives des fondateurs du *Presbyterian Ministers' Fund* en matière d'assurance-vie. Il s'agit, affirme l'auteur, des débuts de l'assurance sur la vie en Amérique et, peut-être dans le monde, puisque si l'*Équit-*

*able of London* était fondée en 1762 à Londres, la première police du *Presbyterian Ministers' Fund* remonte au 22 mai 1761. L'objet du *Fonds* était de garantir la vie des ministres presbytériens et de leurs femmes, moyennant une prime et un contrat dont les termes faisaient de l'affaire une véritable opération d'assurance. Nous ne voulons pas infirmer ou confirmer l'opinion de l'auteur qu'il s'agit là de la première police d'assurance-vie. Nous voulons simplement signaler à nos lecteurs ce livre qui contient des faits et des détails intéressants sur les débuts de l'assurance en Amérique, même si certains chapitres intéressent beaucoup plus le presbytérien, et celui de Philadelphie en particulier, que l'assureur. On y trouvera des précisions sur les conceptions extrêmement simples qu'on a eues, au début, sur la capitalisation, la tarification, les placements et les primes. Tirées des dossiers de la société, ces données apportent au curieux et au chercheur, des renseignements utiles pour reconstituer les débuts de cette énorme entreprise qu'est devenue l'assurance sur la vie aux États-Unis. Il faut savoir gré à l'auteur d'avoir extrait d'une masse de documentation vieille de deux siècles des éléments qui seront utiles à ceux qui, un jour, feront l'histoire de l'assurance-vie chez nos voisins. Même si son livre contient des longueurs et des détails qui intéressent surtout l'histoire du mouvement presbytérien dans l'état de Pensylvanie, l'ouvrage de M. Mackie est à signaler.

37

**L'enseignement de l'assurance aux États-Unis et l'Éducation professionnelle**, par Jean Paramelle. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris 9e.

Voilà une excellente étude de l'effort fait aux États-Unis pour former les agents, les courtiers et les cadres, de l'assurance sur la vie aux assurances de dommages et de responsabilité. On trouvera dans cette brochure de 95 pages des détails extrêmement intéressants sur les initiatives pri-

ses tant par les assureurs, individuellement et collectivement, que par les universités pour mettre à la disposition du praticien les moyens voulus pour apprendre son métier et pour permettre à l'étudiant de s'y préparer.

**Dictionnaire complet des tarifs incendie Le Chartier.** 53<sup>e</sup> édition 1956. A L'Argus des Assurances, 2, rue de Châteaudieu, Paris IX<sup>e</sup>.

38

On ne procède pas en France comme au Canada pour la détermination du taux d'assurance contre l'incendie. Dans notre pays, partout où existe une protection collective contre le feu suffisamment efficace, un plan par terre de la ville est dressé et tenu à jour par *Underwriters' Survey Bureau* et chaque établissement commercial et industriel est tarifé individuellement. Puis, les taux sont imprimés soit sur des cartes de tarification classées numériquement, soit sur des fiches. Le plan est la clef et chaque risque est tarifé individuellement, le taux variant chaque fois que l'affectation de l'immeuble est modifiée. Tout cela est rapide, commode et assure assez bien l'intention de la tarification qui est à risque identique, taux identique. Mais tout cela est coûteux.

En France, on procède différemment. Chaque risque fait l'objet d'une tarification variable suivant qu'il est classé dans la catégorie des risques simples ou divers, suivant le département où il se trouve et selon ses caractéristiques particulières. Le tarif permet à qui le veut de déterminer lui-même le taux d'assurance. Au premier abord, il ne semble pas que l'on apporte en France le même soin qu'ici pour établir une différence entre des risques qui diffèrent par certains éléments que peut seule révéler une étude aussi poussée qu'on la fait ici. Mais est-il vraiment nécessaire d'aller aussi loin dans l'étude particulière de chaque risque. C'est là que la méthode française montre peut-être une supériorité non pas technique, mais de coût.

Le « Dictionnaire Le Chartier » réunit en un seul volume l'ensemble des tarifs publiés par l'Assemblée plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie. Cette assemblée, c'est, en France, à peu près l'équivalent de la Canadian Underwriters' Association, comme on sait.

Ce gros bouquin de quelque 600 pages est un livre intéressant pour certains d'entre nous, surtout pour ceux qui cherchent des définitions simples dans une pratique qui s'inspire des mêmes règles. Il se recommande aussi à ceux qui ont la charge de trouver des équivalents français à des termes techniques qui paraissent souvent intraduisibles au premier abord.

39



Mais nous ne pouvons résister ici à reproduire de *L'Argus* du 15 juillet 1956 ces bouts rimés qui montrent, à travers beaucoup d'humour, que l'illogisme et le ridicule se glissent parfois dans tout système de tarification et que nous ne sommes pas les seuls à le déplorer au Canada.

### LE DOREUR SANS DORURE

*Dernièrement un incendie  
Vint interrompre les travaux  
Qu'exerçait, pour gagner sa vie,  
Un brave doreur sur métaux  
Vite, un expert très à la page,  
(Car il connaissait le Tarif),  
Bondit chez lui selon l'usage  
Et lui dit: « Soyez attentif  
Aux conseils que l'expérience  
Me donne droit de vous fournir  
Pour répondre avec pertinence  
A l'Inspecteur qui va venir.  
Un petit rien pourrait suffire  
A vous mettre en un mauvais cas!*

*Sachez bien ce qu'il faut lui dire,  
 Et surtout ce qu'il ne faut pas.»*  
*Ayant d'une façon habile*  
*Appris sa leçon au doreur,*  
*L'expert avait l'âme tranquille*  
*Quand se présenta l'Inspecteur.*  
*Celui-ci, d'un ton débonnaire,*  
*Fit au sinistré: « Parlez-moi*  
*De manière nette et sincère,*  
*Votre métier consiste en quoi ?*  
*— Je suis doreur. — Bon. Mais encore ?*  
*— Sur métaux. — Bon, bon. Mais comment*  
*Vous y prenez-vous ? — Moi, je dore ...*  
*— Oui, vous dorez, évidemment,*  
*Mais dites-le moi sans ambage,*  
*Que faites-vous quand vous dorez ?*  
*— Eh bien, mais, je fais du dorage*  
*Pour que mes métaux soient dorés.*  
*— Du dorage ! Mais il existe*  
*A ce sujet un autre mot,*  
*Et c'est sur ce point que j'insiste,*  
*Dites-le moi donc au plus tôt.*  
*— Vous voulez, je me le figure,*  
*Pour me mettre dans l'embarras,*  
*Que je dise le mot: dorure,*  
*Mais je ne vous le dirai pas.*  
*Car la dorure est une chose*  
*Qu'un doreur, pour la pratiquer,*  
*A des taux élevés s'expose,*  
*On eut soin de me l'indiquer.*  
*Voilà pourquoi, je vous le jure,*  
*(Et j'en ris, au fond, de bon cœur)*  
*Si je ne fais pas de dorure*  
*C'est parce que je suis doreur ... »*



*L'Inspecteur, devant ce critère,  
Se dit tout bas: « Cré nom d'un chien,  
Comment lui prouver le contraire  
Puisqu'hélas, je n'y comprends rien! »*

P. G.

**Underwriting Fire Insurance, a report of success in the application of the Seminar method for education of General Insurance Practitioners at the University of Oregon,**  
by Mark R. Greene, 1956.

41

Ce qu'est le praticien de l'assurance, comment on pourrait l'amener au statut professionnel, ce qu'il faut entendre par là, voilà ce dont traite cette brochure de 51 pages, consacrée aux discussions qui ont eu lieu à l'Institute of Oregon Underwriters au cours d'une réunion tenue en 1956.

Le *seminar* a aux Etats-Unis le même succès que la *Round Table Conference*. Dans le premier cas, il s'agit d'une réunion de gens intéressés à un sujet particulier et qui acceptent de prendre part à la discussion qui suit un ou des exposés théoriques. Ainsi, dans le cas présent, cent invités assistent à une conférence, puis sont divisés par groupes de dix pour la discuter; un résumé des suggestions est ensuite fait pour chaque groupe. Enfin, les dix groupes sont réunis à nouveau pour discuter les rapports présentés par chacun d'eux. Le *seminar* est vraiment le groupe où se fait la discussion. La méthode n'est pas nécessairement bonne ou mauvaise. Sa valeur et ses résultats sont fonction de la qualité des gens réunis, des questions qui leur sont posées, des réponses qui sont faites et du résumé qui en est dressé. Elle peut être bien agaçante, mais elle peut donner lieu à des idées intéressantes jaillies de la discussion. Souvent, elle exaspère un esprit habitué à raisonner calmement, rationnellement et isolément.

Le sujet annoncé, à savoir le statut professionnel du praticien de l'assurance, apparaît avec le *symposium* — autre



42 mode de discussion qui a la faveur générale dans les milieux universitaires actuellement aux États-Unis. La caractéristique du *symposium* c'est de faire présenter un sujet par une ou par plusieurs personnes et de faire participer la salle à la discussion sous la direction d'un président, parfois assisté d'un meneur de jeu. Dans le cas présent, le sujet est général: « Professional Concepts in Insurance ». En somme comment peut-on arriver au statut professionnel dans un domaine où on l'a ignoré à peu près complètement jusqu'ici ? Voici quelques critères qui en posent les conditions premières:

- 1 — *Intellectual training versus mechanical skill.*
- 2 — *A scientific attitude.*
- 3 — *Knowledge for the use of others.*
- 4 — *Financial return not the primary goal.*
- 5 — *Public or legal recognition.*

Et l'auteur, M. Mark R. Greene, conclut ainsi en posant la question: *What steps might be taken in order to speed up the professional movement in insurance underwriting ?*<sup>1</sup>

1 — « *A majority of agents in the business must first become convinced that a professional movement is not only desirable, but is essential if insurance is to continue to serve the public and to meet adequately the challenges of a rapidly developing and changing economy* ».

2 — « *A second step in speeding up the professional movement in the area of insurance underwriting is needed badly. It is that of raising the levels of insurance education.* »

3 — « *A final recommendation to raise professional standards is a program to stimulate true intellectual curiosity leading to more progressive practices in insurance. Insurance underwriters must adopt a more scientific attitude toward their work if professional status is to be obtained.* »

---

<sup>1</sup> *Insurance underwriting*, c'est suivant le sens que l'on donne trop souvent à ces mots aux États-Unis, l'art de la vente.

C'est dire, en somme, que pour obtenir le statut professionnel, il faut le vouloir et s'y préparer par une formation indispensable et par une conception des choses du métier correspondant au niveau intellectuel auquel on désire accéder.

**Life Insurance Buying, Analysis of Ordinary Life Insurance purchase in the United States in 1955.** Division of Statistics and Research, Institute of Life Insurance — 488 Madison Avenue, New York 22, New York.

43

Voilà une étude statistique de l'assurance sur la vie aux Etats-Unis qui est intéressante. Veut-on savoir comment les assurances souscrites se sont réparties entre les assurés masculins et féminins, entre les adultes et les mineurs de l'un ou de l'autre sexe, quel a été le nombre de contrats vendus suivant les âges, l'importance du revenu et les fonctions, quelle a été l'importance relative de chaque groupe de polices (vie entière à primes viagères ou à primes limitées, dotation, rentes viagères, rentes familiales, assurances temporaires, etc.) ? Veut-on connaître l'importance relative de l'assurance entre associés et des autres catégories de contrats ? Veut-on savoir comment l'assurance des frais médicaux se répartit, comment les primes sont payées, c'est-à-dire en combien de versements ?<sup>1</sup> On trouvera tout cela dans ce relevé statistique de 26 pages. A titre d'exemple, voici un tableau qui donne l'analyse des polices d'assurance vie (grande branche) en 1955 et qui indique la répartition entre les assurés féminins et masculins et l'importance relative de chaque groupe de contrats. Ces chiffres donneront une idée intéressante de la méthode suivie et des renseignements qu'on peut tirer de ce travail statistique intéressant, même s'il indique des chiffres d'ensemble et non des données absolues.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Chose assez curieuse, les femmes profitent beaucoup plus que les hommes du paiement mensuel.

<sup>2</sup> The figures were derived from a sample survey of ordinary Life Insurance purchased in the year 1955, which was conducted by the Life Insurance Agency Management Association, lit-on dans l'entrée en matière.

## A S S U R A N C E S

### TYPE OF POLICY — ADULTS Ordinary Purchases 1955

PLAN	Percent of Policies			Percent of Volume		
	Male	Female	Total	Male	Female	Total
Whole Life ... ..	25%	18%	23%	28%	27%	28%
Limited Payment ... ..	16	47	24	8	28	10
Modified Life ... ..	8	1	7	8	3	7
Endowment ... ..	12	25	16	5	15	6
Retirement Income ... ..	3	3	3	2	4	2
44 Level Term ... ..	6	1	4	7	12	8
Decreasing Term ... ..	6	1	5	8	1	7
Family Income and Other Combination Policies:						
Term Protection in- cluded in policy ...	9	3	8	10	3	9
Term Protection pro- vided by rider ... ..	15	1	10	24	7	23
Total ... ..	24	4	18	34	10	32
Total ... ..	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### AVERAGE SIZE OF POLICIES

PLAN	Male	Female	Total
Whole Life ... ..	\$10,200	\$ 3,800	\$ 8,900
Limited Payment ... ..	4,600	1,500	3,000
Modified Life ... ..	8,300	5,500	8,100
Endowment ... ..	3,300	1,600	2,600
Retirement Income ... ..	5,900	3,700	5,400
Level Term ... ..	12,300	30,100	13,400
Decreasing Term ... ..	11,200	*	11,100
Family Income and Other Combination Policies:			
Term Protection in- cluded in policy ...	9,200	2,900	8,600
Term Protection pro- vided by rider ... ..	15,200	17,600	15,300
Total ... ..	12,900	7,200	12,600
Total ... ..	\$ 9,000	\$ 2,600	\$ 7,300

\* Averages are not presented for less than 25 policies.

**A history of the Mutual Benefit Life Insurance Company since 1845**, by Mildred F. Stone, C.L.U. Chez Rutgers University Press, New Brunswick, New-Jersey.

Voici l'histoire d'une société mutuelle d'assurance sur la vie aux Etats-Unis, la plus ancienne de l'état du New-Jersey, la quatrième aux Etats-Unis dans l'ordre de fondation. Ce n'est pas la plus connue, ce n'est pas non plus la plus considérable, mais c'est un exemple intéressant de ce que la mutualité a pu donner. Il s'agit d'une société ayant quelque trois milliards et demi d'assurance en vigueur. Partout ailleurs qu'aux Etats-Unis ce serait une très grosse affaire.

45

Le livre permet de suivre les étapes de l'évolution de l'entreprise à travers les crises politiques, économiques et financières des Etats-Unis, avec l'aspect particulier qu'elles ont pris chez nos voisins. Etant données les influences que nos marchés subissent en commun, le livre est intéressant pour nous, même s'il s'attache surtout aux aspects particuliers qu'ont pris les affaires de la Compagnie à travers son existence. C'est un ouvrage à mettre sur les rayons de celui qui un jour voudra écrire l'histoire de l'assurance sur la vie en Amérique.

**Life Insurance Stocks as Investments, Graduate School of Business, Stanford University, Stanford, California**, by James T. S. Porterfield. Prix \$1.50.

L'action de compagnies d'assurance sur la vie est-elle un bon placement? Oui, affirme l'auteur dont le texte a servi de base à un doctorat en sciences économiques présenté à la Graduate School of Business of Stanford University par M. Porterfield, qui est « assistant-professor of Business Administration, Harvard University — Graduate School of Business Administration ». La brochure de 106 pages est la neuvième d'une série de *Business Research Studies* de la Graduate School of Business de Stanford University.

L'action de compagnies d'assurance sur la vie en Amérique est un bon placement, affirme M. Porterfield, mais peut-être pas pour tout le monde. Et voici pourquoi:

1° — L'assurance sur la vie s'est remarquablement développée, plus même que l'économie générale aux Etats-Unis. Et cet essor continuera vraisemblablement;

2° — L'assurance sur la vie est dans l'ensemble une affaire stable;

46

3° — Le coût de mortalité est une source de gain continue par suite des progrès réalisés par l'hygiène et la médecine. Si les assurés en bénéficient, les actionnaires y trouvent un avantage régulier, soutenu. De ce côté, les perspectives sont encore très bonnes;

4° — Si l'assurance sur la vie est une affaire solide, stable, suivant une expansion régulière, les actions des sociétés d'assurance sur la vie ont été très instables à certaines époques; ce qui indique très bien que la valeur d'une affaire ne correspond pas toujours à la cote en bourse de ses titres. Elles ne conviennent donc pas à ceux qui doivent se préoccuper de la liquidité de leur portefeuille. Elles ne sont pas indiquées pour ceux qui ont des moyens limités, ceux qui veulent constituer un fonds pour des fins précises: le remboursement d'une hypothèque, par exemple, l'achat d'une maison, la formation scolaire de leurs enfants ou ceux, qui, comme les entreprises d'assurances ou de banque, ont besoin d'une liquidité très grande correspondant aux stipulations de la loi ou à certains engagements.

En terminant, l'auteur donne un tableau qui illustre très bien la variation des cours de bourse qu'il signale, en même temps que l'extraordinaire essor de certaines périodes: de 1948 à 1955 par exemple. Le voici à titre d'exemple de cette fort intéressante étude, dont plusieurs des conclusions pourraient fort bien s'appliquer à notre pays et à nos sociétés d'assurance sur la vie:



PRICE INDEX FOR LIFE INSURANCE STOCKS  
(1935-39 = 100)

Year	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	June	July	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Ave.
1929	387.3	386.3	389.2	415.7	402.7	398.6	386.8	390.4	448.1	358.1	313.9	312.3	382.5
1930	309.7	333.5	356.2	347.9	338.1	284.3	313.4	300.4	287.6	261.7	222.3	195.4	295.9
1931	225.4	233.5	219.9	192.3	169.8	179.5	166.7	165.6	130.3	117.3	104.8	89.2	166.2
1932	88.1	99.7	99.6	73.2	51.8	46.2	59.7	87.0	80.6	68.6	65.2	66.9	73.9
1933	68.7	56.8	45.2	55.3	66.7	80.9	86.6	86.9	76.2	71.9	64.6	65.4	68.8
1934	83.7	84.5	83.8	88.4	83.6	82.9	76.1	79.1	76.3	73.2	79.1	78.9	80.8
1935	77.7	78.6	74.4	84.4	86.2	97.4	122.4	120.4	116.0	116.5	126.1	124.2	102.0
1936	132.4	134.1	130.8	120.6	118.3	115.0	119.3	116.5	107.3	106.4	107.6	101.7	117.5
1937	117.5	117.1	108.4	101.7	100.9	96.8	105.8	103.6	90.7	87.5	84.4	82.9	99.8
1938	84.2	87.8	75.8	82.7	82.7	90.6	95.1	89.2	84.3	90.0	90.2	93.1	87.2
1939	92.7	95.7	94.5	91.4	97.4	96.3	98.4	91.2	86.8	91.2	94.7	92.3	93.5
1940	98.2	98.4	97.2	96.8	81.4	83.0	84.5	84.8	86.9	87.0	84.6	85.4	89.0
1941	84.9	83.3	83.3	82.6	82.2	76.9	85.9	89.0	87.0	83.5	83.6	77.2	83.3
1942	79.5	79.1	73.9	72.3	74.0	79.8	83.5	83.5	85.3	89.0	90.5	87.3	81.5
1943	92.3	96.0	97.5	97.5	106.8	105.1	106.7	107.7	107.5	100.7	102.8	107.4	102.3
1944	110.3	112.3	110.3	108.2	112.1	109.6	111.4	112.7	120.7	122.9	123.6	127.2	115.1
1945	134.4	148.5	139.4	144.8	142.3	147.8	144.6	140.6	143.4	150.8	156.0	157.4	145.8
1946	169.2	173.2	172.2	176.7	179.1	173.9	181.2	175.7	157.1	156.8	157.7	156.5	169.1
1947	157.6	161.1	154.2	147.5	143.0	148.0	152.0	150.3	146.2	148.7	147.1	147.8	150.3
1948	149.9	143.1	146.9	155.4	162.6	157.3	153.1	154.6	160.5	171.7	164.4	167.5	157.3
1949	171.7	169.5	175.3	171.8	166.9	165.4	176.3	182.0	198.3	197.7	215.3	214.8	183.7
1950	223.3	211.6	227.6	229.3	233.8	222.8	213.6	224.7	241.8	247.7	266.7	273.2	234.7
1951	274.4	283.9	289.8	290.5	284.2	292.0	302.6	326.7	333.2	338.0	331.8	336.5	307.0
1952	349.4	354.6	367.4	365.4	378.3	401.2	404.8	408.3	408.4	404.3	420.0	469.6	394.3
1953	477.8	467.2	483.5	469.1	456.9	444.6	462.5	466.8	464.4	486.5	506.8	514.3	475.0
1954	576.2	603.0	650.6	689.2	732.3	742.5	386.2	854.3	814.6	795.2	897.7	1016.4	767.3
1955	1055.3	1066.9	1073.1	1110.0	1154.9	1344.8	1394.5	1324.7	1256.4	1233.6			

ASSURANCES

5° — Le risque de guerre n'a pas coûté aussi cher aux Etats-Unis qu'en Europe à cause de l'éloignement du champ des opérations militaires. Mais en sera-t-il ainsi à l'avenir ? « *This represents one of the major uncertainties in longer-term outlook for the industry as an equity investment medium* », note l'auteur. Il y a aussi l'inflation. Si elle s'accroît, elle présentera un danger grave.

48

Pendant toute cette période,<sup>1</sup> les sociétés américaines d'assurance sur la vie n'ont fait face à aucune guerre intérieure, mais simplement à une inflation relativement accentuée. Seuls des problèmes techniques se sont donc posés. Les guerres extérieures ont été coûteuses en dollars, mais elles l'ont été relativement peu en hommes. Si les milliards dépensés à l'extérieur ont contribué à rendre l'inflation menaçante à l'intérieur, ils ont été compensés en partie par l'ouverture de marchés nouveaux, de sphères d'influence nouvelles qui, à leur tour, ont entraîné les Etats-Unis à des dépenses accrues, mais ont servi aussi à satisfaire les besoins de l'industrie, cette grande dévoreuse de marchés.

L'assurance sur la vie a suivi l'essor. Puissamment organisée, elle a bénéficié des ressources accrues, des besoins d'une population dont le niveau de vie a pris dans les grandes villes une importance croissante. Et c'est ainsi qu'elle a donné à ses affaires un grand essor, qui s'est manifesté par une poussée boursière puissante dès que la condition générale du marché, en 1954, a ouvert les vannes toutes grandes.

L'étude de M. Porterfield est fort intéressante. Si on l'analysait en fonction du Canada, on trouverait sans doute de nombreux points de rapprochement sur l'essor de l'assurance sur la vie dans nos deux pays et sur le comportement boursier des actions ordinaires des sociétés américaines et canadiennes.

---

<sup>1</sup> C'est-à-dire de 1929 à 1955.