

Le sens de la mesure

Jean Dalpé

Volume 25, numéro 4, 1958

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103349ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103349ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1958). Le sens de la mesure. *Assurances*, 25(4), 183–192.
<https://doi.org/10.7202/1103349ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.50

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 18

410, rue St-Nicolas

Montréal

183

25e année

Montréal, Janvier 1958

No 4

Le sens de la mesure

par

JEAN DALPÉ

Le premier janvier 1958 est entré en vigueur un nouveau tarif d'assurance-automobile. L'augmentation n'est pas mince. On a dit qu'elle était en moyenne de dix pour cent. Disons pour être plus juste qu'elle varie de dix à vingt-deux pour cent: dix ¹ ou un peu plus pour les dommages à autrui et vingt-deux pour les dégâts causés à la voiture assurée par collision ou capotage. C'est beaucoup quand on songe aux hausses de janvier et de juillet 1957.

Voici quelques exemples destinés à indiquer le mouvement dans ses grandes lignes et ses effets généraux:

i — Cas d'une voiture Chevrolet 1956 utilisée pour la promenade et classée 1A.²

¹ Dix plus ou moins. Plus ou moins pour l'assurance collision et capotage comme on le voit dans les exemples qui suivent.

² Cas d'un assuré n'ayant pas eu d'accident depuis 3 ans. Voiture de promenade utilisée à Montréal sans chauffeur masculin de moins de vingt-cinq ans.

A S S U R A N C E S

	Dommages corporels et matériels ¹		Collision (franchise: \$100)		Garantie globale	
	Prime	% de hausse d'une année à l'autre	Prime	% de hausse d'une année à l'autre	Prime	% de hausse d'une année à l'autre
1956	\$48.70	—	\$36.00	—	\$11.00	—
1957 (juillet)	\$52.50	7.8	\$41.00	13.8	\$12.00	10.9
1958	\$58.00	10.4	\$50.00	21.9	\$12.60	5

184

ii — Cas d'une voiture Chevrolet 1956, assurée le 1er juillet 1957, qui passe du groupe A au groupe B de 1957 à 1958, parce que son propriétaire a eu un accident en 1957,² ayant entraîné une indemnité aux tiers et des dommages à l'auto.

	Dommages aux tiers	Collision
1er juillet 1957	\$52.50	\$41.00
1er janvier 1958	\$89.00	\$77.00
Augmentation exprimée en pourcentage d'une année à l'autre	69½%	87.8%

iii — Cas d'une voiture Chevrolet 1956, assurée à quatre endroits différents: Montréal, Trois-Rivières, Rouyn et Toronto en 1957 et en 1958:

	Dommages aux tiers \$10/20,000. et \$5,000.		Collision — \$100.	
1er juillet 1957	sans accident depuis 3 ans	un accident en juin 1957	sans accident depuis 3 ans	un accident en juin 1957
Montréal	\$52.50	\$85.00	\$41.00	\$ 67.00
Trois-Rivières	\$52.50	\$85.00	\$59.00	\$ 97.00
Rouyn	\$68.80	\$97.50	\$78.00	\$111.00
Toronto	\$29.00	\$44.00	\$21.00	\$ 31.00
1er janvier 1958				
Montréal	\$58.00	\$89.00	\$50.00	\$ 77.00
Trois-Rivières	\$57.00	\$87.00	\$73.00	\$113.00
Rouyn	\$62.00	\$95.00	\$93.00	\$143.00
Toronto	\$32.00	\$50.00	\$27.00	\$ 41.00

¹ \$10/20,000. et \$5,000.

² Postérieurement au 1er juillet 1957.

A S S U R A N C E S

iv — Cas d'une voiture Chevrolet 1956 assurée en juillet 1957 et en janvier 1958, auprès d'une compagnie syndiquée (C.U.A.) indépendante (Independent Underwriters' Conference) et Lloyd's, London.¹

	Dommages aux tiers (\$10/20,000. et \$5,000.)		Collision (Franchise de \$100.)	
	1957	1958	1957	1958
C.U.A.	\$52.50	\$58.00	\$41.00	\$50.00
I.U.C.	\$51.25	\$58.00	\$41.00	\$50.00
Lloyd's	\$48.75	\$54.00	\$38.00	\$46.00

185

Que dire des exemples qui précèdent ?

1° S'il est vrai que l'assurance-automobile a été très coûteuse en 1957, on aurait pu attendre, croyons-nous, de constater les résultats de la double hausse de 1957 avant d'augmenter le tarif à nouveau;

2° Très inquiètes de la situation, les compagnies indépendantes de la Canadian Underwriters' Association, mais membres de l'Independent Underwriters' Conference, n'ont pas craint de calquer leur tarif sur celui de la C.U.A. en ne laissant même pas une faible marge, qui aurait facilité leur défense auprès des administrateurs de la Combines Investigation Act à Ottawa. De son côté, Lloyd's garde à peu près la marge précédente.

3° L'application des règles relatives aux accidents antérieurs entraîne des différences allant jusqu'à 70 et 88 pour cent d'une année à l'autre, quelle que soit l'importance du versement fait ou de la réserve constituée.

4° La différence entre Toronto et Montréal est très forte. Elle le restera tant que l'on n'aura pas fait le nécessaire dans la province de Québec pour forcer les gens à s'assurer, ou tout au moins, pour que la proportion de voitures assurées soit assez grande pour établir un équilibre suffisant entre les bons et les mauvais risques.

¹ Sans accident depuis trois ans. Voiture utilisée à Montréal.

A S S U R A N C E S

Si l'assurance automobile coûtera en 1958 beaucoup plus cher qu'en 1957, que dire de l'assurance contre l'incendie ? Les nouvelles ne sont pas encore définitives,¹ mais, en résumé, voici ce qu'on annonce :

186

a) Pour les maisons d'habitation dans les villes protégées collectivement contre l'incendie, le taux d'assurance contre l'incendie reste le même. Par contre, celui du contrat supplémentaire augmente sensiblement. Par exemple pour les maisons d'habitation ne contenant pas plus de six logements, (hors les maisons de ferme et les maisons de rapport).

a) le C.S. "H"
(avec franchise) passe de .0 cents à .15

b) le C.S. "H"
(sans franchise) passe de .02 cents à .20

a) le C.S. "I"
(sans franchise) passe de .10 cents à .30

Et dans les deux premiers cas, on supprime la clause spéciale des dommages par l'eau.

C'est dire que pour une maison en pierre, dont le taux est de .36 par cent dollars pour trois ans la prime pour \$20,000. change ainsi :

	Prime antérieure	Nouvelle prime
\$20,000. x .36:	\$72.00	\$ 72.00
\$20,000. x .10 ou .30 selon le cas:	20.00	60.00
(Contrat supplémentaire I.)	\$92.00	\$132.00

La différence de \$40. représente une hausse de 43.4 pour cent environ.

Le contrat supplémentaire a été coûteux depuis quelques années, surtout au titre de l'assurance contre l'ouragan et les dommages par l'eau; mais il faut se rappeler qu'il avait déjà été augmenté en 1956 de cinq à dix cents. En somme,

¹ On n'a encore rien annoncé officiellement pour les risques protégés par extincteurs automatiques, par exemple.

le coût de "H" sans franchise est décuplé et la formule est restreinte davantage dans certains cas, tandis que le prix de "I" est triplé, après avoir déjà doublé. Et celui-ci reste incomplet pour la garantie des dommages par l'eau, malgré une prime qui, dans certains cas, correspond presque à celle de la prime incendie. Nous avons déjà écrit dans cette revue: « qu'on complète le contrat supplémentaire et qu'on nous demande ce que cela coûte ». On demande maintenant beaucoup plus sans combler les vides. Ainsi, les dégâts causés par l'eau s'infiltrant le long du mur ou pénétrant dans l'immeuble à travers le toit ne sont pas garantis, malgré une prime sextuplée en trois ans.

187

b) Pour les maisons de rapport non en béton, la hausse est de 20 pour cent pour le taux incendie; ce qui est probablement justifié par les coupes sombres faites dans le tarif depuis quelques années. Quant au contrat supplémentaire, voici quelques indications générales:

Formule « K »	Taux de 3 ans	
	avec R.P.	sans R.P.
195704	.05
195811	.135

Là également on triple les frais ou à peu près.

c) Pour les risques commerciaux, à partir du 1er février 1958:

i — Dans le cas des risques non en béton ou non protégés par extincteurs automatiques,¹ l'augmentation est de 20 pour cent du taux de la règle proportionnelle dans la région immédiate de Montréal. Exemple:

	Taux sans la règle proportionnelle	Taux avec la règle proportionnelle de 80%
1957	1.50%	\$1. par \$100.
1958	1.80%	\$1.20 par \$100.

¹ A l'exception de certains risques particuliers.

ii — Dans les autres endroits tarifés spécialement et protégés collectivement, à l'exclusion des risques protégés par extincteurs automatiques ou en béton, l'augmentation du taux avec la règle proportionnelle de quatre-vingt pour cent est de dix pour cent. De plus, comme pour Montréal, ce dernier taux devient la base de la tarification et pour obtenir le tarif sans la règle proportionnelle on l'augmente de 25 pour cent. Voyons par un exemple quel est le résultat:

188

	Taux sans la règle proportionnelle	Taux avec la règle proportionnelle
Base de 1957	1.00	85 ¹
Base de 1958	1.17	93.5

Et c'est ainsi qu'une hausse de dix pour cent devient une augmentation de 17% dans le second et dans la plupart des cas. Notons immédiatement qu'en agissant ainsi on uniformise la manière de procéder, tout en n'allant pas aussi loin qu'à Montréal où le taux sans la règle proportionnelle coûte 50 pour cent de plus. Peut-être n'a-t-on pas voulu secouer trop l'opinion, qui est moins amorphe dans les petites villes, où la dépense garde encore un certain sens. L'idée est admise cependant qu'un taux doit être substantiellement plus élevé que l'autre si l'on veut graduellement convaincre l'assuré qu'il doit employer la règle proportionnelle. Si l'on y vient petit à petit, on aura sans doute rendu service à l'assurance dans notre pays puisqu'on aura amené l'assuré sans récrimination à la seule modalité logique: celle qui lui laisse le loisir de faire ce qu'il désire, c'est-à-dire s'assurer comme il l'entend, pourvu qu'en cas de sinistre l'assureur prenne part au sinistre dans la proportion de l'assurance souscrite par l'assuré à une somme correspondant au tantième de la valeur assurable exigible.

iii — Dans les endroits non spécialement tarifés de la province de Québec, l'augmentation est de vingt pour cent pour un nombre considérable d'établissements et de trente

¹ Cas de l'immeuble.

pour cent pour les hôtels, les restaurants, les tavernes. Pour les autres cas, la hausse varie suivant le risque.

A cela s'ajoute la hausse du contrat supplémentaire. Quand on pense aux réductions de tarifs qui ont été faites dans ces régions au cours des deux ou trois dernières années, on reste rêveur. Evidemment, on est allé trop loin et on cherche à corriger mais dans quelle mesure tout cela est-il justifié ?



C'est cet aspect de problème que nous voulons maintenant aborder.

L'augmentation de tarif est importante, mais quelle que soit l'importance de la surprime, on peut facilement imaginer la réaction du public devant des hausses de dix, vingt et trente pour cent.¹ Qu'il ait fallu un relèvement des tarifs, il est facile de s'en convaincre en jetant un coup d'œil sur les résultats de 1956 et sur ceux qu'on nous communiquera bientôt pour 1957. Chacun en est à ce point persuadé, que l'accord s'est fait entre gens dont l'habitude est de se combattre avec cette absence de scrupules que les affaires connaissent bien, qu'elles se traitent au Zanzibar, en Amérique ou en Europe. En assurances, comme ailleurs, quand la perte est assez lourde, les éléments les plus éloignés se rapprochent pour améliorer les conditions de travail. Mais il faut généralement que l'avenir se révèle menaçant pour qu'assureurs, gouvernements et syndicats d'assureurs consentent à s'entendre. La chose est d'autant plus difficile qu'en assurance-incendie au Canada, il y a des centaines d'assureurs assujettis à toutes les influences de leur siège social, d'Europe ou des Etats-Unis. L'entente

¹ A une époque où les affaires sont moins actives, où les gens sont un peu inquiets. Avec ses retards ordinaires, l'Assurance réagit non pas au moment où tout augmente, mais justement au début d'une période de ralentissement économique. Alors que les gens songent à la nécessité de faire des économies, l'assureur choisit justement ce moment peu propice, pas autant parce que la hausse s'impose que parce que les inéressés sont parvenus à se mettre d'accord. C'est un curieux exemple d'opportunité de groupe opposée à une inopportunité de masse.

190 s'est faite, cependant. On en a maintenant le résultat sous les yeux : une hausse de tarif assez brutale, sans aucun ménagement, à croire que le bon public n'existe que pour être bousculé d'un extrême à l'autre, sans aucun ménagement. Nous nous excusons de nous exprimer ainsi, mais nous croyons qu'une fois de plus on est allé trop loin dans le sens de la hausse comme auparavant on était allé trop bas. On a ainsi, le mouvement ordinaire du pendule, qui va d'un extrême à l'autre, dira-t-on ! Assurément, mais ne croit-on pas qu'il y a un certain risque à procéder avec une absence aussi grande de modération. Avant d'agir, on a probablement sondé la réaction des services gouvernementaux, et ceux-ci devant les rapports des deux derniers exercices ont probablement consenti à un pareil coup de barre. Quant à nous, nous sommes un peu inquiet du résultat ultime. Tout en espérant nous tromper, nous prévoyons :

a) une réaction du public qui aura peut-être comme effet une intervention des gouvernements devant un tollé dont un régime démocratique doit tenir compte s'il est assez appuyé et généralisé;

b) une recrudescence de la concurrence qui, devant une situation sensiblement améliorée, ne manquera de reprendre de plus belle, peu étendue d'abord puis plus accentuée au fur et à mesure que les résultats d'ensemble seront meilleurs.

C'est à la fois un bienfait et un inconvénient de la libre concurrence que cette bataille engagée à des niveaux différents dès que les résultats sont meilleurs. C'est ce qui permet à l'assurance, comme aux autres affaires, d'établir un équilibre précaire, mais réel, entre les exigences de l'industrie et les réalisations possibles. Il est heureux que la concurrence corrige les excès des uns et des autres et qu'elle empêche les abus que ne manquent pas de commettre des gens qui, pour en avoir assez, ne craignent pas d'en demander trop. C'est l'impression que nous laisse le mouvement actuel. Nous savons bien que

la perte technique a été assez forte depuis deux ans. Mais nous croyons que trois augmentations successives de tarif en un an, c'est beaucoup. Nous pensons et nous sommes peut-être les seuls à dire, en ce moment, qu'on aurait pu attendre pour hausser à nouveau le tarif-automobile que les deux augmentations antérieures aient donné leur plein effet. Quant à l'assurance contre l'incendie, la hausse est également bien forte. Qu'on soit allé trop loin dans la voie des réductions nous sommes d'accord, mais nous aurions aimé que le coup de barre ait été moins violent.¹ L'assurance est un domaine trop exposé aux interventions gouvernementales pour qu'on agisse avec tant de hâte sans faire courir certains risques aux intéressés. Qu'on augmente le tarif graduellement chaque année, très bien, mais que diable qu'on évite ces écarts violents si l'on ne veut pas soulever le public et s'exposer à une intervention gouvernementale cherchant à assurer une stabilité dont l'initiative individuelle ne donne pas toujours l'exemple. On croira peut-être que nous exagérons en nous exprimant ainsi. Mais avant de conclure, peut-être pourrions-nous nous donner rendez-vous à l'année prochaine. Nous serions heureux alors de reconnaître notre erreur si nous nous étions trompés.

191

Pour l'instant, si nous avons un vœu à exprimer en ce début d'année, nous dirions: faites, mon Dieu, qu'on ait un peu plus le sens de la mesure dans le métier qui est le nôtre. Faites aussi qu'on nous laisse un peu de temps pour absorber et digérer tous les changements, corrections et modifications qu'on nous prodigue depuis deux ans. Faites, enfin, qu'on comprenne que l'assurance, comme toute affaire délicate, ne doit pas être trop secouée si l'on veut qu'elle s'adapte sans trop de mal. Tout cela est question de concurrence, dira-t-on.

¹ Nous avons quelque mérite à nous exprimer ainsi puisqu'à titre de courtier, nous bénéficierons d'une hausse du revenu-primés. En parlant ainsi, nous cherchons à voir plus loin que notre intérêt immédiat.

D'accord, mais autrefois le cavalier savait très bien que pour se rendre à l'étape suivante il lui fallait ménager sa monture.

En ce moment, l'assurance donne l'impression d'un énorme carrousel tournant à une allure folle et dont le gardien aurait égaré la clef.

192

Corporate Risk Analysis, A Report of the First Annual University of Pittsburgh Insurance Institute. Bureau of Business Research, University of Pittsburgh, Pittsburgh 13, Pa., 1957.

A une réunion tenue conjointement par le service des assurances de l'Université de Pittsburgh et par la Society of Chartered Property and Casualty Underwriters en février 1957, le problème d'assurances suivant a été soumis à la discussion: une usine située dans un faubourg de Pittsburgh, près de la Monongahela, fabrique et installe certains produits de l'acier, comme des réservoirs pour des chaudières. Les données financières et techniques étant fournies aux participants, qu'est-ce que ceux-ci suggèrent en tenant compte des besoins, des moyens, des difficultés propres à l'entreprise? Et c'est ainsi que chaque type d'assurances est examiné, scruté, analysé: responsabilité civile de l'usager, du propriétaire, du fabricant, responsabilité patronale, automobiles, explosion (appareils et perte des profits), incendie et garanties complémentaires, risques divers, vol, etc. L'étude porte sur la garantie nécessaire, la portée des contrats, les tarifs.

Il y a là une excellente étude de groupe, qu'on l'appelle *seminar* ou *workshop* ou même *Institute*, comme on le fait dans l'entrée en matière de la brochure. C'est aussi un exemple de *case study*, c'est-à-dire de cas vécu à l'aide duquel on cherche à aborder les problèmes pratiques que pose l'assurance d'une entreprise, en dehors de toute considération théorique. Même pour celui qui, comme nous, croit que la base théorique est essentielle, une étude comme celle-ci est intéressante pour l'enseignement et la pratique parce qu'elle permet d'appliquer des règles déjà posées, qui servent de jalons essentiels sans lesquels l'esprit et le jugement se perdent dans le détail. Avec beaucoup d'autres, nous admettons cependant, qu'il y a là un exercice pratique d'une valeur indéniable aussi bien pour les étudiants que pour les praticiens qui désirent connaître les problèmes d'autres gens et les solutions qu'on peut y apporter. C'est au praticien ensuite de trouver l'adaptation individuelle qu'il faut y apporter.