

## Les sociétés françaises devant le marché incendie

Jacques Baudry

Volume 28, numéro 1, 1960

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103380ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103380ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Baudry, J. (1960). Les sociétés françaises devant le marché incendie. *Assurances*, 28(1), 1–16. <https://doi.org/10.7202/1103380ar>

# 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

1

---

28 année

Montréal, avril 1960

No 1

---

## Les sociétés françaises devant le marché incendie<sup>1</sup>

*par*

JACQUES BAUDRY

*Directeur de la Mutuelle du Mans*

Avant les décrets du 14 juin et du 30 décembre 1938, les sociétés d'assurances se classaient en deux grandes catégories :

- les sociétés anonymes dites sociétés à primes fixes et
- les sociétés mutuelles.

En dehors d'elles, on trouvait les mutuelles agricoles, à caractère professionnel, jouissant de privilèges et de subventions de la part de l'État et régies par la loi spéciale du 4 juillet 1900.

On trouvait également des organismes mutuels tels que les tontines, les syndicats de garantie, les caisses d'assu-

---

<sup>1</sup> Texte d'une conférence prononcée par M. Jacques Baudry à Québec, devant les membres de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec.

## ASSURANCES

---

rances accidents et décès et les caisses départementales, survivances des institutions philanthropiques de notre ancienne France, connues sous le nom de « Bureaux des Incendiés ».

Les nouveaux décrets de 1938 ont réglé minutieusement les conditions de constitution des sociétés et ont établi une nouvelle classification des sociétés mutuelles, distinguant entre les « sociétés à forme mutuelle » et les « sociétés mutuelles d'assurances ».

2

En définitive, on se trouve aujourd'hui en présence des trois principales catégories de sociétés que voici :

a) Les sociétés anonymes ou à primes fixes, qui sont des sociétés commerciales, inscrites au Registre du Commerce et recherchant un bénéfice dans l'exploitation de l'assurance. Elles sont fondées au moyen d'un capital-actions qu'elles rémunèrent par des dividendes. Elles obtiennent des affaires par l'entremise des courtiers et de leurs agents accrédités. Leurs assurés sont des clients, auxquels elles demandent une prime annuelle fixe (d'où leur nom), non susceptible de ristournes, mais également non sujette à rappels en cas d'exercices déficitaires.

Elles peuvent cependant allouer des répartitions de bénéfices. Le capital-actions et les réserves constituées sur les bénéfices de chaque exercice doivent parer aux déficits, le cas échéant.

b) les sociétés à « forme mutuelle » qui sont des sociétés sans caractère commercial. Elles ne se proposent pas la réalisation d'un gain industriel, mais la simple compensation des risques les uns par les autres, selon le principe même de mutualité.

Aussi leurs administrateurs et directeurs reçoivent une rémunération fixe, avec attribution possible cependant d'une allocation variable proportionnée aux excédents de recettes, mais selon un pourcentage très limité.

Elles se fondent au moyen d'emprunts remboursables, et par la collection d'un chiffre minimum d'adhésions, sans recours au capital-actions.

Les assurés sont associés aux charges comme aux recettes et sont sociétaires, c'est-à-dire membres de la Société. Leur contribution est une cotisation, non une prime et cette cotisation peut être, selon les statuts, fixe ou variable.

Si la cotisation est fixe, elle constitue pour le sociétaire assuré « le maximum de sa contribution aux charges » de la société, tandis qu'elle n'est pas exclusive de ristournes possibles qui, le plus souvent, revêtent la forme d'une « bonification de mutualité » appliquée aux tarifs mêmes des polices.

3

De toutes façons, qu'elles soient à cotisations fixes ou variables, les sociétés à forme mutuelle doivent constituer des *réserves* pour parer aux déficits éventuels. La plupart des sociétés à forme mutuelle sont à cotisations fixes.

Disons encore que les sociétés à forme mutuelle, à la manière des sociétés anonymes, recherchent des assurés par l'entremise d'agents ou de courtiers. Elles ne sont pas à forme commerciale, mais adoptent des méthodes commerciales. Elles ont l'esprit commercial.

c) Les sociétés mutuelles d'assurances, qui sont également des sociétés non commerciales, pratiquent la mutualité pure par la répartition des charges et des recettes entre les assurés, sans recherche d'aucun profit. L'administration et la gestion en sont *gratuites*. Les cotisations sont exclusivement variables, susceptibles de ristournes, mais aussi de rappels en fin d'exercice, rappels cependant limités dans les polices.

Les sociétés mutuelles d'assurances ne peuvent utiliser d'agents ou courtiers rétribués à la commission. Leur activité est en outre limitée, soit à une circonscription territoriale déterminée, soit à une profession dénommée. Elles sont donc à caractère local ou professionnel.

Au point de vue fonctionnel, les sociétés à forme mutuelle sont entièrement assimilées aux sociétés commerciales.

De ce fait, on peut noter les points communs suivants:

— Les administrateurs sont rémunérés;

— Les comptes sont approuvés par l'assemblée générale;

— Ils sont contrôlés par des commissaires aux comptes dépendant du Ministère des Finances, Direction des Assurances.

4 — Les réserves techniques sont réglementées.

— Les unes et les autres peuvent exercer dans toute l'étendue territoriale prévue par les Statuts.

— La présentation des affaires au public est effectuée par des intermédiaires rémunérés, courtiers ou agents.

— Elles adhèrent à un organisme de coordination commun qui est la Fédération Française des Sociétés d'Assurances.

Enfin, au point de vue fiscal, elles ne bénéficient d'aucun avantage spécial et les plus importantes sociétés à forme mutuelle sont même assujetties aux bénéfices industriels et commerciaux.

Quant à l'organisation extérieure des compagnies et des sociétés à forme mutuelle, elle est essentiellement basée sur les agents et les courtiers, intermédiaires agréés pour faire souscrire au public les opérations d'assurances.

Je ne traite pas ici la distinction juridique entre agents et courtiers: le temps ne me le permet pas, car ce serait la matière d'une causerie spéciale. Disons qu'en France, l'agent est un mandataire désigné par une compagnie pour faire souscrire, dans un territoire déterminé, des opérations d'assurance au profit de cette compagnie et pour en assurer la gestion. Le courtier, au contraire, est un mandataire désigné par le client pour présenter à l'assureur une demande de garantie.

Dans la mesure où certaines opérations de gestion lui sont confiées par la compagnie, le courtier est également mandataire de celle-ci.

Dans l'un et l'autre cas, il n'y a pas de liens de subordination, mais, en ce qui concerne les agents, des obligations tant du côté de la ou des compagnies représentées que du côté desdits agents. Ces obligations sont d'ailleurs sanctionnées par le décret du 5 mars 1949, portant Statut des Agents Généraux d'Assurances des Branches Accidents, Incendie et Risques divers, et par le décret du 28 décembre 1950 portant Statut des Agents d'Assurances des Branches Vie et Capitalisation.

D'après le Statut, l'agent d'assurance s'oblige à réserver l'exclusivité de sa production à la ou aux sociétés qu'il représente en vertu de son ou de ses traités de nomination. L'agent peut donc représenter plusieurs sociétés, ceci n'est pas interdit par le Statut, mais en pratique les sociétés imposent dans le traité de nomination, l'exclusivité à l'agent.

De son côté, la compagnie s'interdit de nommer un autre agent dans le territoire indiqué à la lettre de nomination.

Au contraire, le courtier reste entièrement libre de proposer sa production à la société de son choix, mais il ne bénéficie pas, comme l'agent, d'une exclusivité territoriale. Cette exclusivité n'existe d'ailleurs pas dans les départements de Seine et de Seine et Oise.

Les courtiers ne bénéficient pas d'un statut officiel, mais leur profession est réglementée par une codification des usages du courtage: ils doivent être inscrits au Registre du Commerce, alors que les agents justifient simplement de leur existence par la production de leur titre de nomination.

La propriété du portefeuille reste à la compagnie qui conserve le droit de maintenir ou de résilier les contrats, mais le courtier peut céder sa clientèle dans les mêmes conditions de cession qu'un fonds de commerce, alors que l'agent qui cesse ses fonctions, peut à son choix:

— soit présenter à la Compagnie un successeur avec lequel il traite directement;

— soit renoncer à son droit de présentation et obtenir de la Compagnie une indemnité compensatrice des droits de créance qu'il abandonne sur les commissions afférentes à son portefeuille.

6 Les courtiers sont groupés en une Fédération nommée Syndicat National des Courtiers d'Assurances. Les agents, eux, dépendent d'un organisme central nommé Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances.



Dans la pratique, les courtiers opèrent à Paris et dans le département de Seine et Oise où il n'y a pas d'exclusivité territoriale et dans les villes de province industrielles telles que Lyon, Marseille ou Lille.

Les agents exclusifs se trouvent en province, là où la clientèle doit être contactée directement, ce qui est possible soit avec un agent cantonal, soit avec un agent ayant plusieurs cantons, mais nommant, sous sa responsabilité, des intermédiaires inconnus de la compagnie, nommés sous-agents.

Certaines compagnies, notamment des compagnies parisiennes, travaillent principalement avec les courtiers, mais toutes les compagnies françaises ont un réseau d'agents constitué parfois par plusieurs centaines de représentants, si le réseau s'étend sur tout le territoire.

Les sociétés à forme mutuelle, dont le siège est souvent fixé en province, ont un réseau d'agents exclusifs, mais reçoivent également la production des courtiers par l'intermédiaire de leur Bureau de Paris ou de leurs Bureaux provinciaux, si elles en possèdent.

En effet, pour terminer ce coup d'œil sur l'organisation extérieure, il faut mentionner deux institutions rattachées à l'Administration Centrale des Compagnies: les Bureaux et l'Inspection. Les Bureaux, appelés parfois délégations, sont

une émanation directe de la direction et possèdent tous pouvoirs de gestion. Confiés à un fonctionnaire de la compagnie, ils ont pour mission de représenter le Siège dans le cas où celui-ci se trouve trop éloigné des producteurs.

Les sociétés de province possèdent un Bureau à Paris et beaucoup de compagnies ont des Bureaux, soit dans les principales villes de province, soit dans les pays rattachés à la Communauté française ou de l'étranger.

L'inspection assure la liaison entre le Siège et les agences: les inspecteurs ont la responsabilité d'une circonscription comprenant un certain nombre d'agences. Ils n'assurent aucune fonction administrative, mais uniquement des fonctions techniques (vérifications des risques — règlements des sinistres) et stimulent la production.

La vitalité de la compagnie dépend, en bonne partie, du dynamisme de ses inspecteurs: d'où la nécessité d'en surveiller particulièrement le recrutement. Les inspecteurs sont en général, soit licenciés en droit, soit diplômés d'une école économique telle que celle des Hautes Études Commerciales, celle des Sciences Politiques, ou d'une École commerciale. Ils sont en outre destinés à assurer le recrutement des hauts fonctionnaires de la compagnie.



J'ai essayé de vous montrer les particularités de la réglementation de la profession telle que le Statut des Agents qui a constitué un net progrès dans l'organisation extérieure.

Certes, il reste beaucoup à faire, mais c'est par l'amélioration de la qualité des producteurs que l'on arrivera à revaloriser la profession et c'est pourquoi le Statut a imposé certaines conditions pour être admis à exercer la profession d'agent général d'assurances.

De leur côté, les compagnies ont poussé la formation professionnelle des agents et, avant d'être nommés, les can-



didats doivent suivre des cours théoriques et accomplir un stage pratique.

Les assurés jugent la compagnie d'après son représentant; il est donc indispensable que celui-ci possède les qualités morales et professionnelles suffisantes.



8 J'en viens maintenant à la dernière partie de mon exposé: la situation actuelle et future de l'assurance incendie.

L'évolution du marché a été la même pour les compagnies anonymes et pour les sociétés à forme mutuelle et les éléments statistiques concernent les unes et les autres, bien que, en général, les résultats des sociétés à forme mutuelle soient un peu différents — en leur faveur — étant donné que leur production est surtout axée sur les risques simples et sur les petits risques industriels, alors que les grosses affaires sont souvent apéritées par des compagnies anonymes.

Si l'on considère les résultats du marché incendie français depuis la dernière guerre, on constate une dégradation par suite des événements de guerre et d'après-guerre, puis un redressement spectaculaire à partir de l'année 1948, enfin une phase descendante depuis 1954.

La concurrence acharnée qui sévit dans l'assurance, tant en France qu'à l'étranger, amenuise la marge bénéficiaire régulière permettant, comme il se doit, d'accumuler des réserves dans les bonnes années afin de faire face aux années déficitaires.

Ce principe, qui est pourtant l'essence de l'assurance, est mis en échec, tout au moins en France:

— par l'État qui prélève 50% sur les bénéfices ressortant du compte de Profits et Pertes.

— par la sous-tarifcation qui ne manque pas de se produire dès qu'apparaît une marge bénéficiaire.

Et si les résultats du compte de Profits et Pertes se trouvent équilibrés, c'est bien souvent — surtout dans les compa-

gnies accidents — grâce aux bénéfiques financiers qui absorbent largement la perte technique.

Restons dans le cadre de ce travail et considérons le marché incendie français.

Afin de s'en faire une idée exacte, il importe de l'examiner sous les trois aspects: risques simples, risques agricoles, risques industriels.

Le risque simple est certainement le moins touché, les résultats en sont bénéficiaires. C'est que d'abord les primes risques simples sont faibles et que la concurrence les recherche de façon moins opiniâtre. D'autre part, les risques simples sont apportés par des agents ou des courtiers qui les prospectent dans leurs relations personnelles: l'argument « tarif » est secondaire, dans ce cas. 9

Malheureusement, certaines compagnies, déçues par le risque industriel, commencent à prospecter systématiquement le risque simple par des producteurs attachés à la compagnie, désireux d'arriver à une réalisation à tout prix et employant parfois des méthodes regrettables, telles que les rabais injustifiés de tarif.

Signalons enfin une concurrence fâcheuse accrue depuis quelques années: celle des mutuelles professionnelles. Ces mutuelles ont déjà donné des déboires à leurs sociétaires et elles ne constituent pas encore une concurrence réellement efficace. Il y a là cependant un danger que les compagnies ne doivent pas sous-estimer.

Les risques agricoles donnent encore, dans leur ensemble, de bons résultats, sauf dans les années de sécheresse extrême telle que l'année 1959, mais cela est normal.

Malheureusement, le risque agricole est profondément menacé par le développement de la mutualité agricole qui bénéficie de trois armes difficiles à annihiler:

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

---

— l'habitude du cultivateur de recourir à la coopérative agricole pour son crédit, l'achat de son matériel et de ses engrais et, de là, à la mutuelle pour ses assurances.

— le privilège fiscal: exonération de taxe sur le contrat alors que celle-ci est de 30% de la prime des compagnies pour les risques simples et de 18% pour les risques agricoles.

10 — les ristournes importantes faites sur la cotisation du fait de l'économie de frais généraux réalisés, la mutuelle agricole n'ayant ni agents ni courtiers rémunérés, mais réalisant sa production par l'intermédiaire de fonctionnaires, secrétaires de mairie ou autres qui ne bénéficient pas de commissions.

Nous ne méconnaissons pas la nécessité d'aider l'agriculture, en particulier les petites ou moyennes exploitations, mais nous nous insurgeons contre les abus de la mutualité et nous demandons l'égalité fiscale pour tous les assurés, qu'ils soient sociétaires d'une mutuelle ou d'une compagnie.

Voici maintenant l'évolution du risque industriel depuis huit ans, i.e. depuis 1950.

Je vais vous donner les rapports sinistres-primés pour les risques industriels depuis 1950 d'après les statistiques du Groupement Technique et vous remarquerez l'aggravation nette depuis l'année 1954:

1950 .....	35,10%
1951 .....	32,31%
1952 .....	34,58%
1953 .....	31,70%
1954 .....	45,17%
1955 .....	49,04%
1956 .....	54,50%
1957 .....	62,66%
1958 .....	68,18%

Ces chiffres indiquent une augmentation continue du pourcentage des sinistres par rapport aux primes qui passe entre les années 1950 et 1958:

De 35,10 à 68,18%.

Pour 1959, il est vraisemblable que les résultats sont similaires.

D'où provient cet alourdissement ?

Trois causes possibles:

- l'extension des garanties,
- la transformation des procédés de fabrication;
- l'avilissement des primes.

La première cause, l'extension des garanties, est surtout sensible dans les risques simples ou les risques agricoles, mais influence dans de moindres proportions le risque industriel dont les capitaux sont déterminés.

11

La deuxième cause, la transformation des procédés de fabrication, a certainement eu une influence sur les résultats sinistres, en France aussi bien qu'à l'étranger: le travail à la chaîne ne permet pas la séparation des bâtiments et c'est pourquoi nous avons enregistré, au cours des dernières années, plusieurs sinistres importants dans des usines de construction, aviation ou automobiles.

Mais, en contre-partie, les moyens de secours se développent — insuffisamment d'ailleurs. Il faut rechercher l'alourdissement des résultats surtout dans l'avilissement des primes. Celles-ci se sont détériorées depuis les dix dernières années par suite de la concurrence et, en outre, des baisses autoritaires imposées sur le tarif des risques industriels:

- baisse de 15% pour la défense du franc,
- puis nouvelle baisse de 10%,

soit au total 23,50% sur le Tarif, alors que la majoration dite syndicale a été incorporée dans le Tarif, c'est-à-dire réduite dans beaucoup de cas.



Est-ce à dire que les compagnies incendie françaises sont actuellement dans une situation critique ? Non, car les

résultats des comptes de profits et pertes sont encore équilibrés.

Précisons de suite que les sociétés à forme mutuelle, généralement peu intéressées ou intéressées pour de faibles parts dans le gros risque ayant donné des sinistres spectaculaires, conservent une situation privilégiée.

12 Il n'en reste pas moins qu'un effort de redressement doit être effectué et c'est la tâche que s'est imposé le Groupement Technique Incendie qui, à la quasi-unanimité, a voté le 26 mai 1959 un engagement au terme duquel les Compagnies s'imposent un programme de révalorisation des tarifs.

Cet engagement a été renouvelé pour les années 1960 et 1961 et on peut en attendre un assainissement réel du marché incendie pour les années à venir.

Comment se présentent ces années: j'aborde là la partie la plus délicate de cet exposé puisque, jusqu'ici, nous avons parlé de ce qui existe, ce qui est aisé, et que, maintenant, nous devons envisager l'avenir, ce qui est plus difficile.

Le Marché commun apporte évidemment des espoirs puisqu'il facilitera les échanges, mais aussi des craintes devant une intrusion étrangère, peu au courant de l'état du marché et qui risque d'y apporter un certain désordre.

Le Traité de Rome a été passé entre les six pays qui sont, rappelons-le: l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et la France.

Les associations nationales des compagnies d'assurances des pays intéressés ont tenu à mener les études concernant le problème de l'assurance dans un cadre qui montre que leurs efforts d'intégration se placent dans une perspective européenne aussi vaste que possible.

C'est pourquoi a été créé, en 1957, un Groupe de Travail au sein du Comité Européen des Assurances auquel adhèrent les dix-huit pays d'Europe Occidentale. Ce groupe de Tra-

vail doit définir la position des entreprises d'assurances des six pays sur l'intégration de leurs activités dans le cadre de la Communauté Économique Européenne.

Cette position est délicate à déterminer par suite des obscurités qui enveloppent les principes contenus dans le Traité en matière de service, alors que les problèmes posés par l'intégration des marchandises ont été évidemment étudiés par priorité.

Les dispositions du Traité prévoient qu'en règle générale, l'intégration des services dans le Marché Commun s'opèrera par la réalisation progressive: d'une part de la liberté d'établissement, c'est-à-dire la possibilité pour les sociétés de l'un des six pays de s'installer dans les autres pour y exercer leur activité, d'autre part de la libre prestation de ces services, c'est-à-dire la possibilité pour les sociétés de l'un des six pays de pratiquer directement des opérations dans les autres sans formalités spéciales, telles que l'installation d'une succursale.

Les deux méthodes d'intégration possèdent des avantages et des inconvénients.

La liberté d'établissement existe pratiquement déjà et est donc plus facile à réaliser, mais elle est subordonnée au contrôle de l'État sur les sociétés, et pour que cette liberté corresponde vraiment à une intégration, elle devra être accompagnée de la simplification des procédures d'agrément en faveur des sociétés appartenant aux six Pays et de l'assouplissement des sujétions, telles que les réserves ou les cautionnements.

Quant à la libre prestation des services, elle est plus difficile à instaurer car elle ne serait équitable qu'autant qu'aurait été obtenue au préalable une harmonisation des conditions juridiques, administratives et fiscales des sociétés dans chacun des six pays. Cette harmonisation nécessitant du temps, il est vraisemblable que l'intégration au Marché commun sera d'abord réalisée par la liberté d'établissement.

14 Il appartient au Conseil des Ministres de la Communauté Économique Européenne, organe suprême de décision, d'approuver le ou les programmes d'application des dispositions du Traité aux diverses catégories de services. Le Conseil dispose d'un délai qui s'étend jusqu'à la fin de la première étape de la période de transition — soit jusqu'au 31 décembre 1961 en principe — pour approuver et mettre en vigueur le programme qui lui sera proposé par la Commission Européenne.

Pratiquement donc, il n'y aura pas d'influence du Marché Commun sur le marché de l'assurance en France ou dans les pays intéressés avant plusieurs années; ensuite, la liberté d'établissement permettra l'intrusion d'un plus grand nombre de compagnies, mais il ne faut pas oublier que cette liberté d'établissement existe déjà, sous réserve de l'agrément et du respect de la législation propre à chaque pays, ce qui n'est pas une difficulté majeure puisque on compte, à l'heure actuelle, dans les six pays du marché commun :

EN FRANCE	190 sociétés étrangères contre 378 sociétés nationales;
EN ALLEMAGNE	139 sociétés étrangères contre 232 sociétés nationales;
EN BELGIQUE	340 sociétés étrangères contre 485 sociétés nationales;
EN ITALIE	52 sociétés étrangères contre 92 sociétés nationales;
AUX PAYS BAS	254 sociétés étrangères contre 370 sociétés nationales.

En outre, par le jeu de la réassurance, on peut dire que le Marché Commun a été réalisé depuis longtemps, non seulement entre les pays intéressés, mais encore bien au delà à travers les frontières.

Le Marché Commun aura pour but de faciliter les échanges. En ce sens, l'assurance ne peut qu'y être favorable, mais,

en revanche, nous devons veiller à ce qu'un marché déjà très concurrencé ne soit pas dégradé par les intrusions nouvelles.

Comme l'a fait remarquer M. Molin, délégué général de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances, dans une conférence d'avril 1959, « il semble que c'est bien plutôt par « des Accords généralisés de réciprocité entre les entreprises « nationales et étrangères, suivant les affinités, les diligences « ou les circonstances, que l'interpénétration se fera le plus « aisément, le plus rapidement et à moindres frais. »

15

Ainsi, le marché sera plus large et certains risques, jusque-là inassurables par leur caractère exceptionnel ou catastrophique pourront finalement être compris dans l'assurance lorsqu'ils seront compensables. De cette façon seront peut-être résolus les problèmes concernant l'assurance des risques atomiques, des calamités agricoles, d'inondation, des maladies épidémiques et des autres risques catastrophiques jusqu'ici exclus.

Le marché commun est l'avenir, mais il n'en représente pas pour autant la solution automatique de tous les problèmes.

Certes, les assureurs français sont décidés à favoriser son avènement, mais en restant vigilants afin qu'un marché, dont je vous ai montré les faiblesses, ne se trouve pas contaminé par son application.



J'ai tenté de vous résumer la structure et l'avenir du marché incendie français. Bien sûr, je n'ai pu qu'aborder certains problèmes mais j'ai surtout essayé de vous montrer la place des sociétés à forme mutuelle dans le marché et le rôle qu'elles doivent jouer, avec l'aide de leurs courtiers et agents, tout d'abord dans le redressement amorcé par les mesures prises par le Groupement Technique, puis dans la lutte contre les mutuelles.



## ASSURANCES

---

En effet, la concurrence privilégiée des mutuelles professionnelles ou agricoles constitue le plus grave danger de l'industrie privée, sans profit véritable pour l'usager qui se trouve ainsi absorbé par la coopération collective et perd son indépendance.

16 C'est jusqu'ici grâce à la bonne réputation des sociétés et notamment des sociétés de province à forme mutuelle, très proches de leur clientèle, que nous avons pu résister à cette menace; en pleine collaboration avec les courtiers et agents. Souhaitons que l'assurance française reste forte afin d'endiguer le flot qui monte.

Et souhaitons qu'un marché assaini, grâce à la compréhension de tous, Français et étrangers, aborde dans des conditions satisfaisantes, le Marché Commun et déborde les frontières jusqu'aux pays amis d'aujourd'hui ou amis de demain, afin d'instaurer cette harmonie entre les peuples que nul, plus que notre pays déchiré par les guerres successives, ne recherche ardemment.

Québec, 25 avril 1960.