

## Chronique de documentation

J. H.

Volume 28, numéro 4, 1961

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103403ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103403ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

H., J. (1961). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 28(4), 238–245. <https://doi.org/10.7202/1103403ar>

# Chronique de documentation

par

J. H.

238 **The Sun Insurance Office, 1710-1760. The History of two and a half centuries of British Insurance.** Par P. G. M. Dickson. Oxford University Press. London, 1960.

Ce n'est pas exagéré de dire qu'avec l'histoire du Sun Insurance Office on aborde toute l'histoire de l'assurance contre l'incendie en Angleterre puisqu'il s'agit de la plus ancienne « société indépendante ». Si on en fait dater l'origine au lendemain de la conflagration de 1666 à Londres, 1710, c'est à peu près le moment où l'assurance commence de s'organiser, après des débuts très difficiles où l'absence de capitaux, de données techniques, de métier expliquent la faillite de la plupart des entreprises. C'est aussi l'année où le Sun Insurance Office voit le jour. Comme un certain nombre d'entreprises qui subsistent dans la Cité, elle a traversé les guerres, les conflagrations, les bouleversements politiques, l'absence d'organisation contre l'incendie ou de prévention. À travers vents et marées, la compagnie a poursuivi sa route en tenant le coup, en grossissant ses réserves, en améliorant ses méthodes, en élargissant son champ d'action dans le monde. C'est le Sun Insurance Office, à travers son évolution et les siècles, que nous offre aujourd'hui le livre de monsieur P. G. M. Dickson. En historien, il nous présente en un texte attrayant la naissance, l'adolescence et l'âge mûr de la grande compagnie anglaise. Monsieur Dickson est *Tutor in Modern History* à la St. Catherine's Society d'Oxford. Et c'est très bien ainsi qu'un professeur d'histoire se penche sur le passé d'une grande entreprise, pour en montrer l'évolution à travers celle des affaires dans un pays où les

assurances jouent un grand rôle à l'intérieur aussi bien qu'à l'extérieur. C'est en se promenant dans les rues de la Cité à Londres qu'on voit ce que représente l'assurance pour l'Angleterre. Et Londres n'en est qu'un centre, même si c'est le plus grand du pays.

**The Hartford of Hartford**, par Hawthorne Daniel, chez Random House, à New York.

239

Le livre porte en sous-titre « An Insurance company's part in a century and a half of American History. » C'est dans ce contexte que l'auteur a voulu traiter le livre qui, dans ses principaux chapitres, mentionne un des grands événements de l'histoire des États-Unis ainsi: « The beginnings of Insurance in America, Calamity by Fire in New York, The Coming of the Civil War, A divided nation, Competition, legislation and a Supreme Court Decision, The great Chicago Fire, Economic Strength and Economic Weakness, Disaster in San Francisco. » Et les étapes qui ont marqué l'industrie de l'assurance aux XIXe et XXe siècles: The broadening field of insurance, The expansive Nineteen-twenties, World Wide Depression and World War II. » Et enfin, les événements qui ont amené la situation actuelle du groupe: « Consolidation and building for the future. » C'est le moment où le groupe atteint son apogée avec un actif de \$1,119,000,000., qui réunit huit compagnies dont la principale est la Hartford Fire Insurance Company. On sait le rôle que Hartford (Connecticut) joue dans l'assurance aux États-Unis. La Hartford est à ce point de vue l'une des sociétés plus actives et des mieux dirigées. Il est heureux qu'elle ait demandé à un écrivain de retracer les étapes de son évolution à travers l'histoire des États-Unis.

Ouvrage de plus de trois cents pages, le livre est fort bien présenté. Il est tout à l'honneur de la compagnie et de l'assurance comme on la conçoit chez nos voisins.

**Fire Insurance Rate Making and kindred problems**, published by the Casualty Actuarial Society, 1960. New-York.

240 On fait en ce moment un gros effort aux États-Unis pour rendre la tarification plus logique, plus près des faits. Mais que le mouvement se fasse partiellement par le truchement de la Casualty Actuarial Society est un indice de cette quasi-incapacité de l'industrie elle-même à se tirer d'affaire dans un domaine où elle est intéressée à voir clair et nouveau. C'est le même phénomène que l'on constate au Canada où l'on est ballotté par la concurrence ou la nécessité d'un extrême à l'autre par le simple jeu des pourcentages en hausse ou en baisse.

L'initiative de l'Association est intéressante: elle s'efforce de faire le point chez nos voisins par divers travaux présentés par des collaborateurs qui ont accès aux grandes sources statistiques que sont le *National Board of Fire Underwriters*, la *Mutual Insurance Advisory Association* et la *National Association of Independent Insurers*.

Pour qu'on juge de la variété des études présentées, voici les titres principaux: « Fire Insurance Statistics ». « Standard Rate Making Procedures For Fire Insurance ». « Improvements in the Methods of Developing Bureau Fire Rates ». « Credibility ». « Catastrophes ». « Basic Principles — Rate Level Adjustments — of the Inter-Regional Insurance Conference, as Revised April, 1960 ».

En somme, une vue d'ensemble d'un sujet trop négligé, chez nous. Souhaitons, comme nous l'avons écrit déjà, que le mouvement d'étude gagne au Canada une industrie qui, malgré un revenu de plus de deux cent millions, conserve un esprit colonial. Nous voulons dire par là qu'il lui manque les directives venant de l'intérieur et qui sont dictées non par un esprit nationaliste, mais par un goût de l'ordre dans la maison, par un sens de l'intérêt immédiat qui se manifestent

par des directives données par ceux qui, au Canada, ont la responsabilité des affaires traitées.

Nous savons combien est forte l'influence extérieure dans un milieu où plus des deux-tiers des affaires sont faites par des sociétés étrangères et combien faibles sont les interventions des entreprises canadiennes, qui se contentent de se livrer à une concurrence fructueuse. Mais ne peut-on affirmer qu'une industrie ayant un revenu de deux cents millions de dollars, même dirigées par l'étranger, ne peut pas se contenter de méthodes élémentaires de tarification, d'un équilibre instable, d'un à-peu-près dicté par les influences et les humeurs d'un groupe et du moment. Dans la préface des « Fire Insurance Rate Making and Kindred Problems », il est dit que si, aux Etats-Unis, depuis dix ans, on a changé bien des choses, dans la prochaine décennie, on en changera bien d'autres. C'est par cela que nous voulons terminer en espérant que, par osmose ou par l'influence directe des sociétés anglaises faisant affaires chez nos voisins et chez nous et des compagnies américaines qui traitent ici, on suivra une évolution semblable, si de nous-mêmes nous ne pouvons trouver une solution à nos problèmes de tarification. Si nous avons pu mettre sur pied de grandes entreprises dans d'autres domaines, pourquoi dans celui de l'assurance contre l'incendie ne pourrait-on trouver des solutions originales à nos problèmes essentiels ?

241

Il suffirait que les trois cent soixante-dix compagnies intéressées, par le truchement de la All Canada Insurance Federation, de la Canadian Underwriters' Association ou d'une agence actuarielle nouvelle, fournissent les directives et les moyens matériels voulus pour les préciser et les appliquer.

**The Journal of Insurance**, Texas Christian University, Fort Worth, Texas.

*The Journal of Insurance* est la revue que consacre aux assurances l'American Association of University Teachers

of Insurance. On y trouve des articles courts, sur des sujets extrêmement variés, de l'assurance sur la vie à l'assurance-automobile, responsabilité, etc. Plus peut-être que dans toute autre revue technique américaine, on cherche à donner l'essentiel des sujets traités: ce qui est dans l'ordre de l'enseignement et de ceux qui le donne. Signalons au hasard des numéros :<sup>1</sup> *Some thoughts on a Life Insurance Internship program*, par Herbert C. Graebner de l'American College of Life Insurance et une étude sur l'assurance automobile obligatoire dans le monde, par Victor Gerdes de New York University, l'inflation et l'assurance sur la vie par F. J. McDiarmid de la Lincoln National Life Insurance Company. Cette étude indique à nouveau l'inquiétude des milieux d'assurance-vie devant l'inflation et le désir de certains d'émettre de nouvelles polices destinées à suivre la marche de l'inflation et du pouvoir décroissant de la monnaie. Et dans le numéro de septembre 1960: *Words* par Ralph H. Blanchard de Columbia University. Monsieur Blanchard y rappelle l'importance des mots dans la technique de l'assurance, leur obscurité et la nécessité d'utiliser des termes compréhensibles tant pour les gens du métier que pour le public. Mais tout n'est-il pas une question de définition, de sens à donner aux termes dont la technique impose l'emploi? Oui, dit Monsieur Blanchard, mais encore faut-il employer des mots qui se puissent comprendre. Il cite cette phrase extraite du bulletin de la Banque Royale du Canada: « *The beginning of communication of ideas is words. Thinking itself needs words. Only by throwing our nebulous notions into some sorts of understandable language within our minds can we avoid sloppy thinking. Words are the only currency in which we can exchange thoughts even with ourselves* ». Et M. Blanchard mentionne comme un exemple de charabia du métier: « maximum poten-

---

<sup>1</sup> Été 1960 — Vol. XXVI, no 2.



tial single-loss possibility » qui nous paraît être le risque individuel maximum.

M. Blanchard présente là un aspect du problème qu'étudieront les nouveaux comités formés par l'American Association of University Teachers of Insurance pour l'analyse du vocabulaire technique (*insurance terminology*) en assurance sur la vie et en assurance de choses. Nous en suivrons les travaux avec le plus grand intérêt puisque, pour nous du Canada, il est fort intéressant de savoir où nous allons dans un domaine où il y a une très grande interpénétration technique entre les milieux américains et canadiens.

243

**Insurance Trends and Guides**, Insurance Division, American Management Association. A.M.A. Report no. 52. 1515 Broadway, Times Square, New York 36.

La brochure d'un peu plus de cent pages se divise en trois parties: *Trends, problems and prospects. Practical guides. Controlling group health insurance costs*. La première partie est intéressante puisqu'elle indique les tendances dans les divers domaines de l'assurance: vie, assurance des choses, contrôle par l'Etat, enseignement. On y trouve des indications générales sur les orientations nouvelles et sur les problèmes actuels dont la solution orientera la pratique d'ici quelques années. Dans la dernière partie se trouvent une série d'études sur les assurances-santé collectives chez nos voisins, où les problèmes ne diffèrent guère des nôtres que par l'ampleur des sommes en jeu.

**The Annals, Fall 1960.** The Society of Chartered Property & Casualty Underwriters.

A signaler une étude sur le rapport relatif des affaires individuelles et commerciales dans les agences de diverses tailles. La question soulevée est intéressante. Doit-on s'orien-

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

244 ter vers les affaires commerciales qui apportent de grosses primes, mais nécessitent un personnel spécialisé et coûteux, ou vers l'assurance individuelle qui n'exige pas les mêmes services; mais qui entraîne un roulement et un nombre de comptes beaucoup plus grand? C'est ce dont traite M. Robb B. Kelly. Il ne conclut pas, cependant; il s'efforce plutôt de montrer la part des risques commerciaux dans le portefeuille d'agences dont le revenu-primes va de \$30,000. à \$1,000,000. L'indication est très nette: la part des risques commerciaux va croissant rapidement. Il n'en peut être autrement, en effet, même si le risque individuel est un élément intéressant et payant dans une agence d'importance moyenne. Au-delà d'un certain chiffre, les risques commerciaux sont indispensables pour donner au portefeuille un volume et un rendement quelconques.

Voici un tableau dressé par l'auteur à l'aide des réponses données par neuf cent soixante-quatre agents, en 1959, à un questionnaire qui leur avait été soumis:

*Table Showing Percentages  
of Commercial Business in Agencies*

Population	Premium Volume						
	Less Than 30,000	30,000 to 60,000	60,000 to 100,000	100,000 to 200,000	200,000 to 400,000	400,000 to 1,000,000	Over 1,000,000
Under 5,000	20.4	24.4	31.6	34.8	50.0		
5,000 to 25,000	18.1	23.1	34.0	41.1	33.8	80.0	84
25,000 to 100,000	25.3	30.9	30.1	31.7	44.6	46.2	
100,000 to 1,000,000	29.0	23.0	22.7	30.3	48.4	66.5	
Over 1,000,000	24.6	34.0	25.0	42.5	35.5	81.7	70
Average	21.1	24.7	30.5	35.5	42.5	65.2	74.6
Number of Replies	337	216	182	140	63	21	5
Total No. of Replies	964						

L'orientation est très nette avec la croissance de l'entreprise et le milieu où elle travaille; ce qui est un autre facteur d'appréciation.



**Echec à la fraude**, par Pierre Véron. L'assurance française, 13 rue Londres, Paris.

Cet opuscule porte en sous-titre: « Nouvelles histoires d'escroqueries aux assurances. » On le lira avec intérêt à une époque où les voleurs ont des audaces de plus en plus grandes, auxquelles ajoutent encore les moyens matériels mis à leur disposition. Qui aurait imaginé, il y a quelques années, que des bandits, dans une petite ville, auraient eu l'astuce de mettre le feu dans un immeuble pour attirer la police et les pompiers dans un coin de la ville pour procéder en toute sécurité à un vol à main armée dans un autre coin. Tout cela tient du gangstérisme organisé. Eh ! bien ! ce sont des cas de ce genre, tentés isolément ou en groupe, que présente ce petit ouvrage qui fait suite à « L'escroquerie aux assurances, histoire et technique de la fraude », paru en 1953, et dont nous avons déjà parlé.

245

Nous avons souvent mentionné ici certains des ouvrages de monsieur Véron, comme l'agenda Dunod consacré aux assurances et ce « Dictionnaire des assurances » où nous avons puisé des équivalents aux termes américains ou anglais dont la pratique fait usage au Canada.

## LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

**Courtiers de Réassurance**

*Bureaux associés :*

GÉRARD PARIZEAU, LTÉE, MONTRÉAL, CANADA

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

LE BLANC ET DE NICOLAY, S.A., PARIS, FRANCE

**LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.**

410, ST-NICOLAS, MONTRÉAL 1

VI. 2-3453