

Pour une participation dans les bénéfices

Jean Dalpé

Volume 32, numéro 3, 1964

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103519ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103519ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1964). Pour une participation dans les bénéfices. *Assurances*, 32(3), 98–102. <https://doi.org/10.7202/1103519ar>

II — POUR UNE PARTICIPATION DANS LES BÉNÉFICES

par

JEAN DALPÉ

98

Dans le monde entier, on se plaint de l'assurance automobile. Les automobilistes affirment qu'ils paient trop cher, les assureurs démontrent, chiffres à l'appui, que, trop souvent, les exercices se soldent par un déficit. Au Canada, celui-ci a atteint des sommes considérables quand, sous l'influence de la concurrence, les tarifs ont été diminués à un niveau insuffisant après avoir été augmentés quelques années plus tôt. Ce fut le cas en 1957 et en 1963. A six ans d'intervalle, le même processus dégressif a eu le même résultat, à savoir un déficit qui a atteint une importance suffisante pour entraîner la suspension des affaires d'entreprises insuffisamment fortes pour résister. On se trouve ainsi devant un mouvement de balancier qui va d'un extrême à l'autre. L'assuré dont on réduit la prime n'y voit aucun inconvénient. Il y consent sans peine et il oublie. Si l'année suivante on lui demande une prime plus élevée, il proteste sans vouloir comprendre que l'assurance est un fonds de compensation. Elle reçoit, elle donne, elle administre au mieux des intérêts de chacun, sans passe-droits, sans faveurs. Le solde est remis à l'assuré s'il s'agit d'une société mutuelle, une fois les réserves nécessaires constituées. Si l'assureur est une compagnie à prime fixe, il passe à ses réserves les sommes nécessaires, tout en accordant une part des excédents à ses actionnaires. De toute manière, le résultat est à peu près le même, car, pour ne pas perdre sa clientèle au profit de l'assurance mutuelle, la société par actions doit serrer le coût de près. Or, en pratique, comme on va actuellement d'un extrême à l'autre l'assuré et l'assureur ne sont pas satisfaits, ni au Canada, ni en Europe. Pour s'en rendre compte, il suffit de prendre connaissance du rapport Desnues, dont la "Revue des Assurances Terrestres" de

Paris, donne un résumé très copieux dans son numéro de mai-juin 1964. Au cours d'un colloque, organisé à Paris par le Ministre des Finances et des Affaires Économiques, des représentants des pouvoirs publics, des assureurs, des agents, des courtiers et du public ont longuement discuté le problème de l'assurance automobile. Une des conclusions de la Conférence, c'est que "l'assurance automobile est un problème nouveau auquel la profession doit s'adapter". Or, le problème principal, c'est celui de la tarification. Nous ne voulons pas expliquer ici la méthode employée jusqu'ici au Canada et en suggérer d'autres, nous voudrions nous demander simplement s'il n'y aurait pas lieu de procéder comme en assurance sur la vie et être prêt pour cela à envisager la prime sous un angle un peu différent.¹ Jusqu'ici, on l'a déterminée en essayant de donner à l'assureur des sommes assez élevées pour lui permettre de faire face à des besoins établis sur l'expérience du passé. D'après la méthode adoptée par la Canadian Underwriters Association et suivie par la Conférence des Compagnies Indépendantes au Canada, on demande à l'assuré une prime basée sur les trois ans et demi précédant le dernier semestre de l'exercice, tout en tenant compte des exigences de la concurrence. Ainsi, on doit constamment rattraper le temps perdu.² Si les tarifs ont été trop hauts, on les diminue; si le déficit de l'exercice est trop élevé, on les augmente. C'est exactement le processus suivi, par exemple, de 1957 — année de vaches maigres — à 1963 année de vaches terriblement amaigries. Comme on l'avait fait en 1958 (ce qui a donné des résultats dès 1959), on a augmenté le tarif en 1964; ce qui en donnera durant l'année et surtout en 1965. En procédant ainsi, encore une fois, on ne fait que reprendre en trois ans ce qu'on a perdu en un an, au risque de voir disparaître les plus faibles dans

¹ C'est également l'intention de la prime modelée.

² Il est vrai, cependant, qu'on semble prêt à tenir compte de la tendance maintenant; ce qui devrait apporter un élément correctif appréciable.

l'aventure. C'est, on l'admettra, une assez mauvaise manière de procéder.

100

Des suggestions ont été faites pour essayer d'obvier à une situation presque inextricable. La meilleure à notre avis, voudrait qu'on organise la recherche en assurance automobile, comme on le fait dans tous les domaines actuellement. Que chaque compagnie n'aille pas jusqu'à avoir un service d'actuariat comme le font les sociétés d'assurance vie, nous sommes d'accord, mais que les syndicats intéressés fassent le nécessaire pour le compte de leurs membres.¹ Quand on pense combien l'industrie dépense pour la recherche, on est étonné que l'assurance n'ait pas plus tôt songé à mettre sur pied plus qu'une simple agence de statistiques. Quand on perd des millions, on devrait être disposé à dépenser des milliers de dollars pour essayer de trouver une méthode de travail meilleure tant au point de vue technique que psychologique, car les deux aspects du problème se tiennent.

Nous aimerions apporter ici un projet de solution qui, à notre avis, mériterait d'être étudié. Au lieu de procéder comme maintenant par des augmentations ou des diminutions successives, ne pourrait-on pas déterminer une prime assez élevée pour permettre à l'assureur moyen de faire face à ses besoins techniques, avec l'entente que l'excédent serait réparti par parts à déterminer entre l'assuré et l'assureur.² En faisant cette suggestion, nous n'inventons rien. En assurance sur la vie, par exemple, c'est ainsi que l'on procède pour l'assurance participante, qui est la forme la plus répandue. L'assuré paie plus qu'il ne devrait si on se contentait du risque de mortalité et du coût d'administration; mais il sait que les béné-

¹ N'est-ce pas d'ailleurs une des suggestions faites par le surintendant Mac-Gregor dans une conférence qu'il a prononcée en novembre 1963 à Toronto et qu'il a intitulée "The Law and The Profits". *Canadian Underwriter*, Nov. 15th, 1963. Mais si l'on met sur pied un service d'actuariat, il faudrait qu'on l'écoute, en ne se laissant pas guider par des arguments strictement commerciaux.

² Quelle que soit la méthode adoptée.

fices réalisés par la société d'assurance lui reviendront jusqu'à concurrence d'au moins les quatre-vingt-dix pour cent que fixe la loi. Or, poussées par la concurrence, certaines sociétés ont ristourné jusqu'à quatre-vingt-dix-sept pour cent de leurs excédents avant qu'elles ne soient transformées en mutuelles.

Il y aurait quelques inconvénients à cette manière de procéder; mais nous y voyons aussi de multiples avantages. Voyons dans l'ordre les uns et les autres.

101

1° — Le premier inconvénient, c'est que l'assuré devrait immédiatement payer plus cher. D'un autre côté, avec l'appui de l'État et des syndicats d'assureurs, on pourrait lui faire comprendre par une publicité bien faite et suffisamment appuyée:

a) qu'il y va de son intérêt que les assureurs soient suffisamment solides pour éviter les mésaventures récentes de certaines sociétés trop faibles pour résister et, par voie de conséquence, du public lui-même.

b) que l'augmentation est momentanée et que la seconde prime et les primes subséquentes diminueront avec l'application de la participation aux bénéfices.

2° — Le mode de procéder pourrait entraîner des abus. D'un autre côté, par l'application d'une formule surveillée par le surintendant des Assurances, les excès de prudence pourraient être assez bien écartés, comme en assurance sur la vie où le coût net est un facteur de plus en plus étudié par l'assuré et son courtier. La concurrence se chargerait également de corriger les abus individuels.

Quant aux avantages, nous les voyons surtout dans la possibilité pour l'assureur d'avoir des tarifs trop élevés pour ses besoins, avec une ristourne obligatoire à l'assuré. Qu'on ne croie pas que le législateur ait eu aucune intention précise quand il a imposé une participation de l'assuré égale à quatre-

102

vingt-dix pour cent des profits réalisés avec les fonds participants de l'assurance vie. Il ne pensait pas qu'aux bénéfices de capital obtenus avec les placements ou à l'excédent de rendement au-delà du taux de $3\frac{1}{2}$ pour cent fixé pour le calcul des tarifs et des réserves. Il savait que la mortalité allait en décroissant avec les progrès de l'hygiène, de l'hospitalisation, de la santé publique et de la médecine. S'il permettait aux assureurs de demander plus que le risque ne leur coûtait, il prenait ses dispositions pour que la plus grande partie des excédents revienne aux assurés en ne laissant aux sociétés que les réserves nécessaires et un rendement suffisant, mais non excessif, de leurs capitaux propres.

C'est en pensant à cela que nous apportons, croyons-nous, un élément de solution à un problème auquel il est urgent de faire face. En somme, il s'agirait que les tarifs, après une étude sérieuse, soient non seulement adaptés aux besoins de l'assureur, mais qu'ils les dépassent, avec l'entente que, par l'application d'une formule précise, l'assuré participerait aux excédents. Cela évidemment exigerait l'établissement de normes techniques et administratives appliquées avec une extrême sévérité. Il faudrait aussi procéder périodiquement à des adaptations de tarif, avec l'évolution du marché et de ses besoins.

En terminant, rappelons avec le rapport Desnues que l'assurance automobile est un problème nouveau auquel la profession doit s'adapter. C'est en voyant combien peu elle semble le faire dans notre pays que nous avons voulu apporter après d'autres non pas un programme de tarification, mais une modalité d'adaptation du tarif aux besoins d'un marché extrêmement difficile à maîtriser et dangereux pour les faibles.