

Faits d'actualité

J. H.

Volume 35, numéro 4, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103623ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103623ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1968). Faits d'actualité. *Assurances*, 35(4), 300–315.
<https://doi.org/10.7202/1103623ar>

Faits d'actualité

par

J. H.

1 — Le problème des retards en assurance

300

Les retards atteignent dans l'assurance un point gênant. Retards dans l'acceptation des risques, dans la discussion des conditions, dans la préparation et la livraison des documents et, par voie de conséquence, dans le paiement des primes au courtier et à l'assureur. La situation est-elle critique? Elle menace de l'être, parce qu'elle entraîne une accumulation de travail à laquelle on s'habitue et contre laquelle petit à petit — résigné ou exaspéré — on cesse presque de lutter. Comment expliquer cela? Oh, les raisons sont multiples: l'abondance de la production est la première.¹ On ne peut développer sensiblement ses affaires sans augmenter son personnel. Ce personnel, il faut le former avant qu'il atteigne le degré de rendement voulu. Or, le roulement est tel qu'il se prête difficilement à une productivité réelle; en aussi peu de temps, on ne peut former des employés vraiment au courant de leur ouvrage. Si le travail est fait vite, il est rarement au point et il doit être refait; ce qui entraîne de nouveaux retards. Dans certaines compagnies, l'avenant correctif est accepté. Dans d'autres, le document complet doit être repris — ce qui est cause de nouveaux délais. Il faut ajouter à cela que les heures de bureau, comme la peau de chagrin de Balzac, vont se rétrécissant: elles sont coupées de pause-café qui, en se prolongeant, restreignent encore la période active.

Comme résultat, le travail du courtier, qui a le goût du travail bien fait, devient de plus en plus difficile et irritant. Comme c'est lui qui, en définitive, a la responsabilité morale

¹ Dans la province de Québec, par exemple, les primes d'assurance autres que vie sont passées de 328 millions en 1962 à 463 millions en 1965: primes souscrites nettes, soit une augmentation de quarante pour cent.

de l'opération, sa besogne consiste surtout à contrôler la qualité du travail et à pousser à sa bonne exécution. Il lui faut pour cela de véritables spécialistes, au moins aussi efficaces que les meilleurs des compagnies d'assurance. Sans quoi, il laisse passer des contrats mal faits, qui, en cas de conflits, seront jugés à leur valeur et risqueront de mettre son client et lui-même, indirectement, dans une situation embarrassante. Il y a très peu d'assurés qui soient en mesure de juger exactement la portée d'une police d'assurance. C'est le rôle du courtier de voir que le montant et les conditions soient satisfaisants. Or, dans certains domaines, il y a un problème très sérieux de tarifs et de portée. Pour remplir sa fonction avec exactitude, le courtier doit avoir, encore une fois, un personnel de plus en plus nombreux, qualifié et bien rémunéré. Pour y arriver, il lui faut compter sur des affaires croissantes et dans les domaines où la commission est le plus élevée. À 12½% en assurance automobile, par exemple, il ne fait pas ses frais, à moins qu'il se contente d'être une boîte aux lettres; ce que les plus compétents ne veulent accepter. Pour le courtier, cela devient une véritable course à obstacles, dont il ne se tire, encore une fois, que par une augmentation continue et régulière de ses affaires. Autrefois, il suffisait d'une hausse de quelques pour cent par an. Maintenant, il faut davantage pour faire face aux hausses de salaire et aux dépenses de toute espèce qu'exige une organisation élaborée et efficace.

Dans la pratique, on se trouve ainsi devant des assureurs dont le chiffre d'affaires augmente vite, dont le personnel doit croître non moins rapidement; ce qui rend la productivité très faible parce qu'on n'a pas le temps ni le loisir de former ses gens.¹ Il y a de ce fait un gaspillage, très difficile à éviter et dont l'assuré est le premier à payer les frais. Il y a surtout les retards à remettre les documents, les

¹ Même si on met à leur disposition des cours de plus en plus nombreux.

erreurs que ceux-ci contiennent et le temps qu'il faut pour régler le sinistre. Dans le cas des risques importants, l'assureur tente aussi de remonter le niveau des primes en suivant la tendance générale. Si le courtier résiste ou discute — comme c'est son devoir — cela ne hâte pas, ni n'arrange les choses.

302 Tout cela crée une situation tendue, difficile, dont chacun essaie de se tirer le mieux possible. C'est avec l'aspect politique de certains tarifs et l'instabilité du marché financier, les problèmes majeurs de l'industrie de l'assurance en ce moment. Les résultats techniques sont, en effet, ramenés au second plan, tant les redressements de tarif ont amélioré momentanément les choses.



C'est peut-être dans le règlement des sinistres, cependant, que les retards sont les pires. On ne peut taxer tous les experts en bloc de ne pas expédier leur travail assez rapidement; mais presque tous prennent beaucoup de temps à régler les cas les plus simples. Souvent, il est vrai, l'assuré ne remet pas assez vite ses propres chiffres. Souvent il traîne un peu afin d'être bien sûr qu'il ne s'est pas trompé. Parfois également, il prend beaucoup de temps à signer et à renvoyer le relevé des dommages sans raison apparente. Mais ne pourrait-on imaginer que, dans l'intervalle, l'expert prépare son rapport afin qu'il soit prêt dès qu'il recevra les documents de l'assuré, si les deux parties ont convenu d'une somme fixe ?

À l'appui de notre prétention, voici trois cas qui indiquent comme les retards sont longs, inadmissibles et exaspérants. Dans les trois, il s'agit d'un règlement assez simple:

1er cas:

Date de l'incendie: 21 avril 1967.

Date où l'expert a envoyé les documents à l'assuré: 14 novembre 1967.

Date où le rapport de l'expert a été expédié aux assureurs: 21 novembre 1967.

Date où le courtier a reçu le dernier des chèques ¹: 10 janvier 1968.

2e cas:

Date de l'incendie: 26 mai 1967.

303

Date où l'expert a envoyé les documents à l'assuré: début août 1967.

Date où le rapport de l'expert a été expédié aux assureurs: 8 septembre 1967.

Date où le courtier a reçu le dernier des chèques: 8 janvier 1968.

3e cas:

Date de l'incendie: 27 juin 1967.

Date où le rapport de l'expert a été adressé aux assureurs: 30 octobre 1967.

Date où le courtier a reçu le dernier chèque: 20 décembre 1967.

Dans l'intervalle, l'assureur a gardé les fonds. Il les a fait fructifier à 6, peut-être à 7 et même à 8%. À ce compte, l'assuré ne pourrait-il pas réclamer l'intérêt pendant le retard qui n'est pas dû à sa propre faute ?

Les assureurs et les experts doivent réfléchir à cela, croyons-nous. La plupart de ces derniers sont excellents. Certains sont vétilleux, consciencieux, mais très lents. On ne peut le leur reprocher si leur travail est bien fait. Tout ce qu'on peut leur demander, c'est de ne pas faire attendre

¹ Malgré des demandes répétées.

l'assuré. Celui-ci a droit de toucher son indemnité dès qu'il a accepté la somme qu'on lui offre et qu'il a signé les documents. Il ne faudrait pas que l'expert et l'assureur lui fassent payer leurs négligences, leurs retards, leur lenteur ou le manque d'organisation de leur entreprise. Il y a là une question de conscience professionnelle à laquelle même les meilleurs ne songent pas toujours. Et alors les autres ! Qu'on nous excuse de nous exprimer ainsi. Si on veut y songer, l'intérêt à huit pour cent demande autre chose que ce qu'on fait encore trop souvent.

II — Propos sur l'assurance automobile

On a annoncé récemment le nouveau tarif d'assurance automobile dans la province de Québec. Dans l'ensemble, il est réduit dans un bon nombre d'endroits, a-t-on noté dans les journaux. Et à l'appui de cette affirmation, on a cité quelques cas, indiquant que, pour une voiture de promenade et pour un camion, il y avait une diminution dans un certain nombre de régions et une hausse dans d'autres.

La vérité, il faut bien le dire, est un peu différente. Il est vrai qu'il y a des réductions substantielles dans certaines régions et dans certains endroits, mais il est non moins vrai qu'il y a des augmentations également substantielles pour certains risques particuliers à ces mêmes endroits. Qu'on en juge par cette statistique d'ensemble qui, elle-même, est très approximative, mais assez générale pour qu'on puisse en venir prudemment à certaines conclusions.

Région	Voitures particulières	D.C. et M.	Domages à l'auto	Garantie dite combinée
1 — Montréal et les environs		+ 10%	— 12%	— 30%
2 — Québec et les environs		— 5%	R.D. ¹	— 30%

¹ Réductions diverses empêchant d'établir un chiffre moyen, même approximatif, comme le sont les autres.

² Augmentations diverses.

A S S U R A N C E S

3 — Hull et les environs	+ 19%	— 15%	— 16%
4 — Rive Sud et Cantons de l' Est	A.D.	R.D.	-- 20%
5 — Rive Nord du St-Laurent	+ 23%	— 7%	— 27%
6 — A l'est de Lévis, rive sud	+ 24%	— 12%	— 12%
7 — Le reste de la province	+ 19%	— 21%	— 23%

Région	Camions	D.C. et M.	Dommages à l'auto	Garantie dite combinée
1 — Montréal et les environs		— 4%	— 18%	— 21%
2 — Québec et les environs		— 30%	— 20%	— 26%
3 — Hull et les environs		+ 16%	— 12%	— 10%
4 — Rive Sud et Cantons de l' Est		— 24%	R.D.	—
5 — Rive Nord du St-Laurent		— 15%	— 12%	— 4%
6 — A l'est de Lévis, rive sud		+ 6%	— 20%	— 17%
7 — Le reste de la province		+ 14%	— 30%	— 10%

305

Que ces chiffres donnent globalement une réduction ou une augmentation, bien imprudent est celui qui l'affirme. Tout dépend:

- a) de la garantie souscrite par l'assuré;
- b) du genre de véhicule, c'est-à-dire une voiture particulière ou un camion;
- c) de la région;
- d) du dossier de l'assuré: un an, deux ans ou trois ans sans accident;
- e) de l'âge du conducteur.

Disons donc tout simplement que, dans l'ensemble, des modifications d'ordre bien différent ont été apportées au tarif, que ces changements donnent des résultats divers suivant un certain nombre de facteurs, comme ceux que nous indiquons précédemment.¹ Si on se contente d'annoncer une réduction généralisée dans 5 régions, on se trompe lourdement, surtout si on choisit les exemples les plus favorables. Qu'on imagine

¹Nous admettons immédiatement qu'ainsi présentée la nouvelle n'a rien de spectaculaire. Elle tient davantage compte des faits, cependant.

la réaction de celui à qui on annonce une diminution substantielle de tarif, alors qu'il n'est assuré que contre les dommages aux tiers et que sa prime est de 10, 20 ou 25% plus élevée que l'année dernière. Nous ne savons pas qui fait la publicité des assureurs automobile dans la province de Québec. Nous ne voulons pas le savoir, mais nous trouvons qu'elle n'est pas bien faite.¹ Pourquoi annoncer à l'usager qu'on lui réduit sa prime alors que dans un très grand nombre de cas, même dans les régions les plus favorisées, elle sera augmentée. En annonçant une réduction, on simplifie et on dore la pilule: ce qui est une règle de publicité; mais en simplifiant ainsi, on amplifie l'erreur dans bien des cas. Cela, c'est moins bien.



Les fluctuations, indiquées plus haut, rendent songeur, une fois de plus. Le mode de tarification est censé être sinon scientifique, du moins méthodique, rationnel. Si tel est le cas, comment peut-on expliquer qu'il y ait de tels écarts dans les prévisions, qu'on doive les corriger de façon aussi radicale dès l'année suivante. Qu'on se trompe de 2, 5 ou 10 pour cent, nous sommes bien prêts à l'admettre tant les pronostics sont difficiles avec des éléments aussi instables. Mais n'est-il pas surprenant que, d'une année à l'autre, on soit obligé de constater qu'on a fait des erreurs de l'ordre de 15, 20 et même 30 pour cent dans des calculs qui sont censés être assez exacts? N'y a-t-il pas là une admission, pleine de modestie

¹ Ainsi, une annonce parue récemment dans un grand journal de Montréal intitulée: "Qu'est-ce qui vous coûte \$0.50 par jour et vous protège, ainsi que votre voiture contre à peu près tous les risques? Une assurance automobile, naturellement". La publicité a des raisons que la vérité ne connaît pas. Si le titre est exact pour deux ou trois endroits de la province de Québec et pour certaines garanties, il ne l'est que pour les meilleurs risques, c'est-à-dire celui qui ne se sert de sa voiture que pour fins de promenade et qui n'a pas eu d'accident depuis trois ans. Comment veut-on que le courtier d'assurances puisse sauver la face s'il soumet une prime beaucoup plus élevée par la suite. Il sera obligé de discuter, d'argumenter, de prouver avant qu'on ne le croit. Il restera toujours un doute dans l'esprit de l'assuré. Quand comprendra-t-on que la publicité ne doit pas se faire sur les cas d'exception. Le public est bon enfant... Mais il se fâchera un jour et ce ne sont pas les agences de publicité qui le calmeront avec des annonces qui frisent l'à peu près faux ou, tout au moins, l'à peu près vrai".

il est vrai, que la méthode est peu sûre: ce qui est l'acceptation d'un fait, semble-t-il. Nous admettons, encore une fois, qu'il est très difficile de savoir à l'avance ce que coûtera l'assurance des dommages aux tiers à Sainte-Rose du Dégelis, à la Descente des Femmes ou à Montréal, en l'an de grâce 1968 après Jésus-Christ, mais n'est-ce pas un peu gênant de reconnaître qu'en 1966-67 on s'est trompé dans ses pronostics au point d'avoir à réduire ou à augmenter le tarif dans les proportions qu'on nous annonce pour tous les postes et dans toutes les régions. Comme toute discipline humaine, la tarification a ses faiblesses. Il faut admettre, cependant, qu'on semble l'utiliser dans l'assurance automobile avec une fantaisie qui tient de l'œuvre d'imagination, plus que de l'exactitude mathématique.

Mais peut-être est-ce la formule qui n'est pas bonne? Peut-être ne permet-elle pas à la loi des grands nombres de jouer suffisamment? Alors, ne faudrait-il pas trouver autre chose?

Le *piфомètre* donnerait peut-être des résultats à peu près identiques. Il aurait l'avantage de coûter moins cher. Mais ne serait-ce pas une solution bien médiocre, à l'époque des calculatrices électroniques les plus extraordinaires que l'on ait jamais eues à sa disposition?

III — Le point de vue de M. Pierre-Louis Moussa sur l'assurance automobile

M. Pierre-Louis Moussa est le président de la Fédération française des sociétés d'assurances. Il s'intéresse à l'assurance automobile, comme tous ceux qui se penchent sur l'assurance dans le monde. Il y voit de multiples sources d'inquiétude. Voyons en résumé ce qu'il en dit à propos du marché français dans un numéro récent de la "Tribune des Assurances" de Paris:

1 — Le prix de revient de l'assurance automobile s'est considérablement accru depuis quelques années pour les raisons suivantes:

i — à cause de la hausse du salaire horaire de l'ouvrier chargé de la réparation et du prix des pièces (soit + 36.9% entre 1962 et 1967);

308 ii — par suite de la hausse des dommages patrimoniaux, c'est-à-dire des indemnités d'invalidité, d'immobilisation ou de décès (+ 17.75%). Il faut ajouter à cela les frais d'hospitalisation qui ont aussi augmenté sensiblement: 72% depuis 1962.

iii — à la suite de la variation des autres éléments de l'économie française qui ont augmenté de quelque 30 pour cent.

M. Moussa ajoute: le tarif actuel ne peut faire face à toutes ces hausses, même s'il en absorbe une partie par une diminution des frais de gestion et par une augmentation de la productivité. Ainsi, en deux ans, le premier poste a été réduit de 10.3 pour cent.

Et il ajoute — ce qui est intéressant de noter ici: "les prix de l'assurance dans certaines branches, et tout particulièrement dans l'assurance automobile, sont des prix politiques, comme disent les économistes, c'est-à-dire des prix auxquels il n'est plus possible de toucher en considération seulement des facteurs économiques, techniques ou financiers, si incontestables que soient ceux-ci".

Que faut-il conclure ?

a) que les sociétés doivent faire preuve d'une imagination débordante et d'une énergie farouche pour réduire leurs prix de revient, parce qu'elles doivent savoir que les prix de vente sont terriblement difficiles à modifier;

b) qu'il ne suffit pas de bien faire, mais qu'il faut le faire savoir.



Si nous avons résumé ici la pensée de M. Moussa, c'est qu'elle reflète très bien nos propres préoccupations. Peut-être serait-il bon en le constatant de tenir compte des conseils très simples, mais efficaces, que le président de la Fédération française des sociétés d'assurance donne à ses collègues.

309

IV — En marge d'une conférence de M. W.W. Foot sur les sociétés canadiennes d'assurance

Dans une conférence donnée à l'Insurance Institute of Canada, M. Foot¹ a déploré à nouveau le petit nombre de sociétés canadiennes d'assurances, qui restent au Canada. Voici ce qu'il a dit en rappelant ce qu'il affirmait dans un congrès de courtiers d'assurance en 1953:

- "1. *that the business transacted by Canadian-controlled companies had not kept pace with the progress of Canada;*
- "2. *that the small proportion of business written by Canadian-controlled companies was not in the national interest;*
- "3. *that there were too few Canadian companies — too many foreign companies — and, in total, too many companies operating in the Canadian field for the business available;*
- "4. *that steps should be undertaken to correct that situation, the counterpart of which did not exist in any other enlightened country in the world.*"²

"I was younger then and in the fifteen years that have passed I have acquired a lot more information and experience, but I could not write as good a paper today and the knowledge gained through the passage of that time has confirmed practically every point I then raised."

¹ Président et directeur général de l'Economical Mutual Insurance Company.

² Ainsi, en 1966, les sociétés-incendie, appartenant à des Canadiens, détiennent moins de 19 pour cent des affaires; elles n'ont que 23 pour cent des affaires d'assurances-automobile souligne M. Foot.

La situation n'a pas changé, dit-il. Elle a empiré peut-être, avec l'achat par l'étranger d'autres sociétés depuis 1953.¹

310 Dans la province de Québec, les sociétés canadiennes sont plus fortes cependant, si elles ne sont pas plus nombreuses depuis quelques années. C'est nous qui le notons, cette fois. Certaines ont été englobées dans des groupes étrangers; d'autres ont disparu; par contre, d'autres ont été rachetées par des capitaux canadiens. Il faut signaler, cependant, que, dans l'ensemble, celles qui ont résisté sont plus solides et mieux organisées. Elles ont su tirer parti également d'un sentiment favorable de la part du public. C'est ainsi qu'au Canada si les sociétés canadiennes n'ont pas toutes les affaires qu'elles devraient avoir, si leur nombre n'est pas ce qu'il devrait être, elles ont dans l'ensemble une situation financière bien meilleure au fur et à mesure que les années passent. Il faut déplorer là comme dans d'autres domaines que les actionnaires cèdent encore trop facilement devant l'attrait du plus riche, du plus fort, du plus audacieux. C'est ainsi que le marché reste la chose de l'étranger² qui, sans le contrôle administratif de l'État, ferait ce qu'il veut ou à peu près. Seules des raisons commerciales ou politiques empêchent qu'il mène les choses tambour battant et sans tenir compte des conditions locales. La concurrence très âpre, trop âpre, est peut-être, avec la surveillance de l'État, le seul élément d'équilibre lorsque l'étranger a tendance à ne pas se fier suffisamment à ceux à qui il confie le sort de ses entreprises canadiennes.³

¹ M. Foot mentionne la Wellington, la Federal, la Consolidated, la Dominion, le groupe Western-British America (5 compagnies), la Halifax, la Canada-Incendie et la Stanstead & Sherbrooke.

² Mais peut-être, dit M. Foot, le public est-il mieux servi; c'est, ce qui reste à démontrer, à notre avis.

³ Il est intéressant de voir les chiffres que M. Pierre-Louis Moussa cite, dans son article, sur l'assurance nationale dans certains pays du monde. Il écrit ceci, en page 250: "7 pour cent seulement des sociétés opérant en Amérique du Nord (U.S.) sont étrangères; en Europe le chiffre est de 27 pour cent; en Amérique latine on

En terminant cette première partie de son texte, M. Foot s'est demandé si l'on n'a pas atteint le *point of no return*, c'est-à-dire s'il n'est pas trop tard pour changer quoi que ce soit. Peut-être pas ! Cette fois encore, c'est nous qui le disons. Ainsi, dans Québec, trois compagnies sont passées d'un groupe étranger à des groupes, en majorité canadiens, depuis quelques années.

Pour faciliter l'essor de la société canadienne, l'État pourrait prendre certaines dispositions qui rendraient plus intéressantes les affaires d'assurances autres que vie. Il pourrait, par exemple:

311

a) traiter l'entreprise étrangère de la même manière que la société canadienne au point de vue de l'impôt sur le revenu. Il est impensable que pour taxer le rendement du portefeuille, il y ait deux poids, deux mesures.¹

b) permettre que des réserves spéciales pour éventualités puissent être constituées à même les profits de l'entreprise, sans qu'elles soient taxées tant que ces réserves ne sont pas versées au compte des actionnaires. Ainsi, on permettrait aux sociétés canadiennes de faire face aux années techniquement dures ou mauvaises, en utilisant le rendement de ces réserves ou les réserves elles-mêmes. Déjà, on autorise la chose pour l'assurance sur la vie. Il suffirait d'étendre le principe à l'assurance autre que vie.

c) au lieu de chicaner l'assureur sur l'importance de ses réserves pour les sinistres en voie de règlement, le laisser se mettre à l'abri comme il le jugerait à propos, pourvu qu'il ne

atteint déjà 37 pour cent, en Asie 50 pour cent, en Afrique 82 pour cent." Comme on le voit, au Canada on se rapproche sensiblement des pays les moins bien partagés à ce point de vue.

¹ Il peut y avoir eu des raisons historiques à cela, mais elles n'existent plus. Elles contribuent à empirer une situation déjà difficile dans certains cas et à certains moments. Voir à ce sujet le "Rapport de la Commission d'enquête sur la fiscalité, 1966". Tome IV. P. 544.

dépasse pas les bornes raisonnables, acceptées par le surintendant des Assurances.¹

312 Le Canada est, croyons-nous, l'un des rares pays où l'on ne veut pas reconnaître qu'en matière de réserve on ne saurait être trop prudent. Qu'en suivant les directives du rapport Carter, on taxe l'assuré qui reçoit des dividendes sur ses polices d'assurance-vie², qu'on essaie de tirer plus d'impôts de l'assurance sur la vie et autre que vie, nous le voulons bien si on ne dépasse pas ce qui est justifiable. Mais si on veut qu'en assurance autre que vie, la société canadienne puisse tenir et résister, il ne faudrait pas lui rendre la vie trop difficile.

Enfin (c'est nous qui parlons à nouveau), peut-être pourrait-on étendre à l'assurance autre que vie, les dispositions déjà prises pour l'assurance sur la vie, c'est-à-dire limiter le droit de vote accordé à l'étranger qui, collectivement, a plus de 25 pour cent des actions d'une société canadienne et, individuellement, plus de dix pour cent, soit en son nom, soit par personne interposée. Si l'on est prêt à empêcher l'expansion des banques étrangères — et on l'a montré récemment — pourquoi ne le serait-on pas pour enrayer une plus grande pénétration de l'étranger dans les affaires d'assurance ?³

En parlant de la faible part des affaires d'assurances qu'ont les sociétés canadiennes, M. Foot a très bien rappelé

¹ Que faut-il entendre par là ? C'est à l'assureur à en juger et non pas à un quelconque percepteur de l'impôt sur le revenu. Celui-ci ignore tout de la constitution des réserves. Il ne sait pas, par exemple, qu'il est presque impossible de déterminer à l'avance ce que coûteront exactement les cas où la fixation de l'indemnité dépend d'un tiers ou d'un événement échappant à sa volonté. Nous pensons, par exemple, à l'assurance de responsabilité civile et à l'assurance profits. Si une réclamation de \$100.000 peut parfois être réglée pour \$5.000, une réserve de \$5.000 peut se transformer en un jugement de \$50.000 ou de \$75.000 par l'intervention d'un jury au cœur tendre ou généreux des deniers d'autrui.

² Pourvu qu'on se limite à taxer la part qui correspond vraiment à un revenu et non à un remboursement du prix de la participation.

³ Les chiffres de 19 pour cent des affaires (en assurance incendie) et 23 pour cent (en assurance automobile), cités par M. Foot, soulignent mieux qu'une longue glose l'état de la question.

une situation de fait que nous avons déploré à plusieurs reprises. Nous avons profité de l'occasion pour revenir sur le sujet et pour montrer ce qu'il serait possible de faire si l'État le voulait. Sans être xénophobe, on peut très bien souhaiter que les Canadiens gardent une plus grande part de leurs affaires d'assurances, soit directement, soit en collaborant avec des capitaux venus de l'étranger. Il n'en tient qu'à eux de le faire, pensera-t-on. Ce serait beaucoup plus facile si l'État leur facilitait la chose. Il ne s'agirait pas d'élever des barrières comme on le fait dans d'autres domaines, mais de rendre la vie moins dure à ceux qui doivent faire face à une concurrence très âpre et à des moyens financiers puissants. Encore une fois, c'est nous qui l'affirmons en marge des propos de Monsieur Foot, ce charmant vieil homme, qui, comme nous, s'efforce de voir les choses de très haut.

313

V — L'assurance émeute et la "Reinsurance Facility" ou "Watts Pool" ¹

L'émeute a dû être reconnue comme un des risques les plus coûteux chez nos voisins, à la suite des dommages presque catastrophiques que l'on a subis un peu partout à Los Angeles d'abord, puis à Détroit, à Newark et ailleurs. Pour y faire face pleinement à l'avenir, dans les endroits les plus exposés, on a créé en Californie, ce que l'on appelle a "*Special Reinsurance Facility*" ou "*Watts pool*", du nom du quartier où les dommages ont été particulièrement élevés en 1965. Pour être en mesure d'assurer tout le monde, on a créé un organisme de réassurance, qui permet aux assureurs de répartir entre tous ceux qui font affaires dans l'État, les risques les plus lourds ou les plus exposés, au prorata des affaires traitées dans l'État. Ainsi, aucun assureur n'est exposé à subir une trop lourde perte et chacun peut être assuré, même si on

¹ "The Watts Pool — solution or expedient", dans "The Journal of Insurance Information." November-December 1967.

lui demande beaucoup plus que le taux normal. C'est le principe que nous nous préparons à appliquer dans l'ensemble du Canada pour les "risques assignés", en assurance automobile. À cause du contrôle fédéral qui ne peut reconnaître la réassurance non agréée, on évite le mot cependant. C'est ainsi que "Reinsurance Facility" devient "Facility", qu'en français on nous suggère d'appeler la *Facilité*. Confiez ceci à la *Facilité*, veut-on nous faire dire; ce qui est vraiment trop facile. Pour 314 quoi a-t-on peur d'un mot s'il confirme un fait? À toutes fins utiles, quand on répartit automatiquement un risque entre tous les assureurs on le réassure, même si l'opération présente une difficulté technique auprès du contrôle fédéral. Celui-ci ne reconnaît la réassurance non agréée qu'à certaines conditions. Or, pour lui, la compagnie provinciale et Lloyd's sont de la réassurance non agréée. Si, vraiment, on ne veut pas employer le mot, qu'on dise par exemple le Bureau de répartition des risques aggravés. Abrégé, ce titre deviendrait "B.R.A." dans un monde où le sigle est roi. On dirait ainsi: risque B.R.A. ou passez ce risque au B.R.A.

VI — La Fusion des cabinets de courtage d'assurance

La question est à l'ordre du jour, non par pure coïncidence, mais parce qu'elle se pose en pratique pour des raisons diverses. Les petites affaires, les affaires individuelles peuvent encore se traiter isolément ou avec l'aide de la compagnie d'assurance. Pour les autres, il faut de plus en plus représenter quelque chose auprès des assureurs. Sinon, on est vite limité dans son expansion ou on ne peut tenir un compte que si ses résultats sont très bons. Et encore, à cause de la concurrence, on ne le gardera pas longtemps. L'individu isolé n'a pas plus sa raison d'être dans l'assurance qu'ailleurs. Il doit se résoudre soit à se limiter à un certain champ d'action, tout en y acquérant une compétence particulière, soit à s'associer à d'autres, à faire administrer ses affaires par de plus

compétents que lui ou à être englobé par un bureau plus puissant, mieux organisé. C'est ce que l'on constate chaque jour, à tous les niveaux: les meilleurs cabinets ayant également tendance à se vendre aux étrangers, en créant dans ce domaine la situation que l'on déplore un peu partout ailleurs. C'est ainsi que dans la province de Québec, en ce moment, il y a un double mouvement d'organisation ou de fusion au niveau bas ou moyen et de disparition, au niveau le plus élevé.¹

Documentation sur l'assurance automobile.

L'assurance automobile continue de préoccuper ceux qui se penchent sur ses problèmes. Qu'on en juge par ces titres que nous avons réunis ici: "The automobile problem — an overview of possible solutions", par James R. MacKay; "The Car Insurance Industry speaks up against the "Star Weekly"; "Auto Insurance (68), New Directions" dans "Journal of American Insurance"; "The Keeton-O' Connellplan: reform or regression?"; "Joint Study of Automobile Insurance Expense. Allocation — May 1967"; "A Study of Automobile Insurance Rates in the Province of British Columbia"; "Brief presented by All Canada Insurance Federation to the Royal Commission on Automobile Insurance in British Columbia"; "Enquête de la Chambre de Commerce de la Province de Québec sur le coût de l'assurance automobile dans Québec". Brief presented by All Canada Insurance Federation to the Government of Manitoba. Le "projet Tunc et la réforme du droit des accidents de la circulation", dans le "Droit Social" de février 1967.

¹ C'est un peu ce qu'étudie "Le courtier d'assurances" dans ses numéros de Novembre et de Décembre 1967, sous le titre de "Fusion et administration des bureaux de courtiers d'assurances". L'article ne va pas aussi loin que nous dans la vue d'ensemble, mais il nous dépasse dans le détail de l'application. Nous y renvoyons le lecteur curieux des solutions multiples qui se présentent à lui en ce moment.