Document généré le 30 juin 2025 23:44

Assurances

Assurances

Le rendez-vous de septembre : 1969

J. D.

Volume 37, numéro 3, 1969

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103662ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103662ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

D., J. (1969). Le rendez-vous de septembre : 1969. *Assurances*, *37*(3), 195–207. https://doi.org/10.7202/1103662ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1969

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Le rendez-vous de septembre: 1969

par

J. D.

Chaque année, se réunissent à Monte-Carle quelque sept cents assureurs et réassureurs du monde entier. Ils y font peu d'affaires. Ils se rencontrent pour prendre contact, pour régler ou discuter quelques points particuliers au niveau de la direction générale. Cela n'empêche pas les apartés, la discussion de certains dossiers autour de la statue équestre de Louis XIV, dans le grand hall de l'Hôtel de Paris. Il y a aussi les rendez-vous excentriques dans les halls des hôtels environnants: Hermitage (assez international), Métropole (où sont les grégaires: Britanniques et Allemands surtout) jusqu'à la *Réserve* à Beaulieu, ou même jusque derrière Vence, dans un domaine qui surplombe une bien charmante vallée où ont vécu ou travaillé Renoir, Matisse, Léger, Picasso et Miro et lieu d'un beau musée: celui de la fondation Maegt.

Pendant longtemps, les palabres techniques ont été peu nombreux. Ils commencent de l'être davantage, avec l'avènement des techniciens, venus rappeler les problèmes de l'assurance et de la réassurance. Cette année, il a été surtout question de l'assurance des grands risques, problème le plus grave auquel les assureurs et les réassureurs ont à faire face en ce moment. Nous ne pouvons rapporter ici tous les textes, faute d'espace. En voici, cependant, des extraits assez copieux pour montrer les vues de ceux qui ont pris part au colloque, présidé par Monsieur Vischer, le président et directeur général de la Suisse de Réassurance, l'un des groupes de réassureurs professionnels les plus puissants au monde.

Et d'abord les propos du professeur Reimer Schmidt, directeur général de l'Aachener und Munchener Feuer-Versicherungs-Gesellschaft.[1]

« En limitant ici la discussion à l'assurance Incendie et à ses branches annexes, nous parvenons plus aisément à une conception du grand risque que j'aimerais appeler traditionnelle. Si l'on considère le grand risque comme un « cumul sui generis », c'est-à-dire une « accumulation de valeurs assurées », on suscite simultanément des associations susceptibles éventuellement de faciliter la solution du problème.

Le grand risque industriel divisé en coups de feu s'apparente en effet pratiquement au risque que constituent les villes construites à la mode médiévale, dont les possibilités de conflagration effrayent l'assurance Incendie allemande depuis le 17ème siècle et dont on a pu voir un exemple voici encore quelques semaines en Franconie. Si l'on se représente que l'ensemble du complexe industriel, organisé différemment selon les impératifs techniques du risque, recèle, en dehors des dangers inhérents aux divers coups de feu, un risque particulier de cumul, on se rend compte que l'appréciation du risque ne réside pas uniquement dans l'approche prévisionnelle de la charge des sinistres (pronostic de la fréquence des sinistres et estimations du *maximum possible loss*) pour les différents coups de feu, qui peut se traduire par une courbe «oscillante » d'absorption continue de la prime. Il faut aussi et surtout souligner le danger de cumuls, qui peut prendre les allures d'un risque catastrophique caractérisé et qui est déterminé par le montant exceptionnellement élevé des dommages et, sous certaines conditions, par une probabilité de réalisation minime. C'est pourquoi cette dernière composante peut passer à l'arrière-plan des préoccupations lors de la tarification. Il en va de même pour l'assurance Chômage en ce qui concerne également les répercussions simples et interactives des dommages. Les travaux de l'éminent Professeur Paul Braess de Cologne sur la théorie des risques [4] ont mieux fait aparaître la nécessité qu'il y a, tout au moins pour cette catégorie de grands risques, de calculer deux cœfficients de dispersion différents, l'un concernant la réalisation de ce que j'appellerais les petits dommages courants et l'autre celle des grands sinistres (risque de cumul). Pour ce dernier point, il ne suffit pas de calculer par extra-

[1] Donné en allemand, le texte a également été remis aux congressistes en français et en anglais. Nous utilisons ici le texte français pour en faciliter la lecture à nos lecteurs.

[4] Paul BRAESS, Versicherung und Risiko, Wiesbaden 1960; du même auteur, Betriebswirtschaftliche Gedanken sur Risikotheorie und Schwankungsrückstellung, Berlin 1965.

polation, en partant du passé, la probabilité du sinistre maximum; il faut également établir des prévisions en ce qui concerne son accroissement (dans le cadre de la somme d'assurance).

« Les considérations qui précèdent ont leur importance surtout en matière de tarification [5]. Il faut rappeler ici le principe du calcul objectif de la prime selon lequel la tarification doit s'effectuer pour chaque branche particulière sans tenir compte des primes versées à d'autres titres par le même preneur d'assurance. Dans ce contexte, il faut réclamer de manière générale une amélioration des prévisions en matière de grands risques ou de groupes de risques qui tiennent plus scrupuleusement compte non seulement de l'évolution rapide de la technique mais également des modifications d'ordre monétaire et conjoncturel. Ce que nous appelons la prospective à moyen terme est regrettablement négligée jusqu'à maintenant dans la plupart des petites ou moyennes entreprises d'assurance européennes. Là où il s'avère paritculièrement difficile de prévoir objectivement le sinistre maximum, il faut songer à limiter son engagement. Là où la radiographie des petits sinistres révèle une distorsion entre la prime et les prestations de l'assureur, la question des franchises à convenir se pose. Pour établir ses prévisions, l'assureur Incendie moderne, qui ne veut plus s'en remettre aux statistiques par branches ou par catégories particulières de risques, ni à d'autres méthodes plus primitives, a besoin de transparence en matière de conditions. L'assureur, qui a laissé se constituer un maquis, où l'on se perd, de garanties matérielles inhabituelles et de concessions diverses, se complique lui-même beaucoup la tâche. Ces quelques considérations soulignent la nécessité proclamée clairement et infatigablement par Ernst Meyer entre autres de tarifer les grands risques aux taux requis par les coûts et les sinistres, en ayant toujours à l'esprit le rôle matériel légitime de l'assurance privée [6]. Il vient en outre à l'esprit que seuls les risques ainsi tarifés lege artis du point de vue technique peuvent être, grâce à leur « label de qualité », placés sans difficultés sur le marché international de la coassurance et de la réassurance. Le même Ernst Meyer a enfin exprimé l'idée très juste que les grands sinistres tels que nous les concevons ici [7] exigent la constitution de réserves de

[5] HAX, ouvrage cité; la question de la relation entre la capacité et l'encaissement ou la capacité bénéficiaire de l'assurance a été évoquée entre autres par BONNASSE, ouvrage cité, et HISCOX, Post Magazine, 1968, No 50, page 2312, cité d'après Experiodica, No 52, 1968, page 410.

[6] Voir Finanz und Wirtschaft 1969, No 45, page 6.

[7] Voir entre autres Reimer SCHMIDT, Einige versicherungs — rechtliche und — wirtschaftliche Bemerkungen zur norddeutschen Sturmflut des Jahres 1962, ouvrage publié en l'honneur d'Erich ROEHRBEIN, Karlsruhe 1962, pages 159 et suivantes.

primes jouissant d'un régime fiscal privilégié. De tels sinistres catastrophiques ne peuvent en effet être compensés dans le temps qu'après plusieurs années [8], de sorte que le prélèvement par le fisc d'une partie considérable de primes statistiquement adéquates, au cours des années sans sinistre, est incompatible avec la fonction de l'assureur, puisque les montants correspondants feront défaut ultérieurement. Encore une dernière chose à propos des primes: sans que cela soit expressément dit, la notion de rabais de quantité intervient en assurance Incendie et dans ses branches annexes sous forme de pressions exercées sur les tarifs par les assurés. Leur argumentation est que, dans le cas de capitaux importants, la portion de la prime afférente aux frais de gestion, bien que d'un montant absolu élevé, ne constitue en réalité qu'un pourcentage relativement faible [9]. Même si ce dernier argument était théoriquement valable dans certains cas (en dépit du travail considérable qu'occasionnent ces risques et de l'activité à déployer sur le plan de la prévention dont nous avons encore à parler), le risque de cumul, dont il n'est pas tenu compte dans le tarif, qui pourtant nécessiterait objectivement des majorations pour accumulations de valeurs [10], ne serait que partiellement compensé.

« Les réflexions qui suivent reposent sur l'hypothèse de la tarification correcte des grands risques. Le problème de la capacité n'est en effet que partiellement une question de primes et les considérations concernant les cumuls géographiques ne sont en tous les cas pas entièrement valables pour les cumuls purs de valeur. Si les risques correctement tarifés étaient une réalité générale, les tableaux de pleins des assureurs directs n'auraient besoin d'être gradués que dans la mesure où les majorations pour accumulations de valeurs ne sont pas perçues ou ne sont pas compensées par l'importance décroissante de la portion de la prime afférente aux frais de gestion. La capacité d'absorption du marché pour les grands risques en serait, il est vrai, considérablement accrue (il serait de même souhaitable que les petites et moyennes entreprises d'assurance se détournent plus nettement de leur politique de souscription à caractère mercantile-affectif pour passer à une politique de style plus

[8] Voir aussi BRAESS, Betriebswirtschaftliche Gedanken, page 29, et SACHS, Erfahrung und Erwartung 1967, pages 96 et suivantes.

[9] Voir Werner MAHR, Einführung in die Versicherungswirtschaft, Berlin 1951, page 221.

[10] En février 1967 déjà, l'Assemblée plénière a inclus dans le Tarif des risques industriels une majoration pour accumulation de valeurs, voir No 98 des conditions générales du tarif. Une disposition similaire a été insérée la même année dans le tarif belge.

commercial-rationnel) malgré cela le problème de la capacité subsisterait en théorie tout au moins; en pratique, ce problème se pose pour un beaucoup moins grand nombre de risques qu'on le suppose. Les réflexions d'Ernst Meyer sur une certaine forme de contact entre les marchés nationaux lors de la répartition des grands risques n'en ont pas moins retenu l'attention générale. »

Ainsi, selon le professeur Schmidt, la question des gros risques est à la fois un problème de cumul, de capacité d'absorption et de tarification. Pour que le réassureur puisse accepter entièrement la part des risques qu'on lui offre, il faut que le tarif soit suffisant, au double niveau de l'assurance et de la réassurance: les conditions d'existence de l'une et de l'autre étant les mêmes, à savoir un prix assez élevé pour laisser un bénéfice et pour ne pas forcer le réassureur à plafonner sa participation à un niveau plus bas qu'il ne le ferait, s'il n'était effrayé par la perte prévisible et presque certaine. La menace de catastrophes comme celles de McCormick Place à Chicago, de l'ouragan Betsy et d'un énorme cargo-citerne au large de l'Angleterre, sera un empêchement à des souscriptions élevées tant que les tarifs n'auront pas atteint un niveau plus compatible avec le risque en jeu. Par ailleurs, l'assurance du « Queen Elizabeth II » a été d'un placement facile parce que le taux était satisfaisant.

Le second orateur, M. Julius A.S. Neave[1], précise les points soulevés par le professeur Schmidt. Il le fait à sa manière qui est intéressante parce qu'elle apporte le point de vue britannique. Celui-ci n'est pas négligeable, car l'Angleterre continue d'être une des voies importantes de la réassurance internationale. C'est peut-être à Londres qu'on voit davantage se dessiner les problèmes et les solutions, même si le marché anglais n'a pas sa capacité d'absorption d'autrefois.

[1] M. Neave est le directeur général de la Mercantile and General Reinsurance Company Ltd. Il s'est exprimé en anglais. Il a précisé certains des points soulevés par le professeur Schmidt, tout en en abordant de nouveaux.

M. Neave a abordé ainsi la nécessité:

a) d'améliorer la qualité des gros risques industriels:

« I believe that we start with a problem of definition, even of nomenclature, since capacity means so many different things to each one who has a different concern with the handling of these problematical risks. The sense in which I shall speak of capacity and the reinsurer is that of his ability to give continuing cover for the modern industrial fire complex and to spread these risks internationally by way of retrocession. This is not a simple question of amount and how much can reinsurers accept or what proportion of the risk can they swallow. If it was, then some of the most highly valued risks of solid and non-hazardous construction would be short of capacity also. It is in fact a question of the maximum probable loss exposure in the worst possible event and it must be realised that for the industrial fire risks, with which we are here concerned, that this exposure is so real today that insurers and reinsurers alike are quite rightly wary of committing themselves to the high probability of loss involved in giving insurance cover to these risks. What is needed is to improve the risks as to their fire resistant qualities and render them thus less hazardous as potential fire losses. This is a highly expensive process and costs more than industry can easily be persuaded to pay. Insurers therefore, and reinsurers, must take the initiative in this nationally important matter and exert pressure for risk improvement and loss prevention measures by making the cost of cover on unimproved risks plainly uneconomic. »

b) pour le réassureur, d'avoir des renseignements plus précis, plus complets:

« To fulfil their role adequately reinsurers must demonstrate their ability, and indeed their determination, to meet all reasonable demands for cover. They should make clear to ceding companies with sufficient detail what their minimum requirements are by way of terms and conditions for the cover they are prepared to give. Today, having abandoned bordereaux, reinsurers are often insuffiently informed about their own business to do this with precision. In these circumstances it is not surprising that retrocession is not so readily available to reinsurers. A possible solution would be for reinsurers to devise a scheme involving perhaps the computer that would categorise by types of risk the degree of acceptability under obligatory reinsurance treaties of those risks which it is designed to cover. First there will be risks which can be

accepted by the reinsurer automatically and without the supply of any information up to the full limit of the treaty cover. Then there will be those risks where only a proportion of the limits can be used automatically. Next will be other risks for which certain details will be required when the treaty cover is employed. There will also be risks for which no obligatory or automatic cover is available without facultative offer and subsequent acceptance being made. Finally, there will be those risks which are totally excluded.

« The problem is that reinsurers have allowed themselves to become so remote from the original business over the last twenty-five years that even this elementary selection of risk presents them with considerable difficulty. That reinsurers must solve this problem eventually is all the more important as the long accepted theory of following the fortunes of the ceding company becomes less of the guarantee of satisfactory out-turn of results that it has been traditionally regarded as being. It is, in fact, hardly surprising that in these circumstances the more unscrupulous ceding companies, being aware of the ignorance of reinsurers concerning the risks they cover and of their permissiveness towards the technical operation of their contracts, should adopt a policy of deliberate anti-selection against the reinsurer. It is fortunate for reinsurers who only have themselves to blame that this should have occurred only on very rare occasions. If following the fortunes is to court this treatment, then ignorance is no longer bliss and reinsurers must protect themselves by a much more detailed stipulation of acceptable risks based upon an accurate knowledge and an up-to-date assessment of the loss potential in industrial fire risks. »

Et il a conclu :

« There must be a return to a closer contact with the original business and the re-establishment of more genuine identity of interest between the ceding company and the reinsurer based upon mutual confidence and understanding.

« Prevention must take precedence over cure and the insurance industry must develop an authority it appears to lack to secure achievement of its just aspirations for risk improvement and loss prevention. Brokers living on turnover must realise that disregarding profitability for insurers is a short-term outlook and an unhealthy one in the long run since it has proved to provide industry with temporary cover only. Industry must see the necessity to heed the loss prevention advice that

should be forthcoming from insurers or pay the penalty in excessive insurance premiums. What goes up in smoke is of benefit to no-one and where this is avoidable no individual interest should gain, but rather should suffer for failing to take proper care. »

Le troisième participant au colloque était Monsieur M. Luzzatto, directeur général de l'Unione Italiana di Riassicurazione. Il a apporté à la discussion un point de vue qui se rapproche nécessairement de ceux qui l'ont précédé. Toutefois, il aborde la question de façon originale et vigoureuse. Qu'on en juge par ces extraits de son texte, donné en français :

1 — Et d'abord, le problème comme il le conçoit:

« On a dit, et probablement avec raison, que les grands risques étaient trop peu nombreux pour permettre une investigation statistique, et que pour eux la loi des grands nombres jouait de moins en moins, voire point du tout. C'est là une caractéristique, mais en tout cas pas une définition.

« On ne saurait évidemment appliquer à l'analyse des risques industriels toute la rigueur de la technique actuarielle, comme s'il s'agissait d'affaires Vie. Dans la souscription des affaires Incendie — de même que dans les branches Accidents, Vol etc. — il y a surtout appréciation subjective, *underwriting* individuel.

« Les tarifs doivent servir de base pour les grandes classes de risques industriels. A partir des grandes lignes qu'ils tracent il faut ensuite « individualiser » les primes risque par risque, en analysant une foule de données qu'on ne peut recueillir que sur les lieux, au cours d'une visite directe de l'objet assuré, puis procéder à une majoration, ou à une réduction du taux tarifaire moyen, selon le cas.

« C'est précisément ce que font les actuaires, par des procédés mathématiquement rigoureux, pour tarifer les risques aggravés de la branche Vie. Là aussi nous avons un secteur où les risques ne sont pas conformes à la norme. Lorsque le sujet est atteint d'une affection, on le soumet à un examen médical approfondi, afin d'établir le degré d'aggravation qu'il présente par rapport aux risques normaux et de cal-

culer la surprime qu'il convient d'appliquer en plus des taux tarifaires, vu l'anormalité constatée.

Pour en revenir au secteur industriel de la branche Incendie, l'on pourrait peut-être appeler « grands risques » ceux dont le M.P.L. (maximum probable loss) dépasse un montant à fixer. Ce montant ne devrait pas être inférieur, disons, à 10 millions de dollars (c'est là un montant que je cite à tout hasard, mais qui pourrait être plus élevé ou inférieur, selon le marché d'origine), pour qu'un sinistre de grandes proportions qui atteindrait ce montant limite, voire la moitié, ne puisse déséquilibrer le portefeuille industriel entier du pays considéré.

« En acceptant une telle définition, on finirait par conclure que, pratiquement, les grands risques se comptent par quelques dizaines sur chaque marché national et ne dépassent pas quelques centaines sur le plan mondial. Une brève enquête conduite à Paris à la réunion du C.E.A. au mois de mai dernier, confirme d'ailleurs cette conclusion.

« Moi, je soutiens que ces quelques dizaines — ou centaines — de risques sont parfaitement assurables.

« J'aimerais pouvoir m'adresser aujourd'hui, non pas aux assureurs ou aux réassureurs (ils connaissent le problème et s'en préoccupent), mais à nos clients, les industriels. Je voudrais leur rappeler — ce qu'ils semblent oublier —que, comme eux-mêmes, les assureurs et les réassureurs sont dans la profession non seulement pour rendre à leurs clients un service pour un prix juste et raisonnable, mais aussi pour tirer de l'exercice de leur industrie un profit légitime et que, d'ailleurs, la prime versée ne représente qu'une fraction du prix de revient du produit fini de leur industrie. »

2 — Mais alors, dit M. Luzzatto, que faire ?

« A mon avis, dans le domaine de l'industrie moderne, il nous faut prendre les choses telles qu'elles sont. Les experts ont démontré sans contredit la convenance technique des grandes halles, où la production en chaîne peut se dérouler sans entraves et la marchandise circuler librement. Je suis persuadé que l'augmentation des taux de prime ne pourra convaincre les industriels de rebâtir les séparations qu'ils ont éliminées justement pour réduire des coûts fort lourds. C'est notre tâche que de trouver, sur le plan de l'assurance et avec la collaboration de l'industrie même et des pouvoirs publics, les solutions les plus convenables aux multiples problèmes que pose le progrès d'aujourd'hui.

« En ce qui concerne les contrôles anti-trusts des gouvernements, nous n'avons pas, à mon avis, non plus trop à les craindre. Personne ne peut nous obliger à courir des risques au-delà de ce que nos moyens techniques et financiers nous le permettent.

« Personnellement, je ne suis aucunement disposé à participer à des initiatives visant à élargir le marché aux dépens de quelque assureur marginal, peut-être dupe de sa propre inexpérience et souscrivant des affaires qu'il ne connaît pas. Or, c'est justement ce qui s'est passé dans le temps et qui nous a conduits à la situation actuelle, avec cette conséquence que certains assureurs — qui étaient prêts à étendre leur activité à tous les secteurs, même au-delà des frontières nationales — se sont effrayés au point de s'abstenir de participer à la couverture des grands risques industriels, et même à celle d'autres.

« On a beaucoup parlé, à propos des affaires aviation, de la nécessité de relever le gant qui sera bientôt lancé à l'assurance lors de la mise en service des jumbo-jets. Si nous voulons persuader les assureurs marginaux de participer à la couverture des jumbo-jets, il nous faut d'abord être nous-mêmes persuadés que les taux que nous pratiquerons permettront un profit en échange du service rendu. Si nous y parvenons, le marché trouvera assurément la capacité suffisante. C'est ce que l'International Union of Aviation Insurers a déclaré lors de sa dernière réunion à Copenhague, dans son communiqué de presse, exprimant sa confiance au sujet du placement de la couverture des jumbo-jets, dans les termes que voici: « Provided the business be marketed in such a way as to utilise the whole of the world aviation industry, adequate capacity will be available. »

« En ce qui concerne les affaires maritimes, M. John Taylor, Président de l'Institute of London Underwriters, disait qu'il ne voyait pas, dans son secteur, de problème de capacité. « Si un risque Transports — a-t-il dit — est correctement tarifé, il sera parfaitement acceptable pour les *underwriters* et ne présentera aucun problème. Le deuxième Queen Elizabeth, évalué à 24 millions de livres sterling, a été placé sans la moindre difficulté, et le marché aurait encore eu la capacité de courir 6 millions supplémentaires pour *increased value*, si l'on avait voulu. Bien entendu — a-t-il ajouté — il en va tout autrement si les taux ou les conditions donnent lieu à des critiques. Il ne s'agit plus, alors, d'un manque de capacité, mais de conditions et de taux inadéquats. »

« Au cours d'un *insurance panel* tenu par le Chartered Insurance Institute en septembre 1968, M. K. Bevin a dit, avec beaucoup de raison à mon avis, qu'il fallait bien reconnaître que « dans certains cas et pour certains risques, la prime réaliste est tellement élevée que le risque devient inassurable. Il faut nous ôter de la tête cette idée erronée d'un prétendu devoir public qu'aurait l'assurance d'accepter tout ce qu'on lui propose. Si nous avons un devoir à remplir — c'est celui de tâcher de survivre et de rester *in business* pour poursuivre notre activité en servant l'industrie et en mettant à sa disposition les couvertures dont elle a besoin.

« D'après le Groupement de travail du C. E. A.,il y a de vrais grands risques et de faux grands risques. Ces derniers ne trouvent pas une couverture suffisante (je me permets d'observer qu'ils n'en devraient trouver aucune), parce que les bases tarifaires sont insuffisantes et les mesures techniques de prévention inadéquates. Le C. E. A.a demandé une collaboration sur le plan international pour les seuls risques dont les conditions de couverture sont considérées comme techniquement valables. Pour une collaboration de ce genre, les réassureurs sont toujours disponibles. »

On peut ramener aux points suivants la pensée de ces trois réassureurs européens de grande classe:

a) Le gros risque est un phénomène de la vie économique contemporaine. Il continuera longtemps à poser un problème sérieux avec la concentration des capitaux dans de grands ensembles industriels ou commerciaux, dans des avions de plus en plus considérables, dans des moyens de transport de plus en plus élaborés et avec des complexes régionaux de plus en plus vastes. Il ne faut pas se le cacher, la concentration des valeurs assurables et des moyens de transport va contribuer à rendre de plus en plus élevée la perte maximale prévisible.

b) Par ailleurs, le marché disponible sera d'autant plus grand ou restreint, selon le cas, que les tarifs d'assurances seront assez élevés ou non. Si le gros risque est assurable, il ne l'est que dans la mesure où la tarification est suffisante.

De plus en plus, les réassureurs du monde entier ne l'accueilleront que si les primes sont assez élevées pour laisser un bénéfice: condition essentielle d'existence de l'assurance et de la réassurance. Il est inutile de songer à l'État comme un marché complémentaire ou supplétif de la réassurance. Pas plus que l'initiative privée, l'État-assureur ne peut ou ne veut faire face à un déficit prolongé et certain sur une longue période. L'assurance et la réassurance sont des opérations qui, pour durer, doivent être assujetties à des conditions normales de rentabilité.

c) Les réassureurs se doivent d'être mieux renseignés sur les risques qu'ils acceptent. Ils ne peuvent tout prendre en espérant que les choses s'arrangeront d'elle-mêmes et que, par le seul jeu de la loi des grands nombres, l'équilibre de leurs comptes s'établira. C'est tout le problème du bordereau écarté bien à tort qui se pose à nouveau et qui doit être remplacé par une essentielle collaboration entre assurés, assureurs et réassureurs sur le plan national et international.

d) L'assuré peut contribuer à améliorer les résultats, donc à étendre le marché disponible, en acceptant le relèvement des tarifs. Il le peut surtout en travaillant de concert avec l'assureur à la prévention des sinistres. C'est lui qui, en définitive, a le moyen d'éviter une hausse trop radicale des prix de l'assurance. L'assureur n'est pas là que pour recevoir des primes d'une main et remettre les indemnités de l'autre. En travaillant avec l'assuré, il peut diminuer les causes et les effets des sinistres. C'est par une collaboration efficace qu'il peut rendre le placement des gros risques plus facile en assurance incendie et maritime notamment.

Il y a là des idées intéressantes, même si elles n'ont rien de révolutionnaires. Il est bon d'y revenir pour qu'elles soient écoutées et appliquées tôt ou tard. En ce moment, il faut le reconnaître, c'est la tarification qui est la clef de la capacité d'absorption. Son insuffisance pour les gros risques en parti-

culier préoccupe les réassureurs qu'ils soient d'Europe, d'Amérique ou d'Australasie.

En admettant qu'un jour, les tarifs soient suffisamment élevés, ne peut-on imaginer également l'existence d'un *pool* international des gros risques auquel souscriraient automatiquement les réassureurs du monde entier, suivant une formule correspondant à leur spécialisation et à l'importance de leurs affaires? Nous croyons qu'il y a là une mesure méritant d'être étudiée tant sur le plan national qu'international. Elle apporterait une solution à un problème d'envergure, d'une extrême gravité et d'une grande urgence. On ne peut imaginer, cependant, que les réassureurs s'y engageront de gaieté de cœur tant que le marché ne s'y prêtera pas.

Glossaire des termes pharmaceutiques, aux Laboratoires Ayerst, Saint-Laurent

Ce glossaire est un « hommage des Laboratoires Ayerst aux pharmaciens de langue française et à tous ceux qui ont le sens de l'amélioration du français au Québec ». C'est l'entrée en matière d'un vocabulaire technique très bien fait, qui a été établi par le comité d'étude des termes de médecine, avec la collaboration de l'Office de la langue française de la province de Québec. Une fois de plus, nous félicitons les Laboratoires Ayerst, le comité d'étude et l'Office. Il y a là une initiative intéressante et un autre chapitre ajouté à l'œuvre d'épuration de la langue technique des deux côtés de la grande mare.

À côté de l'expression anglaise, on donne le terme français, parfois la forme fautive et un commentaire sur le sens exact du mot employé. Il y a là un instrument de travail excellent et fort bien présenté.

Une nouvelle revue : Reinsurance[1]

Nous la signalons à nos lecteurs que la réassurance intéresse ou intrigue. Ils y trouveront d'excellents articles sur la réassurance aviation, vie, en excédent de sinistres, ainsi que sur la capacité d'absorption du marché, sur les grandes catastrophes qui ont bouleversé le monde depuis des siècles, sur les clauses d'arbitrage des traités, etc.

Il y a là une revue qui nous paraît valable. Nous lui souhaitons longue vie.

[1] « Reinsurance », The Monthly International Reinsurance Magazine, 12-13 Henrietta Street, London, W.C. 2. Abonnement pour le Canada: $9.00.