

Faits d'actualité

G. P.

Volume 39, numéro 1, 1971

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103712ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103712ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1971). Faits d'actualité. *Assurances*, 39(1), 54–65.
<https://doi.org/10.7202/1103712ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

I — Aspects nouveaux du nationalisme économique au Canada

54 Avec d'autres, nous avons signalé il y a plusieurs années combien était dangereux pour le Canada l'envahissement graduel, par les capitaux américains, des industries de pointe d'abord, puis des autres comme une tache d'huile sur l'eau. On a fait un effort pour contrecarrer le mouvement dans les banques, les sociétés de fiducie et les sociétés d'assurances, c'est-à-dire là où les centralisations de capitaux rendent la main mise particulièrement dangereuse, au point de vue national. Depuis, il a atteint l'industrie secondaire. Récemment, sous l'influence de la province d'Ontario, le gouvernement d'Ottawa a commencé de réagir. De son côté, la presse s'est mise en mouvement pour signaler le danger. Une association s'est même formée chez nos voisins de l'ouest que l'on a appelé « *The Commission for an independent Canada* ». Un des éditorialistes canadiens les plus en vue, Peter C. Newman, se faisait son interprète en demandant qu'on protège l'industrie canadienne afin qu'elle ne perde pas davantage son héritage au profit de nos puissants voisins.

Il y a là un nationalisme économique nouveau, sinon dans ses aspects particuliers, du moins dans son importance. Il gagne, en effet, des milieux où jusqu'ici on avait déploré le fait, sans manifester ouvertement son sentiment.



Ce que nous voulons signaler ici, ce n'est pas le fait d'isolement ou le désir de se protéger contre l'étranger. C'est plutôt l'opposition qui semble exister en ce moment, entre les

deux provinces d'Ontario et de Québec. Pendant qu'Ottawa se met en branle, le premier ministre de Québec, lui, va aux États-Unis dans le milieu ultra-capitaliste de New-York, pour l'inviter à venir dans sa province placer son argent, non pas il est vrai dans des entreprises existantes, mais nouvelles, comme des sociétés minières, de grandes industries et la production d'électricité. On le convie en particulier, dans la région lointaine du grand Nord, dont on veut canaliser le potentiel énergétique pour alimenter nos voisins : cet ogre qui va bientôt devoir rester sur son appétit si on ne lui fournit pas de l'énergie électrique en quantités croissantes. Il y a bien les chutes Churchill, qu'on aménage en ce moment pour faire face aux besoins immédiats de nos voisins, mais une fois ceux-ci satisfaits il leur en faudra davantage. C'est la région de la Baie d'Hudson et la Baie James qu'on veut utiliser pour alimenter l'État de New-York, envahissant et tentaculaire. Cette fois, on ne peut pas le craindre parce qu'on n'expose aucune entreprise existante; on veut en créer une nouvelle qui entraînerait dans un avenir plus ou moins lointain, l'ouverture de régions non encore occupées, où la chasse et la pêche sont les seules occupations de quelques milliers d'Esquimaux ou d'Indiens. La province les a récupérés quand elle a soupçonné la richesse de leur sol. Elle tend maintenant à exploiter celui-ci. Or, il faut bien l'admettre, à peu près seuls les étrangers, et les Américains en particulier, ont assez de capital de risque pour amener la région au point d'utilisation et de développement. Le temps des trappeurs individuels, audacieux et tenaces est passé, comme celui des *Gentlemen Adventurers of the Hudson Bay* ou de quelques autres entreprises isolées comme la maison Revillon. Tout ce qu'il faut craindre c'est qu'une fois orientée vers nos voisins la production d'électricité ne puisse guère plus être utilisée pour nos propres besoins. Mais cela est bien loin et n'effraye personne pour le moment.

56 Et c'est ainsi que le Québec s'oppose une fois de plus à l'Ontario pour attirer chez lui, non pas des acheteurs pour ses entreprises existantes, mais des créateurs de nouvelles entreprises qui, espère-t-on, seront une source de travail pour ses chômeurs, dont le nombre va croissant. À ces entreprises nouvelles, il faudrait demander ou exiger, s'il le faut, qu'elles soient accueillantes aux francophones et pas seulement aux couches inférieures, là où on ramasse les miettes ou tout au moins une rémunération limitée et où on ne peut se préparer à occuper des postes supérieurs.

Si le nationalisme économique dans la province de Québec doit tendre à protéger les entreprises existantes, il doit aussi veiller à ce que dans les nouvelles on donne à l'élément francophone la place qui lui revient. Sinon, on se convaincra davantage que les parlants français ont quelque chance d'arriver seulement quand une société appartient à l'État. Ce serait un esprit faussé au départ, mais, comme on sait, dans certains milieux, il ne demande qu'à se répandre parmi les jeunes qui ne veulent plus attendre.

Un des problèmes du milieu politique actuellement, c'est d'attirer les capitaux étrangers, mais aussi d'assurer aux équipes francophones une participation à tous les niveaux. Il y a là une réaction bien différente de celle des porteurs d'eau d'autrefois, qui se satisfaisaient d'un accueil au plus bas niveau et d'un ghetto.

II — La Sun Life a cent ans

À l'occasion de son centenaire, la Sun Life a demandé à M. Joseph Schull d'écrire son histoire depuis 1871 ¹, moment où elle a été fondée par un groupe d'hommes d'affaires de

¹ « Un astre Centenaire » par Joseph Schull. Aux Presses Universitaires de l'Université Laval, Québec.

Montréal. Parmi eux, il y avait Mathew Hamilton Gault, George Stephen (qui jouera un si grand rôle par la suite dans la construction du Pacifique Canadien et qui deviendra Lord Mount Stephen). Il y avait aussi Alexander Walker Ogilvie, James Hutton, James Ferrier jr., Henry Mulholland et plusieurs autres commerçants et industriels de Montréal. Ce sont ces hommes qui, sous l'inspiration de Mathew Hamilton Gault, sont au point de départ de la grande entreprise canadienne. Ils la lancèrent après avoir vaincu l'apathie générale et la plus ou moins bonne volonté des pouvoirs publics. Quand ils en firent le projet, en 1864, il y avait 15 millions d'assurance vie en vigueur au Canada. Il y en avait 63 milliards un siècle plus tard, pour les seules sociétés d'appartenance fédérale. Et de cela, La Sun Life avait un fort pourcentage, tant au Canada qu'à l'étranger.

57

Les débuts de la société ont été ardues. La compagnie voulait être plus qu'une petite entreprise provinciale. Aussi ses affaires s'étendirent-elles graduellement à tout le Canada. Elle a eu quelques coups durs : la crise de 1929 par exemple. Elle avait imprudemment chargé d'actions son portefeuille, sous l'influence d'hommes comme T. B. Macaulay et sir Herbert Holt (qui avaient ainsi mis la main sur un empire industriel). Pour permettre à la compagnie, ainsi qu'à d'autres, de tenir le coup après la crise de 1929-32, on a plafonné les actions à 15 pour cent de la valeur de l'actif. Le redressement s'est fait en quelques années. De grand Actionnaire, la Sun Life devint grand Obligataire et Prêteur hypothécaire. Puis, ce fut l'essor d'après-guerre. Qu'on en juge par ces chiffres :

	Assurance en cours
1920	487 millions
1969	18 milliards
1970	19 milliards

58 La Sun Life a été le principal artisan de l'assurance participante au Canada. Même si elle remettait jusqu'à 97½ pour cent de ses *profits* à ses assurés, il en restait encore beaucoup pour ses actionnaires. En 1958, ils vendirent leurs actions à leurs assurés en mutualisant l'entreprise : les actions de \$10 se traitant à \$325. Ce fut la fin de l'actionnariat, mais le début de la grande société mutuelle dont l'essor continue. Puis, une autre crise survint, qui coïncida avec l'attaque en force par les sociétés de placement : les *Mutual Funds* dont le portefeuille-titres monta rapidement en flèche. Pour les contrer, la Sun Life en forma une elle-même et, avec les autres intéressés, elle obtint que les agents puissent offrir à leurs clients l'une et l'autre forme de garantie : l'une prévoyant éventuellement la mort de l'assuré et l'autre, le sort de ses économies durant sa vie.

C'est la dernière étape d'une très grande affaire que l'on a empêché de tomber entre les mains des étrangers, en permettant à ses actionnaires d'encaisser les bénéfices accumulés et leur mise, sans trop vider les coffres.

L'auteur du livre, Joseph Schull, raconte tout cela et bien d'autres choses, dans un style agréable qui présente aux lecteurs avec un minimum de chiffres l'histoire non romancée d'une grande entreprise qui va de pair avec la Banque de Montréal et le Pacifique Canadien : ces extraordinaires instruments qui ont contribué à forger l'économie de la Métropole — même si elle est plus ou moins menacée dans sa suprématie par la Ville Reine depuis quelques années. Il y a là deux euphémismes qu'emploient les journalistes couramment pour situer les deux pôles économiques du pays, Montréal et Toronto.

III — Jean-Charles D'Auteuil et les courtiers d'assurances

M. Jean-Charles d'Auteuil est décédé, il y a quelque

temps. Pendant toute sa carrière, il a rendu service aux courtiers d'assurances de la province de Québec. Et c'est pour cela que nous tenons à rappeler ici son souvenir. Sans se lasser, il s'est voué à faire reconnaître le statut professionnel des courtiers d'assurances. Il a d'abord donné de l'importance à leur Association, en assurant le recrutement. Puis, il a créé un enseignement pouvant servir de cadre à la formation technique des membres d'un groupement professionnel, devenu corporation fermée plus tard, quand il parvint à faire accepter l'idée par les technocrates, les politiciens et même les assureurs récalcitrants. Quelle ténacité, il lui a fallu pour faire tomber les objections une à une et pour obtenir enfin que le courtier ait un statut juridique officiel. Il partait de loin : bien des gens étaient convaincus que la plupart des courtiers étaient inutiles, que leur commission était un frais supplémentaire qui alourdisait la prime. C'est grâce à lui que les importuns, les ignorants, les parasites ont été écartés du métier, que l'entrepreneur ou l'administrateur de successions et de biens-fonds ne furent plus dans la course des stipendiés. Il a fait admettre que, pour recevoir une commission d'intermédiaire, il fallait être spécialisé dans l'assurance, en faire son unique ou principale occupation. Il a fait accepter (et c'est en cela que son intervention a été primordiale) que pour être un courtier d'assurances dans la province de Québec, il fallait être au courant de la technique du métier et être responsable de ses actes professionnels, comme un véritable mandataire. Il a convaincu qu'on devait suivre des cours et passer des examens : chose presque impensable jusque là puisque, avant lui, il suffisait de savoir signer une demande d'admission et payer sa cotisation pour avoir droit d'agir comme courtier d'assurances.

Jean-Charles d'Auteuil était gai, bon camarade et d'un très grand dévouement aux membres de son groupe. Avec lui disparaît un des ouvriers les plus utiles de la première heure.

Nous n'avons pas voulu laisser passer sa mort, sans le rappeler.

IV — Le nouveau barème d'indemnisation de l'assurance chômage

60 En assurance privée, il y a un principe ou une règle si l'on veut : l'indemnité en cas d'incapacité ne doit pas atteindre le point où il est aussi avantageux de ne rien faire que de travailler. C'est le cas, par exemple, de l'assurance-revenu qui prévoit une indemnité ne dépassant pas cinquante ou soixante pour cent au maximum du salaire, en cas d'invalidité partielle ou complète à la suite d'un accident ou au cours d'une maladie dépassant la période d'attente. Comme l'assuré ne reçoit pas l'équivalent de sa rémunération, il n'a pas tendance à rester chez lui aussi longtemps que possible. C'est dur de raisonner ainsi, dira-t-on. Ne soupçonne-t-on pas l'accidenté de malhonnêteté au départ, en plaçant tout le monde sur le même pied ? Quoi qu'en ait dit Jean-Jacques Rousseau, le bon Sauvage n'existe pas. On est facilement convaincu, en effet, quand il y va de son intérêt. Aussi quand on lit ce que le ministre du travail fédéral vient d'annoncer à propos des nouvelles indemnités de chômage est-on un peu étonné. Autant il faut être favorable à l'assurance dans un pays comme le nôtre où le chômage existe à l'état presque endémique dans certaines parties du pays, autant il ne faut pas qu'elle devienne un empêchement au travail ou à la recherche d'un emploi. Il est bien difficile d'empêcher les abus, mais il ne faut pas que l'indemnité soit telle que le travail rapporte moins que le chômage. Or une indemnité hebdomadaire trop élevée nous paraît mener directement à ce résultat dans presque tous les cas.

Pourquoi faut-il que les mesures sociales — excellentes en elles-mêmes, indispensables dans une société industrialisée — deviennent un empêchement à l'effort quand on va trop

loin dans l'indemnisation ? Qu'on augmente le salaire horaire minimal suivant les régions et les circonstances très bien, mais que, tout en créant un état de choses orienté dans un sens, on n'en détruise pas l'effet par une mesure qui, psychologiquement, tend à le détruire.

V — Les lenteurs de l'appareil judiciaire

Nous avons écrit ici que l'appareil judiciaire était d'une lenteur extrême. En parlant ainsi, nous ne visions personne en particulier. Nous exprimions un peu, croyons-nous, l'opinion générale. L'homme de la rue regarde, écoute et constate. Or que voit-il ? Ceci : il faut beaucoup de temps, beaucoup trop de temps pour obtenir un jugement aussi bien en première, qu'en deuxième ou en troisième instances. Pour étayer notre opinion en matière d'assurance, nous avons demandé à un assureur de nous donner trois cas tirés de ses dossiers, qui ont été portés jusqu'en Appel. En les mentionnant ici, encore une fois, nous ne visions ni les juges, ni les avocats, ni aucun des rouages qui constituent l'appareil judiciaire. Nous voulons simplement apporter des exemples tirés de la pratique.

61

Premier cas

Date de l'accident, 1^{er} décembre 1961, déclaré par l'assuré le 4 décembre de la même année. Action signifiée le 10 novembre 1962 avec un montant de \$76,700. Déclaration amendée le 28 décembre 1962. Cause entendue par la Cour Supérieure, le 9 décembre 1964, Jugement rendu par la Cour Supérieure, le 22 décembre 1964.

Inscription à la Cour d'Appel, le 18 janvier 1965.

Contre-appel par le demandeur, janvier 1965.

Dossier commun produit en juin 1965.

Cause entendue en Cour d'Appel en mai ou juin 1966.

Jugement rendu en Cour d'Appel le 12 juin 1967.

Appel logé à la Cour Suprême par le demandeur en août 1967.

A S S U R A N C E S

Cause entendue en Cour Suprême au début de mars 1969.

Jugement rendu par la Cour Suprême au milieu de mars 1969.

Victime payée : le 6 mai 1969. Montant : \$8,806.50, plus l'intérêt (\$2,862.11) plus les frais.

Par conséquent un peu moins de sept ans.

Deuxième cas

62

Accident survenu le 2 janvier 1964, déclaré le 9 janvier de la même année.

Action signifiée le 18 décembre 1964, pour un montant de \$60,136.56.

Cause entendue par la Cour Supérieure le 14 mars 1968 avec un jugement le 11 juin 1968.

Cause inscrite en Cour d'Appel le 10 juillet 1968, avec un dossier conjoint produit en octobre 1969.

Cause entendue en Cour d'Appel le 9 octobre 1970.

Jugement de la Cour d'Appel rendu le 30 octobre 1970.

Victime payée le 10 décembre 1970.

Montant : \$18,800, plus l'intérêt (5,542.50), plus les frais.

Par conséquent plus de six ans avant que la victime de l'accident puisse être payée. Elle l'a été en effet le 10 décembre 1970.

Troisième cas

Date de l'accident le 2 août 1964, déclaré par l'assuré le 10 août 1964.

Action signifiée le 15 juillet 1965. Montant : \$50,622.

Déclaration amendée le 11 novembre 1966.

Nouveau montant : \$82,377.80

Cause entendue le 15 mars 1967.

Jugement de la Cour Supérieure le 5 avril 1967.

Cause inscrite en Cour d'Appel le 1^{er} mai 1967.

Cause entendue en Cour d'Appel le 4 octobre 1968.

Jugement de la Cour d'Appel rendu en mai 1969.

Inscription à la Cour Suprême en juillet 1969.

Cause entendue par la Cour Suprême le 30 avril 1970.

Jugement de la Cour Suprême rendu le 26 juin 1970.

La victime est payée le 14 juillet 1970.

Montant : \$16,818.50 (intérêt : \$4,965.20) plus les frais.

Par conséquent, cinq ans.

63

Si on examine ces cas même rapidement, on constate :

1° — Combien sont différents les montants réclamés à l'origine et ceux qui ont été accordés par le tribunal. Il est évident que si l'assureur avait pu régler le premier, au départ, pour la somme de \$10,000., il l'aurait fait puisque, sachant son assuré en tort, il aurait appliqué le vieil adage : « Mieux vaut un mauvais règlement qu'un bon procès ».

Pratiquée en règle générale, cette manière de gonfler les réclamations contribue à encombrer les tribunaux. Il semble que, trop souvent, on suive la règle suivante : poursuivons le plus grand nombre de gens possible et pour le montant le plus élevé possible. La pratique n'est pas limitée, comme on sait, aux causes d'accidents d'automobiles et à notre pays. Nous nous rappelons avoir mentionné dans ces colonnes la pratique suivie en matière de responsabilité d'hôpital aux États-Unis. Un des membres du colloque que nous rapportions, n'avait pas hésité d'affirmer avec un certain cynisme : « Si nous mettons le plus de gens possible en cause, nous serons certains d'avoir la vérité. » Dans les causes d'automobiles, la règle est à peu près la même, on veut savoir la vérité, mais on tend à chercher l'argent là où il est et la responsabilité là où elle

existe. En allant ainsi jusqu'à l'excès, on contribue sûrement à encombrer les tribunaux, on en gêne le fonctionnement et on risque d'enlever tout sérieux aux réclamations initiales. Dans le cas des trois dossiers étudiés ici, il y a une telle exagération qu'on ne peut blâmer l'assureur d'être allé jusqu'au bout. Il a contribué pour sa part à l'encombrement, il a eu des frais substantiels et il a dû payer des intérêts importants à la victime de l'accident; mais c'est son rôle d'administrer les affaires de ses assurés aux moindres frais. Dans l'intervalle, dira-t-on, l'assureur a touché, sur les fonds mis en réserve, un rendement encore plus élevé que l'intérêt versé à la tierce partie.¹ C'est vrai, mais il faut tenir compte:

a) que, dans la province de Québec, les intérêts sont calculés à partir de l'inscription de la cause, par conséquent sept ans, six ans et cinq ans respectivement dans les cas étudiés. Alors que, dans les autres provinces, ils ne courent qu'à partir de la date du jugement; ce qui fait une différence considérable.

b) qu'en définitive, ce sont les assurés qui font face à la dépense, puisque les intérêts versés aux tiers sont compris comme un frais de règlement comptabilisé à part et indépendamment des fruits du portefeuille. Il y a là une notion administrative particulière. Peut-être, mais nous devons noter qu'elle est suivie par tous les assureurs. À ce point de vue, le coût de règlement est ainsi substantiellement plus élevé dans notre province que dans les autres; ce qui est une autre raison de la différence de prime. Dans les trois cas, elle représente de 20 à 30 pour cent en chiffres ronds.

2° — que la durée des procédures et le temps exigé par chaque tribunal pour son arrêt sont variables, mais presque toujours très longs. On nous fait observer que les avocats ont leur grande part de responsabilité, par suite des délais qu'ils

¹Ce qui est exact seulement dans les périodes de cherté de l'argent.

demandent et qu'on est obligé de leur accorder. Nous ne voulons pas et nous ne pouvons pas juger. Nous ne constatons qu'une chose : l'administration de la justice est très lente, très coûteuse et donne une impression de retards indus qui est déplaisante. Un colloque a eu lieu à la télévision, à l'occasion de la présentation d'un des volumes de la Commission Prévost l'année dernière. Un des participants a expliqué comment l'on a procédé à l'aide de sondages, pour essayer d'obtenir l'opinion du public sur l'administration de la justice dans notre province. Les résultats ont été lamentables. Mais comme l'a fait observer le sociologue chargé de présenter les conclusions de l'enquête, s'il y a dans le public une impression extrêmement défavorable aux tribunaux et aux gens de loi, il leur appartient de la corriger et, surtout, de la faire disparaître par des faits nouveaux.

65

En analysant ces trois causes d'assurances ici, nous n'avions d'autre objet que de souligner trois abus : l'exagération des sommes réclamées, la longueur non moins exagérée des procédures et l'importance des frais en matière d'accidents d'automobile. Nous souhaitons qu'on ne nous en veuille pas d'avoir attiré l'attention sur quelques aspects actuels de la justice dans notre province. C'est en toute bonne volonté et en nous appuyant sur des faits que nous l'avons fait.

VI — Le dictionnaire de l'assurance et de la réassurance de M. Roger Barthe.

À plusieurs reprises, nous avons mentionné à nos lecteurs l'excellent dictionnaire de M. Roger Barthe. Aussi nous réjouissons-nous que l'Académie des Sciences morales et politiques, sur le rapport de M. Jacques Rueff, lui ait décerné le prix quinquennal Estrade-Delcros. M. Roger Barthe est agrégé de l'Université et délégué de la Direction de l'Union des Assurances de Paris.