

Faits d'actualité

J. H.

Volume 46, numéro 2, 1978

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103972ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103972ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1978). Faits d'actualité. *Assurances*, 46(2), 149–165.
<https://doi.org/10.7202/1103972ar>

Faits d'actualité

^{par}
J. H.

I — Lloyd's, London

A propos de Lloyd's London, deux choses nous paraissent intéressantes à noter ici. La première est la reconnaissance officielle de leurs affaires au Canada par le surintendant fédéral des Assurances. C'est ainsi que, dans un renvoi à son rapport sur les assurances en 1977, celui-ci a noté ceci: « Les chiffres des compagnies britanniques ont augmenté en dépit de la modification de la méthode de calcul et principalement à cause de l'enregistrement de Lloyd's au cours de 1977 ». Il y a là un fait digne d'être signalé, car jusqu'ici le contrôle fédéral s'était refusé à admettre l'existence officielle de la grande société anglaise, parce qu'elle était constituée d'individus isolés, alors qu'il ne reconnaissait que la compagnie prenant la forme d'une entreprise mutuelle ou par actions. La pression devenant trop forte pour maintenir l'opposition antérieure de ses services, basée d'ailleurs sur un texte de loi, le surintendant s'est incliné, en tenant compte davantage de la réputation mondiale du groupe que d'une tradition séculaire. Ainsi, les syndicats, refoulés vers les provinces jusque-là, obtinrent-ils en 1977 la reconnaissance fédérale, après un siècle de démarches périodiques et un récent *lobbying* discret, mais efficace.

149

Il y avait là un ostracisme assez curieux qui s'expliquait tout en ne se justifiant pas si l'on tenait compte de la place occupée par Lloyd's parmi les assureurs du monde entier.

Le deuxième fait que nous voulons mentionner ici, c'est la réaction du Lloyd's Committee devant l'achat de certains cabinets de *brokers at Lloyd's* par de grands courtiers américains. Nous pensons à Marsh & McLennan et au cabinet Frank B. Hall: le premier visant l'achat des actions de Wigham Poland Holdings et le second, celles de Leslie & Godwin, deux des plus influents *Lloyd's brokers*.

La réaction du Lloyd's Committee a été immédiate. Nous ne permettons pas une participation de l'étranger supérieure à 20 p. cent dans une firme « *seeking recognition at Lloyd's* ». C'est la même attitude de défense que l'on constate dans tout milieu menacé. L'intention de l'achat était manifeste: les courtiers américains voulaient prendre une part

directe à l'essor des cabinets avec lesquels ils étaient en rapports étroits. Le *Lloyd's Committee* y a vu sans doute un premier pas vers le contrôle de ses membres les plus influents par l'étranger. Déjà, il est vrai, des capitaux non britanniques détiennent une bien plus forte part que 20 p. cent dans certains cabinets moins importants. Devant le précédent, Lloyd's s'inclinera sans doute en fermant les yeux, alors que devant la menace de l'immédiat, le *Committee* a réagi avec force.

150

La décision est bien tranchée, comme l'indique le communiqué suivant émanant de l'autorité centrale qui, à Lloyd's, régit ses membres :

« *No outside insurance interest may normally hold more than 20% of the equity of a broker seeking recognition at Lloyd's.*

« *Brokers such as Leslie & Godwin (holdings) and Wigham Poland Holdings, who have been involved in recent takeover discussions, have been so informed* ».

Comme on l'a fait remarquer, cependant, à moins que le texte ne soit modifié, rien n'empêcherait une banque ou une autre entreprise financière de se porter acquéreur d'entreprises auxquelles on refuse aux assureurs étrangers (*outside insurance interest*) le droit d'accès au-delà de 20 p. cent de la capitalisation. Devant la menace d'un envahissement par d'autres capitaux que ceux de l'assurance, l'attitude du Lloyd's Committee changerait-elle ?

Si, à Lloyd's, on s'oppose à l'achat par des capitaux étrangers de cabinets de courtage accrédités auprès de lui, on accepte qu'individuellement des non-britanniques deviennent membres de ses syndicats. On refuse d'accepter que des firmes existantes passent entièrement à l'étranger, mais on ne s'oppose pas à ce que des *underwriting syndicates* aillent chercher leurs capitaux et certains de leurs membres à l'extérieur. Il y a là deux choses bien différentes que la pratique reconnaît et à laquelle le Lloyd's Committee ne s'oppose pas. C'est ainsi que, dans certains groupes, on trouve des Américains, des Canadiens et des Européens qui permettent de résoudre des problèmes financiers dans l'immédiat et qui créent des liens nouveaux avec les marchés étrangers.

II — Les extraordinaires fluctuations des résultats techniques de l'assurance au Canada, de 1967 à 1977

Voici les bénéfiques et les pertes techniques de l'assurance des

biens et de responsabilité (*property/casualty*) au Canada, de 1967 à 1977:

1967:	+	\$	53 millions
1968:	+	\$	43 millions
1969:	—	\$	56 millions
1970:	—	\$	9.4 millions
1971:	—	\$	19 millions
1972:	—	\$	46 millions
1973:	—	\$	125 millions
1974:	—	\$	291 millions
1975:	—	\$	142 millions
1976:	—	\$	11.3 millions
1977:	+	\$	72.7 millions

Le signe (+) indique un bénéfice technique et le signe (—) un déficit.

Ces chiffres sont tirés de *Canadian Insurance Statistics — Annual Review* d'avril 1978. Ils indiquent l'extraordinaire remontée que les sociétés, tant canadiennes qu'étrangères, ont connue en 1977, à la suite d'une série d'augmentations de tarifs. Un de nos collaborateurs, M. Christopher Robey, les analyse dans notre revue. Le lecteur trouvera de plus amples détails dans son article, pour 1977 en particulier.



Devant ces chiffres, on comprend mieux l'importance des réserves que la loi exige, aussi bien pour les primes non acquises que pour les sinistres en voie de règlement. Elles s'ajoutent aux fonds propres de l'entreprise pour donner aux assureurs la sécurité nécessaire. Sans le revenu provenant du portefeuille qui en est la contrepartie, les assureurs seraient rapidement acculés à la faillite. Car, il faut bien l'admettre, ils sont incapables, à l'heure actuelle, de prévoir les résultats techniques à l'avance avec assez d'exactitude pour faire face aux déficits, en utilisant les seules primes payées par l'assuré. Ils sont toujours en retard d'un an ou de deux ans sur les résultats réels, à moins que, dans un sursaut brutal, ils ne modifient leurs tarifs en hausse à deux ou trois reprises, comme la chose s'est produite en 1975 et 1976 pour l'assurance automobile. Alors, ils risquent de dépasser la mesure. Mais que veut-on qu'ils fassent d'autre en période d'inflation comme celle que nous traversons depuis quelques années ? Pour qu'on en juge, voici des chiffres tirés du *Rapport Statistique sur l'Assurance Automobile*, compilés par le Bureau d'Assurance du Canada. Il s'agit des dommages corporels et

A S S U R A N C E S

matériels, ainsi que de la garantie collision pour les automobiles particulières (agriculteurs exclus) dans la province de Québec:

<u>Année</u>	<u>Coût par sinistre (D.C. et M.)</u>	<u>Hausse annuelle en %</u>	<u>Collision</u>	<u>Hausse annuelle en %</u>
1973:	\$1,040	—	\$639	—
1974:	\$1,201	15.5	\$724	13.3
1975:	\$1,412	17.5	\$811	12.0
152 1976:	\$1,643	16.3	\$893	10.01
1977:	\$2,025	23.2	\$993	11.2

Devant de pareilles augmentations en cinq ans, comment veut-on suivre de près la marche des coûts, à moins de les anticiper sans aucune modération. Si on le fait, on s'expose à soulever une opinion publique qui veut bien admettre une augmentation graduelle, mais non trop radicale.

La seule manière d'éviter une réaction serait, à notre avis, d'augmenter les tarifs en imaginant le pire, quitte à faire bénéficier l'assuré du trop versé. Ce qui fut l'attitude de la Commission anti-inflation en 1977 et ce qui, par ailleurs, correspond à l'idée de mutualité sur laquelle repose l'opération d'assurance.

Ne nous faisons pas d'illusions, cependant, cette manière de procéder impose une participation de l'assuré que l'industrie n'est pas prête à accepter, sauf au niveau des sociétés mutuelles.

III — Le marché canadien de l'assurance: une conférence de M. Alan A. Horsford.

Au cours d'une conférence prononcée à l'Insurance Institute of London le 27 février 1978, M. Alan A. Horsford a présenté à son auditoire les problèmes et l'évolution de l'assurance au Canada durant les dix dernières années. Son texte est intéressant. Aussi sommes-nous heureux de le signaler à nos lecteurs. Ils y trouveront une relation de faits aussi bien que le point de vue personnel d'un homme qui joue un rôle de premier plan dans notre marché, puisqu'il dirige au Canada

l'une des entreprises britanniques les plus considérables et les mieux considérées: La Royal Insurance Company. Celle-ci y est devenue la Royal Insurance Company of Canada, à la suite d'un mouvement de canadianisation des entreprises qui s'est répandu depuis quelques années et qui a atteint le marché des assurances. Comme l'on sait, il y a là un des aspects caractéristiques récents de l'assurance et de la banque au Canada. Il est le résultat d'un courant d'opinion autochtone que l'on a noté aussi bien chez les francophones que chez les anglophones de notre pays. Fait assez curieux, on a constaté le même phénomène en Angleterre récemment quand, à Lloyd's, on s'est opposé à l'achat de certains cabinets de courtage par des groupes américains: phénomène assez normal dans un groupe menacé auquel Londres — grand centre international des assurances pourtant — n'échappe pas.

153

Dans son étude, avec raison, M. Horsford souligne le fait que si les sociétés canadiennes ont pris une place considérable en assurance sur la vie au Canada, elles ont une bien moins grande importance dans l'assurance autre que vie. Voici comment il expose et explique le fait:

« The canadian market is shared between canadian-owned companies with 28%, british companies with about the same, and others, mainly american, with the balance. During the 1970's the canadian share has been growing, the british share has remained steady, whilst the U.S. share has declined somewhat. It is interesting to contrast the tremendous success and dominance of the canadian life companies, not only in Canada itself, but also internationally, with the relatively small canadian share of the property-casualty market. An important consequence of the limited canadian share is that there has been little opportunity for Canadians to invest in the property-casualty business, and even those companies which are locally owned are not widely held. This has been a great source of weakness in the face of extensive government intervention in our business, to which I shall refer later since it has deprived us of adequate support from other segments of the financial community who frankly have been almost indifferent to our plight. There has been some improvement in the 1970's in two respects. First, as mentioned earlier, canadian-owned companies have become more important and when the 1977 results are published we could see one of them, the co-

operators group, in the top four for the first time. Also in 1977, as another example, Canadian Pacific Investments, one of our biggest conglomerates, has indicated that it intends to back its insurance subsidiary, the Chateau, to enable it eventually to become one of the big five. Secondly, many british and foreign-owned companies have canadianized their structures and placed control, if not ownership, in local hands. But there is still further to go, and because there are so few publicly quoted and traded canadian companies there might be a stronger case for foreign-owned companies to introduce an element of local ownership in Canada than there would be in other comparable jurisdictions. »



Tout en partageant les vues de M. Horsford dans l'ensemble, nous nous permettons d'ajouter quelques détails à son exposé qui, croyons-nous, permettent sinon de mieux comprendre la situation des sociétés canadiennes, tout au moins d'expliquer ce qui s'est passé dans la province de Québec, en particulier: domaine que nous connaissons assez bien.

L'assurance autre que vie est un domaine complexe. Elle repose sur des données que seules les sociétés étrangères possédaient dans le passé. Dans l'assurance sur la vie, les problèmes étaient relativement simples puisque le succès d'une entreprise reposait d'une part sur des tables de mortalité connues et que chacun pouvait se procurer et, de l'autre, sur une force de vente que chacun pouvait former et organiser sans trop de difficulté. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que ces tables se sont rapidement révélées extrêmement pessimistes avec les progrès accomplis par la santé publique en Amérique. A tel point que certaines sociétés canadiennes ont pu, en rajeunissant leurs instruments de travail — c'est-à-dire en employant des tables plus récentes — concurrencer les sociétés étrangères qui continuaient à utiliser les tables du XIXe siècle, même si elles se révélaient nettement dépassées. Pour comprendre à quel point l'assurance-vie a su tirer parti d'une statistique vieillie, mais encore acceptée, voici un tableau qui indique la marche décroissante de la mortalité à travers les années, mesurée par les tables de mortalité les plus fréquemment employées soit au XIXe siècle, soit pendant la première partie du XXe.

A S S U R A N C E S

PROBABILITÉ DE MORT PAR MILLE PERSONNES ¹

Age	<i>American Experience Table of Mortality (E.-U. 1843-58)</i>	<i>British Offices Tables (1863-93 Om5)</i>	<i>Canadian Experience Table (Canada 1900-15) Cm5</i>	<i>Commissioners Standard Ordinary (E.-U. 1930-40) C.S.O. 1941</i>	C.S.O. 1958
25 ans	8.06	6.89	4.40	2.88	1.93
35 ans	8.95	8.37	4.45	4.59	2.51
45 ans	11.16	12.0	6.98	8.61	5.35

155

Ainsi, de tables en tables, se confirmaient les constatations des démographes, à savoir que la probabilité de mort diminuait très rapidement pour les âges les moins avancés et de moins en moins, mais avec des résultats encore remarquables, pour les autres groupes.

Il est vrai que le législateur était intervenu en imposant que 90 p. cent des profits réalisés avec les fonds participants revinssent aux assurés participants, ce qui laissait le champ libre du côté de l'assurance temporaire ou de l'assurance non-participante.²

Dans le cas de l'assurance hors-vie, la situation a été entièrement différente. Au début du XIXe siècle, en effet, les sociétés anglaises, puis américaines, se sont installées au Canada avec des données jalousement gardées, des agences, puis des succursales bien dirigées par un personnel compétent, venu de l'étranger et apportant à un marché peu facile, à la fois les directives et l'appui technique et financier de sièges sociaux jouissant de puissants moyens d'action. C'est petit à petit qu'au siège canadien, on a formé des autochtones capables de comprendre les problèmes du métier. Pour réussir, certains plus audacieux, tels M. Clément, M. Perrin, M. Blondeau à Montréal — allèrent chercher à l'étranger les appuis financiers ou techniques dont il avaient besoin.

Tout cela était de bonne guerre, mais rendait très difficile la création et l'expansion d'entreprises canadiennes. Ce n'est que dans la première moitié du XXe siècle que l'on vit des hommes isolés et dynamiques à Montréal, à Saint-Hyacinthe, à Lévis, à Québec, à Sherbrooke, à Portage LaPrairie ou à Winnipeg créer des entreprises et les

¹ Source: Gérard Parizeau dans les *Mémoires* de la Société royale du Canada de juin 1961.

² Fait assez curieux, si la Royal Insurance Company a pris rapidement une place prépondérante dans l'assurance autre que vie, elle ne s'est pas développée au même degré dans l'assurance-vie où son rôle a été modeste.

développer au point de pouvoir lutter contre les grandes sociétés étrangères — britanniques aussi bien qu'américaines. Leur succès fut tel qu'ils parvinrent à se tailler une place honorable dans les affaires individuelles, mais non au niveau des grandes affaires pour lesquelles les sociétés canadiennes n'étaient pas encore préparées et n'avaient ni les ressources financières, ni les moyens techniques, ni la préparation voulue. D'autant plus que très souvent, aussitôt atteint un niveau de rentabilité satisfaisant, plusieurs entreprises nouvelles furent englobées dans un groupe étranger, avant que ne fussent créés les organismes destinés à empêcher la concentration des entreprises.

L'aide de capitaux importants aurait-il suffi à faciliter l'essor des sociétés canadiennes dans le passé ? Il est permis d'en douter, tant les sociétés étrangères étaient solidement installées dans le marché avec un réseau d'agents ou de courtiers drainant les affaires d'assurance vers les grandes entreprises américaines ou britanniques capables de les absorber.

En assurance hors-vie, ce qui compte c'est avant tout la connaissance de la technique du métier. Or, celle-ci ne s'acquiert pas comme dans un commerce ordinaire. Si dans l'alimentation ou dans d'autres domaines il suffit de vendre plus cher que son prix de revient, en assurance le processus est le même, mais il présente des aléas contre lesquels on ne peut aller qu'avec de multiples précautions impliquant des réserves importantes établies au fur et à mesure que les profits techniques ou les apports nouveaux le permettent. Or, les compagnies étrangères ont pu les constituer au Canada ou à l'extérieur, antérieurement à une époque où l'impôt sur le revenu a été créé, tandis que l'essor des compagnies canadiennes s'est produit à un moment où il avait atteint un point très élevé.

Il faut noter, en terminant, les collaborations avec l'étranger auxquelles ont recours certaines sociétés canadiennes, tant au point de vue capitalisation que réassurance. Ainsi, elles se préparent à mieux faire face aux besoins d'un marché en expansion. Deux exemples récents en font foi notamment.



Ces détails complémentaires s'ajoutent au texte de M. Horsford, dont l'intérêt est réel et que nos lecteurs auraient profit à lire, tant il indique chez son auteur une connaissance du marché canadien et de ses problèmes.

IV — Les ristournes payables aux assurés en assurance automobile

La Commission anti-inflation a imposé à certains assureurs de rembourser à leurs assurés l'excédent des profits nets au-delà de la norme fixée par elle. De son côté, la nouvelle loi d'assurance automobile de la province de Québec a forcé les assureurs à remettre la partie de la prime attribuable aux dommages corporels, à partir du premier mars 1978, date où le régime est entré en vigueur. Ce qui était normal, puisque, à partir de ce moment-là, l'assureur ne garantissait plus l'assuré qu'à l'extérieur de la province pour ce risque particulier. Deux thèses s'affrontaient:

157

- a) La ristourne devait être calculée suivant le barème dit *de courte échéance*, puisque la demande de résiliation ne venait pas de l'assureur; ce qui est la manière ordinaire de procéder;
- b) Au contraire, le calcul devait être fait au prorata puisque ce n'était pas l'assuré qui demandait l'annulation, mais bien le législateur qui l'imposait pour qu'il n'y ait pas double garantie.

Le gouvernement a tranché la question en imposant la seconde solution.

Deux autres questions se posaient au niveau de l'intermédiaire:

- i) Dans les trois mois, la ristourne devait-elle être remboursée par l'assureur directement par ce dernier à l'assuré, ou devait-elle passer dans le cours ordinaire des choses par le compte de l'intermédiaire et devait-elle faire l'objet d'un chèque émis par celui-ci ?
- ii) Ou le chèque remis par le courtier à l'assuré devait-il être celui de l'assureur lui-même, y compris la commission de l'intermédiaire ?

L'assureur a répondu à la question en faisant parvenir son chèque pour la totalité de la somme par l'entremise du courtier, chargé à son tour de l'envoyer à l'assuré avec un mot d'explication.

Enfin dernier problème et non le moindre: qui devait porter le poids de la rémunération de l'intermédiaire ? C'est à l'assureur à supporter la perte, affirmait la Fédération des Courtiers d'Assurances, puisque la commission est acquise dès l'émission de la police. Nous avons exprimé une opinion contraire dans un autre article. Consulté, l'avocat de l'Association des Courtiers d'Assurances de la province de

Québec n'a pas hésité à conclure dans le même sens. Ainsi, l'Association n'a pas craint de prendre une position opposée à celle de la Fédération.

Le plus grand nombre des assureurs a décidé de prendre la ristourne à leur charge. D'autres s'y sont refusé. Altruisme dans le premier cas ? Non, simple motif commercial et crainte d'entraîner la faillite d'un certain nombre de cabinets dont le chiffre d'affaires était surtout lié à l'assurance automobile.

158 V — *Le financement du régime de rentes du Québec*

Deux documents ont retenu l'attention récemment à propos des rentes viagères. D'abord, le rapport que Radio-Canada a demandé à un groupe d'universitaires sur le financement du régime des rentes viagères du Québec, avant que n'ait lieu la rencontre du samedi midi à l'Econothèque.¹ Si l'échange de propos à la radio nous a paru un peu imprécis, comme une improvisation peut facilement l'être, le texte écrit est intéressant parce qu'il permet d'apercevoir le problème dans sa complexité. Voici la conclusion des trois professeurs consultés:

- 1) Le vieillissement de la population aura pour conséquence d'augmenter le rapport des retraités (65 ans et plus) à la population des 20 à 64 ans de façon continue de 1975 à l'an 2000 passant de 13.9% à 18.8%. Même si l'on tenait compte de changements favorables à l'augmentation de la main-d'œuvre, l'évolution démographique se traduirait quand même par une baisse dans le taux de croissance de cette main-d'œuvre à cause principalement de la chute du taux de natalité non compensée par des entrées d'immigrants. Bref le nombre de personnes actives sur le marché du travail va augmenter moins rapidement que le nombre de retraités.
- 2) Le taux de croissance de la masse salariale qui est égal à la somme du taux de croissance de la main-d'œuvre et du taux de croissance du salaire réel par travailleur connaîtra une baisse. En effet, la forte croissance de cette masse salariale au cours de la récente décennie s'est traduite par une augmentation sensible de la part du produit intérieur brut consacrée aux salaires. Ceci a résulté du développement des secteurs publics, para-publics et des services plus

¹ Le financement du Régime des rentes du Québec. Texte remis à la Société Radio-Canada pour l'émission l'Econothèque du 25 février 1978, par MM. Jacques Faille, Robert Lévesque et Henri-Paul Rousseau.

intensifs en travail. Cette proportion qui était en 1975 de 57.3% agira comme frein à l'expansion de la masse salariale. De plus *les gains relativement faibles de productivité* dans le passé immédiat et l'avenir ralentiront la croissance du taux de salaire réel par travailleur. Donc les deux composantes de la masse salariale, le salaire moyen et le nombre de travailleurs évoluent dans la même directions: leurs taux de croissance diminueront.

3) La masse salariale de l'économie du Québec a connu une croissance réelle de 5.7% par année de 1966 à 1975. Nous estimons que pour la période allant de 1975 à l'an 2,000, le taux de croissance réel de la masse salariale sera d'environ 4%. Les taux de rendement réels sur les titres financiers est d'environ 2%. Puisque le taux de croissance réel des salaires est supérieur au taux de rendement réel, un régime financé par répartition pourrait être financièrement viable pendant un certain temps. Il ne serait pas *économiquement* viable sur une longue période pour deux raisons:

- i) le rapport des *retraités* à la *main-d'œuvre* à la fin du siècle aurait déjà atteint 21% alors que vingt-cinq ans plus tard il pourrait se situer entre 30 et 35%. Ce rapport impliquerait soit des taux de contributions très élevés, soit des niveaux de prestations très faibles.
- ii) Il faut comparer le taux de rendement réel à la société au taux de croissance de la masse salariale. Au Canada, le taux de rendement à la société a été estimé à 9.5% alors que le taux de croissance réel de la masse salariale serait au niveau de 5.7% et sera probablement entre 3.5% et 4.5% dans les années à venir.

Pour ces deux raisons, le régime devrait être financé par capitalisation plutôt que par répartition.

4) Toutefois, il faut éviter d'établir des niveaux de rentes publiques futures qui impliqueraient, d'une part, des taux de cotisation qui pourraient réduire l'offre de travail et, d'autre part, une réserve de capitaux difficile à gérer parce que trop importante sur les marchés financiers eux-mêmes réduits en taille par la baisse de l'épargne privée. Ceci milite en faveur d'une capitalisation partielle plutôt que complète.

Nous concluons donc que le mode de capitalisation partielle devrait être conservé mais le taux de capitalisation doit être augmenté.

Ceci implique qu'il faudra hausser les taux de cotisation au Régime de rentes du Québec au cours des prochaines années. La hausse devra être d'autant plus grande que les prestations seront indexées au coût de la vie et qu'il faut aujourd'hui amasser les capitaux qui seront nécessaires au financement de la retraite future.

Le pourcentage de la hausse sera naturellement fixé en fonction du niveau des prestations futures que le législateur devra déterminer . . .

160 Le deuxième document a une portée plus grande. Présenté au gouvernement par une commission présidée par Monsieur A.-Hervé Hébert, il s'intitule *La sécurité financière des personnes âgées au Québec*. On se trouve devant une pièce officielle qui apporte sur le sujet des opinions bien documentées et un rapport structuré du plus haut intérêt. En voici la conclusion au sujet du financement :

Le financement du Régime de rentes du Québec suscite deux ordres de préoccupations :

- le choix d'un mode de financement qui, nous l'avons vu, dépend de la nature, des objectifs et des contraintes du régime et est indépendant de la structure et du niveau des prestations. Nous savons que, pour le Régime de rentes du Québec, nous devons adopter un mode de financement mixte, qui est d'ailleurs le concept appliqué depuis sa création. Cependant, nous avons démontré qu'il est insuffisant d'affirmer que le mode de financement doit être mixte. Il est donc nécessaire de fixer un critère de mixité, en l'occurrence, un niveau de réserve.
- la fixation du taux de cotisation nécessaire qui dépend, d'une part, de la structure et du niveau des prestations et, d'autre part, du modèle de financement adopté. On sera donc amené à déterminer, selon le modèle de financement adopté, deux séries de taux de cotisation, l'une correspondant aux prestations actuelles et l'autre correspondant aux prestations recommandées.

Ce sera un des problèmes financiers les plus urgents des gouvernements québécois. Il devra être réglé rapidement si l'on ne veut pas qu'avant longtemps il ne pose des problèmes très sérieux, rendus encore plus lourds par le retard apporté à leur solution. La même question se pose au niveau du gouvernement canadien pour le reste du Canada.

VI — Le non-québécois devant le nouveau régime d'assurance automobile

Un des problèmes que soulève le nouveau régime d'assurance automobile dans la province de Québec, c'est la situation particulière de l'automobiliste étranger. L'article huit de la loi à ce sujet est à la fois précis dans sa forme et imprécis dans sa portée. Le voici :

« La victime d'un accident survenu au Québec et qui n'y est pas résident est indemnisée par la Régie en vertu du présent titre dans la proportion où elle n'est pas responsable de l'accident, à moins d'une entente différente entre la Régie et la juridiction du lieu de résidence de cette victime. »

161

Pressé de questions, le ministre des consommateurs, coopératives et institutions financières a répondu ceci :

« La situation du non-résident qui voyage au Québec présente une situation particulière, mais je pense qu'il faut d'abord préciser que son statut est assimilé à celui du Québécois chaque fois qu'il est propriétaire, conducteur ou passager d'un véhicule immatriculé au Québec. Dans ce cas-là, il est automatiquement assimilé à un Québécois et il a droit exactement aux mêmes indemnités que celles d'un Québécois si l'accident survient à l'intérieur des frontières québécoises.

« S'il n'est pas dans une voiture immatriculée au Québec et qu'il n'est pas responsable de l'accident, d'aucune façon, le non-résident est encore une fois assimilé à un résident et a droit exactement aux mêmes indemnités que celles d'un Québécois si l'accident arrive à l'intérieur du Québec. Là où la situation change, c'est si le non-résident est responsable de l'accident, partiellement ou totalement. S'il est totalement responsable de l'accident, c'est bien certain que non seulement il n'est pas indemnisé — je pense que c'est la coutume — mais il est sujet à poursuite pour recouvrement des dommages ou de l'indemnité que la régie sera appelée à verser à des victimes québécoises à la suite de l'accident dont ce non-résident s'est rendu responsable.

« Si le non-résident est partiellement responsable, supposons qu'il soit responsable à 40 %, il aura droit aux indemnités pour un montant de 60 %, mais il sera aussi sujet à subrogation pour 40 % des

indemnités que la Régie a été appelée à verser en raison de sa faute. « C'est la situation générale du non-résident. Je pense qu'elle traduit assez bien la situation qui existait avant l'introduction de la loi 67. Le seul point qui pourrait être pour un non-résident, un peu litigieux, c'est le maximum qui est fixé à l'indemnisation, maximum qui s'applique autant aux non-résidents qu'aux résidents et l'abolition du droit de recours pour l'excédent.

162

« C'est convenu que le Québécois qui va à l'étranger a droit à l'indemnisation s'il subit un accident, qu'il soit responsable ou non, mais, s'il n'est pas responsable, il a aussi droit de poursuite en raison du lieu de l'accident.

« M. le Président, je pourrais ajouter un autre élément d'information sur cette question, j'ai reçu récemment une demande du ministre de la Consommation et des Corporations de l'Ontario, M. Grossman, qui demande une rencontre en juin puisque du côté de l'Ontario, on envisage certains amendements à la Loi de l'assurance automobile, qu'on s'intéresse au régime québécois et qu'on voudrait explorer les possibilités d'une sorte de concordance. On verra bien, au moment de la rencontre, ce que ça veut dire. »

Si l'étranger, blessé au cours de l'accident n'a commis aucune faute, il a droit à la totalité des indemnités prévues par le nouveau régime. Par ailleurs, s'il est partiellement responsable, la Régie en détermine le pourcentage, avec l'entente que la victime de l'accident, reçoit un montant tenant compte de ce pourcentage du barème prévu. De son côté, la Régie a un recours contre lui à concurrence du pourcentage de sa faute.

Une question se pose: si l'étranger n'est pas satisfait de l'indemnité, ne garde-t-il pas, comme toute autre victime d'un accident d'automobile, le droit d'en référer à la Commission des affaires sociales? Il s'agit là d'un organisme gouvernemental et non d'un tribunal permettant les appels successifs permis par la loi, dira-t-on. Assurément. Par ailleurs, l'article huit prévoit également le recours de la victime contre la Régie devant un tribunal. Celle-ci aurait le choix, par conséquent, de l'un ou de l'autre appel.

Dans l'ensemble, la situation ne semble pas tellement différente de ce qui existait jusque-là. L'étranger ne pouvait-il pas faire valoir que ses droits véritables devant le tribunal?

D'un autre côté, si le gouvernement de l'endroit où l'accidenté habite a fait les ententes voulues avec le gouvernement du Québec, l'accidenté peut obtenir, dans les bornes de l'appareil judiciaire prévu, un traitement plus favorable. C'est ce à quoi le ministre intéressé a fait allusion dans le texte que nous citons un peu plus haut. Il semble bien que c'est ce vers quoi on s'achemine.

Toute cette procédure demande à être rodée. Elle sera mieux connue d'ici quelques mois. Aussi, nous proposons-nous d'en faire faire une étude plus précise par un de nos collaborateurs. D'ici l'automne, on aura vu fonctionner le régime et on sera mieux placé pour le juger.

163

VII — *Le risque de responsabilité civile — produits en Allemagne*¹

Le rapport du président du directoire de la Munich Re pour 1977, est à notre avis un document tout à fait remarquable parce qu'il présente les initiatives nouvelles du groupe, ainsi que les questions principales qui ont atteint la réassurance dans le monde entier en 1977. Pour en montrer l'intérêt, on y donne en particulier une revue des principaux problèmes de l'assurance en Allemagne. Certains se rattachent aux nôtres. D'autres ont trait, par exemple, à l'assurance de responsabilité civile — produits. Comme l'on sait, il y a actuellement une crise chez nos voisins du sud, à ce propos: la garantie a tendance à être restreinte et les primes à être augmentées considérablement. Par ailleurs, certains assureurs refusent absolument de garantir ce genre de risques. Là où le marché allemand nous donne un exemple intéressant, c'est à propos de l'assurance de responsabilité civile des fabricants de produits pharmaceutiques en Allemagne. La loi décrète maintenant qu'il y a garantie automatique, quand un produit pharmaceutique cause un dommage à autrui sans qu'il y ait nécessairement une responsabilité de la part de son fabricant. La question de faute ne se pose pas. Automatiquement, ceux qui auront souffert un tort pourront obtenir une indemnité sans avoir, encore une fois, à établir la responsabilité du fabricant. Devant cela, les assureurs allemands auraient pu décider de ne plus souscrire ce genre d'assurance. Au contraire, ils ont formé un *pool* pour faire face à une situation individuellement dange-reuse, mais dont on ne pouvait trouver la solution que par l'union des

¹ Rapport du président du directoire à l'assemblée générale des actionnaires de la Munich Re, tenue le 9 décembre 1977 à Munich, Allemagne.

assureurs intéressés. Ce qui fut fait. Il y a là un exemple à retenir, croyons-nous, dans notre pays comme aux États-Unis, où, malheureusement, chacun est trop souvent laissé libre de faire face à un problème d'assurance à sa manière et sans se concerter avec le reste des assureurs. Voici ce qu'à ce sujet dit le président du directoire :

164

« Conscients de l'intérêt primordial du maintien de notre système d'assurance privée, également dans le secteur de l'industrie pharmaceutique, les assureurs allemands de la branche R.C. ont tout mis en œuvre, dès le début, pour qu'une solution concernant ces nouvelles modalités de la responsabilité puisse être offerte par l'assurance. Pour relever le défi du législateur et offrir la couverture exigée qui est sans précédent aussi bien dans son étendue que dans son contenu, ils ont décidé d'agir en étroite collaboration. Cette collaboration se traduit par l'action commune de l'assurance allemande dans le « Pharmapool » allemand, constitué à cet effet. Il s'agit en l'occurrence d'un pool de réassurance, à la création duquel nous avons activement contribué pour les raisons précitées. »

Il y a là un exemple, encore une fois, dont nos marchés du Canada et des États-Unis devraient s'inspirer. En principe, il n'y a pas de risques non-assurables, quand il y a entière bonne foi. Il suffit simplement de répartir le risque entre le plus grand nombre possible d'assureurs afin de limiter la perte individuelle au minimum.



Au Canada, l'assurance contre la responsabilité civile — produits n'est pas dans une situation aussi grave qu'aux États-Unis ou en Allemagne, comme nous venons de le voir en analysant le rapport du président du directoire de la Munich Re. Cependant, une tendance semble se dessiner aussi bien dans la province de la Saskatchewan que dans le Québec et l'Ontario. Si cette tendance se précise, il est possible qu'on en vienne à considérer non pas la faute du fabricant, mais la nature même du produit qui expose l'usager à un dommage sans que, pour cela, il y ait eu une mauvaise fabrication. Il y aurait là une évolution qu'il faudrait surveiller de très près puisqu'elle pourrait entraîner de multiples procès et des indemnités croissantes, dont les tarifs devraient tenir compte. Peut-être alors y aurait-il intérêt pour les assureurs à se grouper afin d'atténuer la portée du risque, au lieu tout simplement de refuser de le garantir.

VIII — Les juges dans la société canadienne-française

Deux études sur les juges de la province de Québec méritent d'être signalées ici. La première est de M. le juge Ignace Deslauriers. Elle donne la biographie des juges de la Cour supérieure depuis 1849, de la Cour d'appel et de la Cour suprême du Canada par la suite. Il y a là un travail consciencieux, précis, qui rappelle ce qu'ont été ces magistrats à travers une longue carrière et durant plus d'un siècle. Il y a là également une source de documentation pour celui qui s'intéresse à la vie de la magistrature dans notre milieu.

165

Cette étude s'ajoute à un texte bien différent de Me Guy Bouthillier sur le type social du juge dans notre société, paru dans le numéro 3 (1977) de la *Revue du Barreau*. D'esprit différent, le travail fait partie des articles que Me Bouthillier a consacrés au sujet depuis quelque temps. Dans le numéro de janvier-février 1978, Me Bouthillier précise à propos des magistrats de la Cour des Sessions de la Paix :

Cette recherche vise à mieux faire connaître l'appareil judiciaire du Québec en donnant de nos juges un portrait social, national et professionnel. Ce genre de recherche judiciaire, nouveau au Québec mais pratiqué dans plusieurs pays voisins du nôtre, peut soulever parfois deux types d'objection. En cherchant à replacer le juge dans son contexte social, on peut se heurter à l'état d'esprit hérité du libéralisme pour qui l'individu existe au-dessus des contingences sociales et qui, en particulier, tend à voir dans le juge qu'un être de pure raison. Mais il peut se heurter aussi à un courant plus récent, celui des mentalités technocratiques, pour qui la seule question qui importe est celle de savoir si les détenteurs des grandes fonctions publiques disposent des éléments de formation et de connaissance technique leur permettant de découvrir et d'appliquer la solution nécessaire au règlement des affaires.

Il y a là un point de vue intéressant, à cause des aperçus qu'il apporte sur un des rouages essentiels de notre société.