

Faits d'actualité

G. P.

Volume 47, numéro 2, 1979

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104032ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104032ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1979). Faits d'actualité. *Assurances*, 47(2), 165–178.
<https://doi.org/10.7202/1104032ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

I — M. Léon Lorrain: 1885-1978 ¹

De taille moyenne, l'esprit vif, le cerveau bien organisé, il avait pour la langue française le plus grand respect. Frondeur dans sa jeunesse, à l'époque de Jules Fournier et d'Olivar Asselin, au *Nationaliste* puis au *Devoir*, où il fit partie de l'équipe d'Henri Bourassa, au début tout au moins. Puis, il entra à la Chambre de Commerce de Montréal, dont il fut le secrétaire pendant de nombreuses années. Plus tard, il devint secrétaire de la Banque Canadienne Nationale, tout en étant professeur à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal. Dans son enseignement du français, il apporta une précision, un goût de l'ironie, un savoir-faire que se rappellent avec beaucoup de plaisir ceux qui ont bien voulu ne pas se fermer, se buter dans leur ignorance, devant ce maître aux vues claires qui, parfois, avait la dent dure.

165

Durant tout sa vie, Léon Lorrain a eu le culte du mot juste, de la phrase bien faite, bien structurée. Ce culte, on le trouve dans son enseignement, dans ce bulletin de la Banque Canadienne Nationale qu'il dirigea durant toute sa carrière active, mais aussi dans ses chroniques, parues au *Devoir* et dans ses livres, notamment *Les Étrangers dans la Cité*, *Le Langage des Affaires* et *La Valeur Économique du Français*.

On le constate également dans des formulaires qu'il a mis au point à la Chambre de Commerce de Montréal et, plus tard, à la Banque Canadienne Nationale. On ne se doute pas des

¹ Cette notice nécrologique est extraite des mémoires de la Société royale du Canada, dont M. Lorrain était membre.

166

difficultés que pouvaient présenter ces formules, ces textes qui, parce qu'ils étaient traduits de l'américain, étaient rendus en français dans une langue technique affreuse. Patiemment, avec une grande conscience professionnelle, en tenant compte à la fois de la pratique et des exigences du français, Léon Lorrain a repris tout cela. Parce qu'on avait confiance en lui, on acceptait qu'il aille à contre-courant et que, petit à petit, il crée une langue sinon nouvelle, du moins mieux adaptée aux exigences de la pratique et du français, qui n'acceptent pas l'ambiguïté. N'a-t-il pas écrit un jour: « Le français est un langage subtil, nuancé: il suggère, il insinue, il laisse entendre, si on le désire, tout autre chose que ce qu'il exprime; mais il a, quand on le veut, une précision telle que nul n'y saurait découvrir deux sens. »

Léon Lorrain était gai naturellement. Il n'hésitait pas devant un mot, même méchant. Les siens étaient légion. Il racontait admirablement aussi. Une anecdote avec lui pouvait être contée de façons diverses suivant l'endroit et les gens qui l'écoutaient. Il savait quand s'arrêter et jusqu'où il pouvait aller. Il était aussi un conférencier disert. Il est malheureux qu'il ne nous ait pas laissé des mémoires. Comme ses souvenirs auraient pu être une source de récits amusants, précieux pour mieux comprendre une société qu'il avait si bien connue !

En le présentant à la Société royale du Canada où il venait d'entrer, Claude Mélançon, son parrain, lui a rendu un hommage dont je veux retenir ceci: « Le Canada français est fortuné de posséder en vous un censeur souriant de son vocabulaire et un conservateur zélé de la langue que son entourage anglo-saxon le force à ré-apprendre chaque jour. Sans préjudice de votre effort littéraire, excellent mais trop court au gré des amateurs de belle prose, ni de vos judicieuses et savantes chroniques économiques, l'honneur qui vous échoit aujourd'hui est un témoignage de l'estime où nous tenons l'auteur des

« Étrangers dans la Cité » et le professeur de français. Nous le devons à celui qui, par amour pour la plus belle des langues, s'est constitué son champion et s'est efforcé toute sa vie d'éloigner d'elle les mots et les expressions qui pourraient en ternir la beauté limpide. » On ne pouvait mieux résumer son œuvre.

Fils de Français, venu au Canada au siècle dernier, Léon Lorrain s'était adapté au pays. Son père avait été poète. Lui se contenta de ciseler une prose où tout était à sa place. Rien n'était en trop et rien n'était laissé à l'imagination parce que s'imposait d'abord le souci d'exactitude.

167

Je lui dois beaucoup. Je tiens à le mentionner ici, en rappelant le souvenir d'un homme bon, généreux, aimant son prochain, même si parfois il était appelé à le fustiger. Avant tout, il était un esprit clair. Si parfois il détestait, ce n'était pas l'homme, mais sa manière d'écrire.



M. Léon Lorrain était docteur en sciences commerciales. En lui décernant ce grade, l'Université de Montréal a voulu reconnaître la qualité de son enseignement et de son œuvre.

II — Au Bureau d'Assurance du Canada

M. Charles Moreau a quitté la direction du Bureau d'Assurance du Canada au Québec, il y a quelque temps. Nous ne pouvons laisser passer l'événement sans rappeler à nos lecteurs l'importance de la fonction qu'il a exercée au Bureau et de ses résultats. Durant les années qu'il y a passées, M. Moreau a fait montre d'une ténacité et d'une connaissance des problèmes de l'assurance automobile dans notre province, qui n'a pu empêcher, il est vrai, l'évolution d'un régime à un autre; mais que pouvait-il faire de plus ? Nous désirons ici rendre homma-

ge à son effort personnel et aux qualités qu'il a montrées dans l'exercice de ses fonctions.

Depuis le mois d'avril, il a été remplacé à son poste par M. Raymond Medza, qui a fait carrière dans le groupe de la Travelers. Il a été également professeur à l'Institut d'assurance du Québec et chargé des cours d'assurances au Cégep de Limoilou et à celui du Vieux-Montréal, de 1972 à 1977.

168

Les problèmes auxquels il aura à faire face sont multiples. Nous lui souhaitons, à la fois, la bienvenue et bonne chance.

III — Le constat amiable

En assurance automobile, on nous annonce deux choses dans l'immédiat. D'abord la création de centres d'estimation, agréés un peu partout dans la province. D'ici décembre 1980, il y en aura dix-sept, nous dit-on. Puis, l'adoption du constat à l'amiable. Même si, parmi les esprits impertinents, certains disent: enfin ! il faut se réjouir de cette double initiative, inspirée par les besoins du métier et de ce qui se fait chez nos voisins ou en France. Il y aura là, en fait, deux moyens nouveaux de régler un problème ancien, de hâter et de faciliter la réparation des voitures automobiles endommagées au cours d'un accident. Bien compris et appliqué, le constat à l'amiable, par exemple, permettra de déterminer les responsabilités immédiatement et de faire disparaître certaines démarches auprès de la police qui se sont toujours avérées longues et, dans l'ensemble, assez stériles. Celle-ci, en effet, sous le prétexte qu'elle doit être plus muette que verbeuse, ne veut pas toujours collaborer. Ce qui complique l'enquête-maison et augmente les frais. Il y a là une évolution qui n'aurait pas dû demander un demi-siècle dans un pays dit nouveau et dans un métier pourtant simple. Quoi qu'il en soit, il faut se réjouir, plutôt que grommeler.

Nous nous réjouissons donc de ces nouvelles et nous souhaitons que ceux qui ont imposé la procédure obtiennent le résultat recherché, c'est-à-dire hâter et faciliter le règlement.



En bref, le constat permet aux propriétaires des voitures d'exposer les faits. Il les fait s'entendre sur les circonstances de l'accident, sur les témoins, sur le point d'impact et sur les dommages apparents. Après avoir signé la formule et l'avoir fait contresigner, chacun fait parvenir son exemplaire à son assureur qui, suivant un barème de responsabilité, autorisera la réparation du véhicule en acceptant de rembourser le prix de la réparation dans la proportion ou dans l'absence de faute, selon le cas. Quitte pour lui à donner aux services municipaux et gouvernementaux les avis exigés par les articles 86 et 87 des Statuts Révisés de Québec (1964).

169

Comme nous le signalons précédemment, l'assuré aura avantage à collaborer avec son courtier dans ce domaine particulier car, ainsi, les pourparlers avec l'assureur seront très simplifiés et l'on évitera d'attendre trois semaines ou davantage avant que la police consente à faire parvenir aux assureurs les détails du sinistre.

Dans le cas d'un accident grave, l'assuré devra quand même faire venir la police sur les lieux, surtout s'il y a des blessés ou des morts. À toutes fins utiles, le constat ne modifie pas la loi. Il est destiné à donner rapidement à l'assureur les données nécessaires au règlement.

Quant au centre d'estimation, il permettra de déterminer les dommages à l'automobile et de faire réparer la voiture au prix convenu, au choix de l'assuré. Il évitera que certains garagistes ne profitent de l'ignorance du propriétaire de l'automobile pour demander plus que le tarif ordinaire ne le justifie.

A S S U R A N C E S

C'est un autre exemple d'un instrument de contrôle rendu nécessaire.

IV — *Les résultats en assurance et réassurance: 1978*

Assureurs et réassureurs n'ont pas nécessairement les mêmes résultats d'un exercice à l'autre. Ainsi, 1978 a été un exercice excellent pour les assureurs, mais mauvais pour la plupart des réassureurs. À titre d'exemple, voici le bilan technique de dix des plus importantes au Canada:¹

	Primes nettes souscrites	Résultats techniques (Profit/Perte)	Coût réuni (%) ²
1. Groupe Canadian Reinsurance	\$ 58,342,142	\$ — 6,196,874	109.56
2. Groupe Universal Reinsurance	53,626,087	— 3,601,177	106.16
3. Groupe Munich Reinsurance	46,692,107	— 1,383,322	103.79
4. Gerling Global Reinsurance	32,768,540	— 236,076	100.51
5. Groupe Mercantile & General	31,037,165	— 2,057,805	106.60
6. SCOR-Canada	17,579,926	— 630,940	103.39
7. General Reinsurance Corporation	17,008,515	— 1,171,391	114.93
8. American Re-Insurance	11,523,741	+ 627,412	94.49
9. Groupe Skandia	10,937,428	— 395,424	103.47
10. Mercantile & General Réassurance	10,461,614	+ 155,677	97.14

Sur les dix, deux seulement ont eu un profit technique en réassurance autre que vie, alors que, dans le cas de dix des assureurs ayant le revenu-primés le plus élevé, durant le même exercice, cinq ont eu un profit technique allant de \$113,000 à \$30 millions et cinq, un déficit technique variant de \$67,000 à \$6 millions.

¹ Chiffres tirés de *Canadian Insurance*, April 1979, Annual Review.

² Cost Index.

Comment expliquer cela, en mettant de côté tous jeux et équilibres de groupes, d'un pays à un autre ou d'un marché à un autre ? L'explication prend les principaux aspects que voici :

a) Il y a d'abord le fait que le réassureur des tranches supérieures, n'est atteint par les sinistres que dans le cas des plus importants, à moins qu'il ne s'agisse de réassurance en quote-part. Dans ce dernier cas seulement, en effet, le réassureur partage entièrement la fortune de l'assureur. En réassurance d'excédent, en effet, il évite toute participation ne dépassant pas le niveau qu'il a choisi. Règle générale, le réassureur ne sera donc atteint que par les sinistres importants ou ceux qui dépassent le seuil du traité.

171

b) Il y a aussi que la réassurance est fonction du degré de risque, des ressources de la cédante et de sa politique de réassurance. Suivant l'un ou l'autre de ces facteurs, la part du réassureur dans les sinistres varie et ses résultats peuvent être à l'extrême de ceux de la cédante. Par ailleurs, la fortune des rétrocessionnaires ne suivra pas nécessairement celle des réassureurs. Car là aussi, les résultats de chacun varieront suivant l'importance individuelle des sinistres et le niveau auquel la participation du rétrocessionnaire s'établit.

c) Il y a enfin le jeu des réserves dont le réassureur peut difficilement contrôler l'importance ou les retards.

Dans tous les cas, interviennent les cycles favorables et défavorables du marché et le niveau moyen où se manifestent les sinistres dans la réassurance, aussi bien que leur importance individuelle et leur fréquence.

Il y a là une assez curieuse réaction dans un même marché. Elle s'explique par le jeu même des traités qui n'isole pas l'assureur et ses réassureurs, mais qui détermine leur association à des niveaux et avec des résultats différents suivant les années, les conditions du traité et le marché lui-même.

V — L'An I à la Régie de l'assurance-automobile

Nous venons de recevoir le Rapport de la Régie de l'assurance-automobile pour l'exercice 1978-79. Il est intéressant. D'une part, il est fort bien présenté et, de l'autre, il indique des résultats avantageux. En l'examinant, on se rend compte que la Régie a tous les problèmes des assureurs, à savoir qu'elle doit compter

172

- a) avec la loi des grands nombres;
- b) avec une marge d'erreur qui, dans son cas, s'est révélée substantielle, mais heureusement en sa faveur.

On admet que si le nombre des permis a été sensiblement moindre que ce à quoi on s'attendait, le revenu-primas a dépassé les besoins. Cela est tout à fait normal pour une première année. Il faut comprendre que l'on a créé quelque chose de nouveau et qu'en statistique, malgré toutes les précautions prises, on se trouve fréquemment devant des écarts en plus ou en moins. L'important c'est que les prévisions soient supérieures à la réalité. C'est dans deux ou trois ans que l'on pourra exprimer une opinion valable.

Dans son discours, le président, M. Robert de Coster, notait ceci:

« La deuxième année du régime public d'assurance automobile se caractérisera principalement par une stabilisation de ses opérations. Cette étape permettra d'optimiser l'efficacité de ses ressources et de ses systèmes. Elle sera aussi l'occasion, pour la Régie, de s'attaquer résolument au problème des accidents de la route. Cette période de consolidation ne ralentira pas pour autant l'élan et le dynamisme qui ont caractérisé l'administration du régime jusqu'à présent. »

Il sera intéressant de voir quels résultats donnera l'intervention de la Régie, dans un domaine où les assureurs ont épuisé leurs arguments sans obtenir beaucoup de gouverne-

A S S U R A N C E S

ments qui avaient appris à ménager l'électeur. Nous sommes d'accord que c'est de ce côté-là que l'effort doit porter, si l'on veut préparer l'avenir.



Voici les données statistiques qui résument les opérations de l'exercice:

Régie de l'assurance automobile du Québec

173

Nombre de demandes d'indemnités résultant d'accidents survenus au cours de l'exercice	37 000
Coût des indemnités	241,8\$ millions ⁽¹⁾
Revenus de l'exercice	314,2\$ millions
Excédent des revenus sur les dépenses	54,6\$ millions
Total de l'actif	401,3\$ millions
Placements	308,2\$ millions

Fonds d'indemnisation automobile du Québec

Total de l'actif	40,2\$ millions
Placements	27,8\$ millions
Excédent des revenus sur les dépenses	4,4\$ millions

La Régie de l'assurance-automobile va avoir un problème sérieux, à partir de la deuxième année. En effet, comme elle est forcée dans bien des cas de verser non pas une somme forfaitaire, mais une rente viagère, dès le deuxième exercice et par la suite, on retrouvera dans le coût nouveau les sommes de

¹ Dont voici la ventilation: indemnités de revenu (\$142,701,000); indemnités de décès (61,191,000); autres indemnités (32,907,000).

l'année antérieure, à moins que l'on ait constitué une réserve représentant exactement la valeur escomptée des versements à venir, compte tenu de l'indexation. C'est par là qu'on pourra juger les véritables résultats de l'administration de la Régie puisque, en regard d'une prime excédentaire dans le cas de la première année. Si l'on n'a pas constitué une réserve suffisante, on se trouvera dans la deuxième non seulement à faire face aux besoins de l'exercice, mais également aux sommes nécessaires pour équilibrer les engagements antérieurs.

174



Si la Régie a eu quelque difficulté avec les médecins au début, il semble qu'elle soit parvenue à une entente qui a facilité le règlement des sinistres. Elle a choisi la meilleure part, à savoir les dommages corporels. Ceux-ci exigent un minimum de travail au moment du règlement du sinistre et évitent de porter aux tribunaux les cas qu'on ne peut régler à l'amiable. Il y a là un avantage du point de vue administratif et technique. Par ailleurs, comme la Régie est à la fois juge et partie, on va se trouver devant certains règlements qui rappelleront ceux du sinistre d'Eastman. Comme l'on sait, dans ce cas, elle a fixé elle-même les faibles indemnités payables aux héritiers. En tenant compte de l'âge et de l'état de santé des accidentés, elle s'en est tirée à bon compte. Tandis que si le propriétaire de l'autobus s'était trouvé devant les héritiers des noyés, il ne s'en serait sûrement pas sorti aussi facilement. C'est un inconvénient du système¹. Par ailleurs, il apporte des indemnités fixes, qui n'ont pas à être débattues devant les tribunaux et qui sont payées sans discussion. On voit l'avantage quand on pense au cas de ce jeune paraplégique, à qui le tribunal avait accordé une indemnité de plus de \$400,000, mais qui a reçu en tout et partout le montant que le fonds d'indemnisation prévoyait, à savoir \$35,000. On est ainsi devant deux extrêmes,

¹ Pour les assurés tout au moins.

l'un où l'indemnité est déterminée par le corps public qui la paie alors que, dans le système antérieur, si la personne responsable du sinistre n'avait pas l'argent nécessaire, la victime ne recevait rien ou peu de chose. On est allé d'un extrême à l'autre. D'un autre côté, ceux qui croient que les indemnités actuelles sont insuffisantes n'auraient qu'à souscrire les assurances accidents complémentaires qui leur accorderaient, en cas de sinistre, les sommes auxquelles ils croiraient avoir droit. C'est l'argument qu'utilisent non sans raison les auteurs du régime nouveau.

175

VI — Les capitaux français et l'assurance au Canada

On dit que la France place peu de capitaux au Canada. Ce qui est à la fois faux et exact selon le domaine étudié. Elle n'a sûrement pas fait au Canada tous les investissements que l'on avait espérés.¹ Certains ont réussi, d'autres ont été perdus dans des établissements qui ont disparu parce que leur rentabilité n'avait pas suffisamment été étudiée; d'autres n'ont pas réussi parce que le personnel n'était pas bien formé; d'autres enfin parce que l'État n'avait pas pris assez d'intérêt dans l'entreprise nouvelle pour y placer les commandes qui lui auraient permis de vivre, au début tout au moins. D'autres ont réussi magnifiquement, mais avec des hauts et des bas qui sont normaux et que l'on doit accepter si l'on veut tenir le coup. Michelin et le matériel électrique dans l'est, les potasses le pétrole dans l'ouest ont bien donné comme aussi la fabrication du matériel électrique et la construction.

Dans l'assurance, les résultats ont été médiocres jusqu'au moment où, au lieu de chercher à mettre la main sur les entreprises, on a compris que si la direction canadienne était valable, il fallait la laisser faire, quitte à collaborer avec elle, mais

¹ Bien que selon M. Jean Deschamps, délégué de la province de Québec, la collaboration déjà étendue prenne chaque année, une importance de plus en plus grande.

176

sans vouloir la diriger à trois mille milles de distance. Ce fut le point de départ de nombreuses participations comme celles des Mutuelles du Mans, de La Préservatrice, de l'Abeille et Paix, et plus récemment de l'U.A.P., de la S.C.O.R. et des A.G. En prenant des participations plus ou moins importantes, selon ce que la loi ou les précédents leur permettaient, ces groupes ont fait d'excellents placements qui leur ont permis de bénéficier du marché non seulement au niveau de l'assurance, mais aussi de la réassurance. Certains autres groupes ont acheté complètement l'entreprise canadienne quand les circonstances le leur ont permis, tout en voyant à ce que les cadres canadiens aient toutes les chances voulues de se développer et d'occuper une place importante, avec l'aide de cadres français préalablement formés.

En jugeant la qualité de la collaboration, il ne faudrait pas oublier ce domaine de l'assurance.

VII — Réflexions sur la compagnie d'assurance dite « captive »

1. Une *captive*, c'est, à toutes fins utiles, une compagnie d'assurance fondée, de préférence là où le contrôle gouvernemental est faible ou indulgent et où les exigences fiscales sont modérées ou inexistantes :

- a) pour garantir les risques d'un groupe particulier ou d'une association ayant des intérêts communs — imprimeurs, journaux, fabricants, commerçants, médecins, notaires, etc.
- b) pour assurer contre des risques particuliers pour lesquels le marché est coûteux, difficile ou même impossible à trouver: grève, produits, etc.

2. Dans l'ensemble, son objet est *soit* de diminuer le coût de l'assurance par des économies de frais d'administration, d'approvisionnement ou d'intermédiaires; *soit* de faire profiter un groupe ou les membres d'une association de bénéficiaires à

réaliser pour certaines de leurs assurances; *soit* d'assurer un marché difficile à obtenir pour des garanties particulières; *soit*, enfin, d'obtenir des avantages fiscaux à ses propriétaires - assurés.

3. Tout comme une société d'assurance, la *captive* exige des capitaux substantiels au départ, une organisation technique valable, des relations de plus en plus étendues à l'extérieur du groupe initial, un marché de réassurance qui sera fidèle dans la mesure où les résultats seront favorables.

177

4. Rapidement, la *captive* sera forcée de sortir des cadres originellement prévus pour donner à ses opérations l'étendue et la variété des garanties, le nombre de risques et la qualité des affaires nécessaires à sa stabilité et à sa continuité. Elle ne peut s'affranchir des règles ordinaires de l'assurance sans faire courir un grand risque à ses propriétaires, quelle que soit sa capitalisation ou le réseau de réassurance.

5. On peut imaginer une *captive* agissant dans un groupe d'assurance et remplissant une fonction de réassureur ou venant s'ajouter au groupe d'assurance ou de réassurance comme un élément supplémentaire, ayant des frais d'administration réduits au strict minimum mais où la loi des grands nombres continue de jouer, tout en exigeant une très grande prudence.

6. Si la prudence s'impose dans la création d'une *captive*, chaque cas devra être étudié suivant ses besoins et son mérite. Peut-être sera-ce la solution d'une situation particulière? Avant de conclure, on devra s'en être convaincu. Il faudra se rappeler surtout, encore une fois, qu'une *captive* est une société d'assurance comme n'importe quelle autre. Si elle peut correspondre à un besoin particulier, elle n'est originale que dans ses résultats, et non dans son fonctionnement. Elle doit être considérée non comme une panacée, mais comme une solution possible à certains cas particuliers.

D'excellents travaux ont été faits sur le sujet par le groupe I.N.A. On consultera avec avantages, par exemple, « The Captive Insurer a Review by I.N.A. » et « Insurance Decisions: Captive Insurance Companies ». Signalons également « Les Sociétés d'assurances captives, mythe ou réalité », dans *L'Argus* du 1.6.79.

178 **VIII — Le premier trimestre de 1979**

1. Voici en résumé ce qu'ont été les résultats de l'assurance I.A.R.D. au premier trimestre, d'après *Statistique-Canada*:

	1979	1978
	en millions	
Perte ou profit technique:	— 51,7	16,8
Rendement du portefeuille:	158,5	132
Bénéfice net total après déduction des impôts et des frais extraordinaires:	71,9	107,7

Malgré un rendement du portefeuille sensiblement plus élevé, le profit total du trimestre est tombé de \$35 millions environ par suite des réductions de tarifs souvent irréfléchies qui tiennent davantage compte de l'appétit de l'assureur que d'une diminution réelle du risque.

Même si le premier trimestre est généralement mauvais, chaque année, il accuse cette fois:

- a) une diminution déraisonnable des tarifs, dont on commence à constater la conséquence;
- b) une fréquence accrue des sinistres;
- c) une hausse du coût des règlements.

Il faudra suivre de très près les résultats du deuxième trimestre afin de pouvoir constater où l'on va.