

De quelques problèmes de l'assurance I.A.R.D. au Canada

Robert Parizeau

Volume 50, numéro 4, 1983

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104190ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104190ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, R. (1983). De quelques problèmes de l'assurance I.A.R.D. au Canada. *Assurances*, 50(4), 349–356. <https://doi.org/10.7202/1104190ar>

Résumé de l'article

The author is concerned with certain problems in the field of fire, automobile and miscellaneous risks insurance. He describes them and expresses the wish that the state would assist the development of Canadian insurance companies to enable them to meet the foreign challenge which they presently face. Even if foreign competition has a useful function, Canadian companies with their smaller resources should have the measures appropriate to their expansion.

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada:

L'abonnement : \$20

Le numéro : \$6

A l'étranger

l'abonnement : \$25

Membres du comité:

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Maurice Jodoin, Angus Ross,
Monique Dumont, Monique Boissonnault,
et Rémi Moreau

Administration

410, rue Saint-Nicolas
Montréal, Québec
H2Y 2R1

Secrétaire de la rédaction:
M^c Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:
M^{me} Monique Boissonnault

50^e année

Montréal, Janvier 1983

N^o 4

De quelques problèmes de l'assurance I.A.R.D. au Canada⁽¹⁾

par

ROBERT PARIZEAU

The author is concerned with certain problems in the field of fire, automobile and miscellaneous risks insurance. He describes them and expresses the wish that the state would assist the development of Canadian insurance companies to enable them to meet the foreign challenge which they presently face. Even if foreign competition has a useful function, Canadian companies with their smaller resources should have the measures appropriate to their expansion.



Le marché a connu l'année dernière sa perte la plus importante. Je ne suis pas d'ailleurs certain que les chiffres publiés représentent la situation réelle, qui est probablement un peu plus mauvaise ; les compagnies ayant tendance à sous-estimer leurs réserves en temps de crise. L'année 1982 s'annonce presque aussi mauvaise à l'échelle canadienne, et ceci nonobstant un redressement assez

(1) Extraits d'une communication de M. Robert Parizeau à l'Association des Actuaire I.A.R.D., le 8 octobre 1982.

spectaculaire au niveau de l'assurance automobile au Québec. Il y a certes une amélioration dans les autres provinces au niveau des risques de particuliers, tant en automobile qu'en assurance biens, mais le redressement est plus lent.

350

Au niveau du grand risque commercial et industriel, la tarification reste partout au Canada tout à fait inadéquate pour les garanties accordées. C'est évidemment dans ce secteur que le réassureur est le plus engagé. Au cours des dernières années, le marché de la réassurance agréée s'est considérablement accru au Canada. Dans le même temps, les résultats des réassureurs se sont détériorés très sérieusement, surtout pour ceux qui ont appuyé globalement le marché. Seuls certains qui se sont spécialisés dans des secteurs particuliers ont réussi à s'en tirer. Ces résultats s'ajoutent à de lourdes pertes que plusieurs d'entre eux font présentement sur la plupart des marchés internationaux. Il ne faudrait donc pas être surpris qu'à plus ou moins brève échéance, on assiste à un resserrement du marché de la réassurance sur les grands risques : ce qui implique une révision à la baisse des commissions, une diminution des capacités automatiques et, par conséquent, un accroissement des affaires cédées en réassurance facultative.

Si la pression des réassureurs peut inciter les assureurs à mettre un peu d'ordre dans le marché des grands risques industriels et commerciaux, il faut bien réaliser que ce secteur est beaucoup plus difficile à influencer que celui du risque de particuliers ou du petit risque commercial. La présence des assureurs canadiens (et j'entends ici les sociétés contrôlées par des Canadiens) est généralement assez faible au niveau des grands risques.

De plus, une partie très importante de ce marché se trouve dans les mains d'une dizaine de maisons de courtage et d'un assez grand nombre d'assureurs étrangers. Étant donné qu'il n'y a pas de développement économique, les grands comptes ne font que tourner d'un courtier à l'autre et d'un assureur à l'autre ; chaque fois avec une légère coupe de prix et une augmentation des garanties. Ces courtiers et ces assureurs ont accès non seulement au marché canadien, mais aussi au marché international qui souffre présentement d'une surcapacité fort malsaine.

Si les réassureurs agréés peuvent exercer une certaine pression sur le marché local, il leur est extrêmement difficile d'obtenir le même résultat à l'échelle internationale, les affaires canadiennes étant souvent noyées dans un portefeuille global.

Ce problème de la surcapacité du marché international pose de façon très concrète, à mon avis, l'avenir des entreprises canadiennes contrôlées par des Canadiens. L'assurance générale exige des capitaux considérables et est sujette à des fluctuations de résultats qui sont inconnues dans les autres secteurs financiers, qu'il s'agisse de l'assurance-vie, de la fiducie, ou du secteur bancaire. Chacune de ces activités a ses propres problèmes, surtout en ce moment ; mais, généralement, les résultats ne changent pas d'une année à l'autre avec autant de rapidité que nous le vivons dans l'assurance générale. Rappelons les pertes de 1974 et de 1975 et le redressement spectaculaire des années 1976 et 1977 ; personne, il y a un an, ne pouvait estimer l'ampleur du redressement en assurance automobile au Québec.

351

L'essor des compagnies canadiennes ne pourra se faire que dans la mesure où nous pourrons attirer des capitaux ; par contre, ceux-ci ne s'intéresseront à l'assurance que dans la mesure où ils pourront obtenir un rendement raisonnable et relativement stable. Au cours des vingt dernières années, le marché canadien a connu treize exercices de déficit technique et sept de bénéfices. Les cycles antérieurs avaient des amplitudes à la hausse et à la baisse assez limitées ; la situation a changé radicalement en 1974 et encore davantage au cours des années 1980 et 1981. Avec l'Australie, le Canada est probablement le marché qui, au niveau des résultats purement techniques, a la pire performance. Dans les deux cas également, il s'agit de pays où les sociétés indigènes ne contrôlent pas leur marché. Qu'il s'agisse des États-Unis, de l'Angleterre, de la France, de l'Allemagne, du Japon ou des pays nordiques, les sociétés locales dominent le marché, tout comme les assureurs-vie canadiens le font au Canada.

Au cours des dix dernières années, les compagnies contrôlées par les Canadiens ont pris un développement certain. Plusieurs sont devenues de grandes entreprises ; on retrouve, dans les premières places, le secteur coopératif (le Groupe Cooperators et le Groupe Desjardins), des compagnies mutuelles (telles que la Wawanesa et le Groupe La Laurentienne) et un certain nombre de sociétés à capital-actions (le Groupe Commerce, la Canadian General et la Canadian Indemnity, pour ne donner que quelques noms). Contrairement au secteur bancaire ou aux sociétés de fiducie, l'industrie de l'assurance générale ne s'est pas donnée, comme cela existe aux États-Unis ou en Europe, une base de capital qui repose sur le grand public. Certes, le secteur coopératif et mutualiste se

trouve à le faire indirectement, même si, là encore, il y a une certaine limite dans l'enthousiasme de leurs membres à investir dans l'assurance générale. En fait, au niveau des sociétés à capital-actions, on retrouve presque essentiellement un certain nombre de familles ou d'individus qui détiennent le contrôle.

352

Pour attirer le public, pour l'amener à investir, ce qui serait d'ailleurs excellent au niveau de l'image même de notre industrie, il faudrait pouvoir assurer ces investisseurs d'un rendement correct. Mais malheureusement, le marché canadien est un marché instable constitué en majorité de succursales ou de filiales de sociétés étrangères. Même si ceux qui dirigent ces entreprises ont une très grande liberté d'action, leurs politiques doivent être cohérentes avec la politique globale de la maison-mère. La plupart des sociétés européennes ou américaines opérant au Canada n'auraient pu survivre, si elles avaient accepté, pour leur marché national, le type de résultats qu'elles ont toléré pour leur filiale ou succursale canadienne. Une société américaine, par exemple, qui souscrit avec profit un chiffre d'affaires de \$1 milliard, aura souvent tendance à être beaucoup plus tolérante pour ses opérations canadiennes qui représentent \$30 à \$40 millions dans la mesure, bien entendu, où la perte n'est pas trop considérable. On se console en se disant qu'il s'agit d'une diversification géographique, que le Canada est un pays d'avenir plein de richesses naturelles, etc. etc. et on tolère une rentabilité tout à fait inadéquate.

L'instabilité des résultats du marché canadien fait en sorte qu'il est devenu difficile pour les entreprises canadiennes de se développer à l'étranger, sans prendre des risques additionnels qui peuvent parfois être importants. Si une répartition géographique internationale est à long terme très importante pour une société d'assurance, et essentielle pour une société de réassurance, il ne faut pas croire que cela peut se réaliser facilement. Il y a des règles précises à suivre et peu de gens ont pu prendre une dimension internationale sans investir beaucoup de temps et d'argent. Les échecs sont, en fait, beaucoup plus nombreux que les succès. Il faut du temps et de l'argent pour monter un réseau stable et faire une pénétration de marché. Tout comme les étrangers le font au Canada, nous sommes plus tolérants pour juger les résultats de nos opérations étrangères.

Mais comment pouvons-nous investir à l'étranger lorsque, tous les trois ou quatre ans, les résultats du marché national sont aussi mauvais et la politique fiscale aussi restrictive ?

C'est à la structure même du marché canadien qu'il faudrait s'attaquer. Il est intéressant de suivre l'évolution de certains pays comme le Japon ou les pays nordiques. Même maintenant, il n'est pas particulièrement facile de devenir agréé dans un de ces pays. Le marché local est en fait contrôlé par les sociétés indigènes, et les autorités gouvernementales n'ont pas exactement une politique de *porte ouverte*. Certes, le public paie peut-être un peu plus cher qu'il ne l'aurait fait, si la concurrence internationale avait joué pleinement comme au Canada. Néanmoins, ces pays ont développé des sociétés locales très riches qui, depuis un certain nombre d'années, sont parties à la conquête des marchés internationaux.

353

Par ailleurs, certains de ces gouvernements favorisent la constitution de réserves techniques supplémentaires, libres d'impôt, pour que leurs sociétés soient mieux à l'abri des catastrophes et de fluctuations annuelles trop importantes. Je pense au fonds de stabilisation en vigueur en Finlande, et à une formule différente mais qui poursuit les mêmes buts en Allemagne de l'Ouest. Les sociétés d'assurance et de réassurance sont ainsi capables de se bâtir des réserves contingentes, non taxables, selon des formules très précises. De cette manière, on permet aux entreprises autochtones d'être beaucoup plus stables et de mieux remplir leur rôle économique.

Dans les faits, il est techniquement anormal et même dangereux qu'un réassureur ayant, par exemple, un portefeuille de traités-catastrophe aux États-Unis, soit obligé sur le plan fiscal de considérer comme profit la plus grande partie de la prime d'une année donnée, sous prétexte qu'il n'y a pas eu d'ouragan au cours de ce même exercice. Le réassureur devrait non seulement être autorisé mais, même forcé, de mettre une partie très substantielle de la prime en réserve.

En juillet 1981, une tempête de grêle a fait en vingt minutes quelque \$125 millions de dommages dans la région de Calgary. À la fin d'août de cette année, un gel dans l'Ontario a ruiné la récolte de tabac ; un assureur me confiait que sa perte représentait l'équivalent de ses profits pour ce genre d'affaires depuis 20 ans ! Ce ne sont que deux exemples parmi bien d'autres pour illustrer la nécessité, pour les entreprises d'assurance, de pouvoir se constituer certaines réserves libres d'impôts, pour assumer pleinement leurs responsabilités.



La plupart des sociétés canadiennes se sont développées surtout au niveau du risque de particuliers et, très souvent, sur un plan régional. En somme, on s'est spécialisé dans un territoire précis et dans un secteur donné, où l'on a acquis une grande technicité. Néanmoins, cette approche qui a donné des résultats assez remarquables rend nos entreprises vulnérables dans l'avenir. Les risques automobile ou incendie résidentiels seront de plus en plus contrôlés, l'assurance devenant presque un service public. On ne peut s'imaginer que l'on pourra souvent augmenter les primes automobile à raison de 50% ou 60% dans une même année. Nous nous orientons, je le crains, vers un marché qui sera de plus en plus sujet à la pression des organismes de consommateurs et les marges d'opération ne pourront aller qu'en se rétrécissant.

D'ici cinq à dix ans, l'assurance du risque simple, tant en automobile qu'en biens, traversera des mutations qui vont affecter les intermédiaires et les assureurs. Sans faire de science-fiction, on peut facilement envisager que de grands groupes internationaux veuillent se tailler une place dans tel ou tel segment du marché et qu'ils soient prêts à diminuer les tarifs pendant un certain temps pour arriver à leurs fins. À partir du moment où l'assurance automobile, au Québec, devient essentiellement un produit, est-ce que nous n'assisterons pas à des batailles semblables à celles qui sont fréquentes dans l'industrie manufacturière? Qu'on pense à l'évolution du marché de la moto-neige et à celui de l'automobile. En dix ans, une grande société d'assurance-vie américaine est devenue un des grands assureurs I.A.R.D. aux États-Unis. Avec les transformations technologiques qui s'en viennent et une dépersonnalisation des rapports entre assureurs, intermédiaires et assurés, n'y a-t-il pas un certain risque, et je dirais même un risque certain, que plusieurs de nos entreprises canadiennes puissent être déstabilisées; surtout celles qui opèrent sur un plan régional? D'autres regroupements vont devenir nécessaires.

À noter qu'il n'y a pas que les assureurs qui peuvent être atteints; je suis convaincu que le rôle des intermédiaires va devoir changer radicalement. La plupart d'entre eux vont peut-être devenir des agents exclusifs ou semi-exclusifs et un bon nombre de grandes maisons vont se transformer en assureurs ou gérer des contrats qui leur seront confiés par des assureurs canadiens et étrangers.

Il est assez significatif de voir que Marsh & McLennan a confié aux États-Unis tout son portefeuille de risques de particuliers au

Groupe Chubb & Son et que, de son côté, Reed-Stenhouse dirige une grande partie de sa clientèle vers sa propre société, Security National.

En somme, même si, au cours des dernières années, les entreprises canadiennes ont pu prendre une place assez importante au niveau du risque automobile et du risque simple, je reste préoccupé de leur avenir à cause de la structure du marché. Le problème n'est pas facile à résoudre ; la solution n'est pas évidente.

Dans le contexte nord-américain, l'État ne devrait intervenir directement que dans des secteurs où l'entreprise privée ne peut pas, ou ne veut pas, prendre ses responsabilités pour le bien de la communauté. Je pense, néanmoins, que l'État peut, de concert avec l'entreprise privée, comme cela se fait dans d'autres pays, repenser la structure du marché et doter le pays d'une politique en matière d'assurance générale, tout comme il l'a fait dans d'autres secteurs.

355

D'ici à ce que quelqu'un s'attaque à tel dossier qui, surtout dans le climat actuel, n'est peut-être pas le plus urgent, peut-on émettre le vœu que le surintendant fédéral des assurances, qui proposera très prochainement des amendements à la Loi, essaie de protéger l'assurance générale canadienne de la même manière qu'il l'a déjà fait pour l'assurance-vie, en limitant le pourcentage d'actions qui peut être détenu par des capitaux étrangers. Le surintendant des assurances du Québec y a déjà vu lors de la dernière révision de la loi. Nous nous orientons vers de grands ensembles qui, seuls, pourront passer à travers les transformations que subira ce marché au cours de la prochaine décennie. Le surintendant des assurances à Ottawa introduira prochainement des changements pour augmenter les normes de solvabilité. Cela accélérera le phénomène de concentration des entreprises, à moyen terme. Il faut surtout éviter que les entreprises canadiennes existantes soient les unes après les autres achetées par des capitaux étrangers.

Qu'on me comprenne bien, les sociétés étrangères ont rendu, rendent et doivent continuer de pouvoir rendre des services indispensables à notre marché. Il n'en demeure pas moins qu'il m'apparaît malsain que les Canadiens n'en contrôlent pas une partie beaucoup plus importante. Il en va de la stabilité de notre industrie et de sa capacité de se développer. Une canadianisation ne doit pas empêcher, bien au contraire, des associations ou des collaborations

avec l'étranger. Plusieurs exemples ont montré les avantages de la formule, tant pour le marché que pour les partenaires.

356

La situation de notre industrie n'est pas saine ; il faudra un jour ou l'autre que nos gouvernements fédéral et provinciaux définissent une politique précise en matière d'assurance générale. Ils l'ont fait au niveau de l'assurance-vie, des banques et des sociétés de fiducie. L'assurance générale ne revêt peut-être pas à leurs yeux une importance suffisante pour intervenir. Si tel est le cas, il est à craindre que notre marché demeure instable. Tout en se développant, les sociétés canadiennes pourront difficilement prendre les dimensions nécessaires pour résister efficacement à la concurrence internationale ; ce qui serait désolant, car il y a là un domaine où des choses intéressantes peuvent se faire, pourvu qu'on permette à l'entreprise canadienne de se développer harmonieusement et sans les à-coups actuels.

Forces. Numéro spécial sur Churchill Falls. Numéro 57-58, 1981-1982.

La revue vient de consacrer son dernier numéro aux chutes Churchill et aux énormes travaux qui ont été faits pour produire l'électricité qui, par la suite, a fait l'objet d'un contrat entre la province de Québec et la compagnie productrice. Celle-ci a plus tard été expropriée par le gouvernement de la province de Terre-Neuve, qui a protesté énergiquement à ce moment-là contre le prix de location accordé à Hydro-Québec pour la production d'électricité du grand barrage. Le gouvernement est même allé très loin puisqu'il a fait passer une loi d'annulation, dont la valeur constitutionnelle a été reconnue par la suite à la Cour d'appel de la province. Le conflit a ensuite été porté à la Cour suprême du Canada par Hydro-Québec qui n'admettait pas qu'on pût jouer ainsi avec des contrats passés en bonne et due forme, à une époque où le prix était normal et où ni la compagnie, ni le gouvernement de Terre-Neuve n'étaient en mesure de transporter l'électricité produite.

C'est tout cela et bien d'autres choses que présente ce remarquable numéro de *Forces*. Nous en recommandons la lecture au lecteur curieux des relations interprovinciales, de la production d'électricité et des appétits qu'elle soulève, curieux aussi de belles illustrations et d'une typographie soignée.