

Faits d'actualité

Jean Dalpé

Volume 53, numéro 2, 1985

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104442ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104442ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1985). Faits d'actualité. *Assurances*, 53(2), 213–225.
<https://doi.org/10.7202/1104442ar>

Faits d'actualité

par

Jean Dalpé

I — Les temps changent

Canada suffers from overcapacity. C'est l'affirmation que l'on trouve dans un article écrit pour *World Insurance Report — Financial Times* de Londres, numéro 248 du 19 octobre 1984. Voici le résumé qu'en fait la revue :

213

"Meanwhile in Canada overcapacity continues to keep prices down. Claims are growing six times faster than premiums, and only 71.5% of capacity is in use. *New players*, often the black sheep in a capacity crisis, are not thought to be responsible, however. Rather, the situation is considered to be due to investment income generating capital faster than it can be put to use."

L'opinion du collaborateur de *The Insurers Advisory Organization of Canada*, dans cet article, était juste à l'époque où on l'a exprimée. Elle ne l'est plus à ce moment-ci. En effet, tant dans l'assurance que dans la réassurance, on sent, depuis quelque temps, que le marché n'est plus du tout prêt à accepter toutes les affaires qu'on lui offre. Autant il était largement ouvert sans égard au taux de prime, autant il se resserre en ce moment, au point, dans certains cas, de se refuser à tout accepter et à n'importe quel prix. En effet, les assureurs et réassureurs de Londres, de New-York et du Canada deviennent beaucoup plus exigeants, tant au point de vue des conditions que de la prime. Ce qui est excellent.

Par ailleurs, le resserrement se fait sentir également au niveau des montants acceptés. Pourvu que, maintenant, le pendule n'aille pas trop loin en sens contraire. C'est ce qu'il faut souhaiter pour que l'assuré ne se sente pas bousculé une autre fois. Comme est bien peu sage cette manière d'aller d'un extrême à l'autre⁽¹⁾. Juin 1985

(1) Un exemple assez frappant de cette double tendance des assureurs à limiter leurs acceptations et à refuser les taux jugés trop bas, on le trouve dans une affaire assez importante qui se plaçait facilement jusque-là. Cette fois, pour trouver cinq assureurs, il a fallu chercher à y intéresser cinquante et un !

II — La taxe sur les primes au Québec

Dans le discours du budget, le ministre des Finances du Québec a annoncé, à notre grande consternation, que la taxe de vente de 9% porterait, à l'avenir, sur toute prime d'assurance payée dans la province de Québec. Par la même occasion, la loi confiera aux courtiers d'assurance le soin de percevoir la taxe de l'assuré.

214 Il y a là une mesure qui nous paraît non seulement injuste, mais maladroite. En effet, elle va atteindre tous ceux qui, à l'avenir, à partir du 24 avril 1985, souscriront ou renouvelleront une assurance incendie, vie ou accident, par exemple. Il nous semble peu équitable d'exiger un impôt sur une mesure prise par l'assuré pour se protéger contre un risque léger ou grave qui se produira ou ne se produira pas, mais qui existe.

La loi rendra le courtier responsable du paiement de la taxe ; ce qui est non moins inéquitable parce que, en retour, on ne lui accordera aucune rémunération. Mais ce qui nous frappe davantage, ce n'est pas cette dernière question, mais c'est encore une fois, l'injustice de la taxe. On a dit : « Mais le montant sera déductible du revenu, au point de vue de l'impôt sur le revenu ». Si la chose est exacte dans le cas des établissements industriels et commerciaux, elle ne l'est pas dans le cas du particulier. En effet, si on accepte de déduire la prime du revenu taxable dans certains pays européens, au Canada, il n'en est pas du tout question dans le cas de l'individu. Même si on est absolument opposé à cette taxe, il faut s'incliner comme aussi dans le cas du mandat confié à l'agent ou au courtier. Déjà, le ministre des Finances a annoncé quelques changements. Souhaitons qu'il comprenne et admette l'odieux de la mesure.

Chose curieuse, l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec semble s'être inclinée dès le moment où le ministre des Finances a annoncé la nouvelle. Et depuis, elle s'est contentée de donner quelques détails sur l'application de la loi. Comment expliquer cela ? Des bruits courent, mais faut-il y croire : ce serait vraiment trop bête.

III — Le marché financier américain n'est pas de tout repos

Si le marché monétaire américain est très intéressant, très varié dans ses opérations, l'on doit en suivre le cours de très près. Pour ne donner qu'un exemple, une banque privée de Londres hautement cotée et jouant un rôle important, aussi bien dans la banque que dans le commerce des métaux précieux, s'est trouvée récemment devant une perte totale de \$160 millions américains, à la suite de mauvaises créances. Malgré sa réputation, malgré la connaissance du métier de son haut personnel et ses relations, elle serait tombée en faillite, si la Banque d'Angleterre n'était intervenue et, dit-on, ne se fût pas portée acquéreur de la firme, moyennant un prix nominal. Ainsi, on est parvenu à maintenir une très vieille et tout à fait remarquable entreprise. Quelle conclusion voulons-nous tirer de ce fait qui n'est pas unique, tant aux États-Unis qu'en Angleterre ? C'est que, si le marché financier américain dans l'ensemble est extrêmement intéressant, il est dangereux dans les années de crise. Aussi faut-il exercer une grande prudence, quand on l'aborde. Les sommes engagées, en effet, sont souvent énormes ; elles sont à la mesure de la taille du pays.

215

IV — L'assurance automobile devrait-elle revenir à l'initiative privée ?

Voici ce que M. Claude Castonguay aurait dit, à ce sujet, si l'on en croit le journal :

« L'assurance auto, c'est différent des soins de santé. Il serait sain, dans ce domaine particulier de l'assurance auto, que joue pleinement le phénomène de la concurrence. »

Nous pensons ainsi, mais nous craignons fort que la chose ne se fasse pas avant longtemps. Et cela, même si la tendance à la privatisation commence à se faire sentir dans la province de Québec. Ce sera le cas de la vente des alcools à partir de septembre 1985, dit-on.

Il sera intéressant de voir quelle va être la réaction du gouvernement à la suggestion de M. Castonguay, à qui on doit bien des initiatives intéressantes.

V — Les accidents de la route augmentent au Québec

En voici une rapide analyse qui provient de la Régie de l'assurance automobile : « Toutes les catégories d'accidents ont augmenté,

que ce soit ceux ayant fait des morts, des blessés graves, des blessés légers ou encore les accidents avec dommages matériels seulement. L'augmentation du nombre total d'accidents pour l'ensemble du Québec est de l'ordre de 11,8%.

216 « Le bilan est tout aussi sombre, en ce qui concerne les victimes : leur nombre a grimpé de 11,5%. Dans l'ensemble du Québec, la route a fait plus de morts (+3,3%), plus de blessés graves (+8,4%) et plus de blessés légers (+12,1%). » La raison : sans doute que les vérifications de voitures ne se font pas régulièrement et avec l'efficacité que l'on a dans la province d'Ontario. Deuxièmement, parce que les sanctions ne sont pas assez fortes ou encore parce qu'elles ne sont pas appliquées régulièrement.

VI — L'assurance contre la responsabilité civile

On se demande pourquoi le prix de l'assurance de responsabilité civile a tellement augmenté au Canada, récemment. La réponse est simple : l'industrie a dû faire face au versement d'énormes indemnités, un peu partout dans le monde. En voici quelques-unes, dont nous empruntons l'énumération à un article de M. Rod McQueen, paru dans le numéro de mars 1985 de *Canadian Business* et qui s'intitule « *Riskier Business* ».

Le sinistre Syncrude est estimé à une somme allant de \$200 millions à \$300 millions. À cela s'ajoutent, en 1981, la tempête de grêle de Calgary qui a coûté quelque \$125 millions et le naufrage de l'*Ocean Ranger*, à Terre-Neuve, plus de \$100 millions. Aux États-Unis, il y a eu un sinistre de quelque \$180 millions relatif à deux satellites mis en orbite, \$306 millions pour les passagers qui se trouvaient dans le 747 abattu par les Nord-Coréens, \$440 millions pour l'obsolescence d'un ordinateur, \$600 millions pour faire face aux dommages subis dans le golfe Persique depuis 1983, à l'occasion de la guerre Iran/Irak, quelque \$10 milliards et peut-être jusqu'à \$30 milliards en rapport avec les poursuites intentées contre les producteurs d'amiante ou contre les fabricants utilisant l'amiante pour leurs produits et, enfin, quelque \$15 milliards en rapport avec le sinistre subi à Bhopal, en Inde.

Tout cela a créé dans le milieu des assureurs une atmosphère de pessimisme qui s'est traduite par une hausse considérable des tarifs, dans le monde entier.

Comme la plupart des assureurs ont leur siège social à l'extérieur du pays, le coût de l'assurance de responsabilité civile au Canada a subi le contrecoup de la situation générale. Certains assureurs ont cessé d'accepter le risque de responsabilité civile, d'autres ont plafonné leurs acceptations, d'autres enfin ont continué de traiter dans le domaine, mais ont augmenté considérablement les tarifs, tout en diminuant leur plein. Et c'est ainsi que, pour un groupe en particulier, la prime est passée de \$4 millions à \$10 millions pour le risque de responsabilité civile.

La réaction, dans l'ensemble, peut paraître hors de proportion, mais à un excès a correspondu un autre excès dans le sens contraire.

217

VII — Les prêts hypothécaires

Au *Conference Board of Canada*, M. George Saba, économiste du *Montreal Trust Company*, aurait dit, au cours de la réunion annuelle, qu'on ne devait plus s'attendre, à cause de la concurrence, que les taux d'intérêt des prêts hypothécaires montent jamais autant qu'en 1981, moment où ils ont atteint 21%. Actuellement, le taux des hypothèques varie de 10,5% à 12,5%. Nous souhaitons sincèrement qu'il ait raison, car le niveau 1981 a été pour certains absolument catastrophique. Que M. Saba affirme que les tarifs vont graduellement diminuer, à cause de la concurrence très vive à laquelle se livrent actuellement les prêteurs, est une nouvelle excellente. Jusqu'où le taux diminuera-t-il ou dans quelle mesure se maintiendra-t-il à un niveau actuel, c'est une autre affaire. Actuellement, il est extrêmement difficile de conclure quoi que ce soit, sauf pour le moment présent. On ne pourrait, cependant, que se féliciter, si l'économiste Saba avait raison. Tout tend vers cela : abondance de l'argent disponible, concurrence assez vive parmi les prêteurs depuis, en particulier, que le décloisonnement des entreprises s'est produit, grâce à une attitude différente des gouvernements intéressés, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Dans quelle mesure les nouvelles dispositions du budget interviendront-elles ? Cela est une autre histoire. Supprimer les intérêts parmi les dépenses déductibles pour fins d'impôt va sûrement embarrasser beaucoup de gens qui se sont orientés vers l'immeuble comme un refuge commode pour éviter ou diminuer l'impôt sur le revenu. Mais comment pourront-ils faire face à leurs engagements axés directement sur les fins fiscales ?

VIII — *Cross-selling* ou la centralisation des assurances

218

Une fois de plus, on se trouve devant un terme américain qui n'a pas son équivalent, nous semble-t-il, en français. On peut tout de même ici en noter le sens. Il s'agit de l'orientation à donner au personnel de vente d'une entreprise d'assurance, lui recommandant d'obtenir du client qu'il confie toutes ses affaires d'assurances à un même courtier. L'expression, en français, pourrait être employée à l'effet que des instructions soient données au personnel qui établit le contact avec la clientèle de suggérer que celle-ci confie tout son portefeuille d'assurance au même courtier. De cette manière, le client serait assuré par un même courtier capable de lui indiquer les assurances qu'il doit souscrire, sans qu'il y ait double garantie. Il s'agirait, en effet, d'obtenir que le préposé, sachant ce que l'assuré a, puisse en vérifier l'exactitude et le prix, tout en lui donnant quelques conseils destinés à compléter la garantie, s'il y a lieu. Soit, en somme : « M. ***, il serait bon de centraliser vos assurances auprès d'une même maison afin d'éviter le double emploi ou l'insuffisance de la garantie. C'est long ? Assurément ! Mais cela dit ce que cela veut dire. Tandis que *Cross-selling* peut dire tout ou rien.

IX — Le prix des matières premières

Certaines sociétés canadiennes se spécialisent dans la production et l'exportation des matières premières comme le cuivre, le zinc, le charbon, l'or, l'argent. Or, il se produit en ce moment une extraordinaire évolution : les métaux sont, en effet, remplacés dans bien des cas par des produits plastiques. À tel point que l'on commence à parler ouvertement d'une voiture automobile non plus en acier ou en aluminium, mais en produit plastique d'une extraordinaire résistance et d'une encore plus grande qualité. Certaines sociétés ont évolué et elles commencent à tirer des revenus considérables de nouveaux produits, dont il est même question pour fabriquer des moteurs. Y a-t-il là un simple ragot ou un fait véritable ? L'avenir immédiat le dira, mais dans l'intervalle, on constate que le prix des métaux a tendance à diminuer avec des hauts et des bas. À tel point que les groupes aussi remarquables que Noranda ont, depuis quelques mois, des résultats négatifs substantiels. Pour les redresser, il faudrait que remonte le prix des métaux, fixé à Londres par une tradition qui remonte très loin ; certaines des plus grandes entreprises reprendraient alors leur rentabilité. Mais quand cela se produira-t-

ASSURANCES

il ? Personne ne peut répondre à cette question sans risquer de se tromper. Il sera intéressant de suivre la marche des cours, car de ceux-ci dépend essentiellement la reprise des bénéfices de ces très grandes entreprises. Leurs déficits varient suivant les cas, mais ils atteignent des chiffres très substantiels.

Voici, à titre d'exemple, le prix fixé par le marché de Londres, en dollars américains, en 1983 et en 1984 :

		1983 Average	1984 Average	1984		1984 Dec. 31
				High	Low	
Zinc	\$/lb	0.35	0.40	0.49	0.34	0.36
Silver	\$/oz	0.45	8.14	10.11	6.22	6.29
Lead	\$/lb	0.19	0.20	0.24	0.17	0.18
Copper	\$/lb	0.72	0.63	0.71	0.56	0.60 ⁽²⁾

219

De pareilles fluctuations des cours ne peuvent pas ne pas avoir des conséquences directes sur les résultats des grandes entreprises qui produisent les matières premières.

X — Les premiers résultats de 1984⁽³⁾

Dans le numéro de janvier 1985 de notre Revue, nous avons défini le sens que l'on donne dans la pratique aux mots « profits ou pertes techniques » et « profits ou bénéfices nets ».

Voici quelques chiffres qui précisent les résultats de 1983 et de 1984, sous ces rubriques, dans le cas de l'assurance I.A.R.D. :

Assurance des biens et risques divers	1984 (en millions \$)	1983 (en millions \$)
Primes acquises nettes	\$ 7,639	\$ 7,340

(2) Extrait du « Rapport financier de Brunswick Mining and Smelting Corporation » (1984).

(3) Nous les empruntons à *Statistiques Canada*, par le truchement du Bureau d'assurance du Canada.

A S S U R A N C E S

Sinistres nets	5,966	5,197
Pertes techniques ou d'opérations (-)	(916)	(328)
Revenus des placements	1,255	1,118
Bénéfices nets (Impôts déduits)	362	740

220

Comme on le constatera, si 1984 se termine avec un profit net de \$362 millions, c'est uniquement à cause du revenu provenant du portefeuille, sans quoi la perte aurait été substantielle. Ce qui ne veut pas dire que tous les assureurs ont subi une perte technique. Un certain nombre s'en sont tiré assez bien⁽⁴⁾, tandis que d'autres ont eu des résultats médiocres, sinon mauvais.

Dans l'ensemble, les résultats techniques sont mauvais, même s'ils sont fort heureusement contrebalancés par le rendement du portefeuille. Nous le constaterons à nouveau dans cette revue des résultats que présentera notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, dans le numéro d'octobre 1985. Il y a là une coutume à laquelle nous ne voudrions par déroger.

XI — Le véritable rôle du courtier d'assurances reprend

À quelques reprises, nous avons noté avec regret que le rôle du courtier bien organisé n'était guère pris en ligne de compte par un certain nombre d'assurés. Seul semblait compter le prix, sans qu'on semblât se préoccuper de la qualité de l'assureur, des services rendus par le courtier en rapport avec les affaires d'assurance traitées pour son client.

Un pareil état d'esprit désolait ceux qui, parmi les courtiers, considéraient leur travail au strict point de vue professionnel. Ils se disaient qu'un jour viendrait où l'assuré comprendrait l'étendue de la tâche de son préposé, quand le marché changerait et qu'il deviendrait vraiment

(4) Ou même très bien dans la province de Québec, en particulier où le risque individuel a bien donné, par suite de hausses de tarifs qui, en 1985, ont tendance à s'effriter; le jeu du balancier recommençant, hélas!

- a) difficile d'adapter le cas de l'assuré au marché existant ;
- b) qu'à ce moment-là, l'assuré comprendrait mieux la tâche de son représentant.

Car, il ne faut pas l'oublier, le courtier est le préposé de l'assuré pour le placement de son risque, aussi bien que pour constater l'évolution qui se produit dans ses méthodes de fabrication ou de vente. Il lui appartient, en effet, d'être mis au courant, de savoir les avis à donner aux assureurs et les recommandations à faire à son client pour que la chose assurée le soit vraiment et pour que le règlement des sinistres soit équitable.

221

Comme nous le notons ailleurs, le marché des assurances est en ce moment complètement bouleversé, non seulement au Canada, mais aux États-Unis et en Europe. C'est à ce moment-ci, en particulier, que sont essentiels les services d'un courtier bien organisé.

Si le prix compte, il ne doit pas être la seule considération de l'opération d'assurance. Il faut le dire et ne pas craindre de le répéter.

XII — Le représentant de l'assuré

Un journal titre « *L'expert en sinistres publics, une solution ?* » Ce titre rappelle que si l'assureur, après un sinistre, nomme généralement une tierce partie pour déterminer les dommages, il est loisible à l'assuré d'avoir son propre représentant. Cela lui permet de passer à un autre les ennuis que tout sinistre entraîne. Et cela, moyennant une rémunération variable, mais allant jusqu'à 10% du montant versé par l'assureur.

Au premier abord, il y a là une manière de procéder valable puisque l'assuré a, à côté de lui, un conseiller qui lui indique à la fois la manière de procéder et à quoi il a droit ; sauf quand l'expert lui conseille de demander plus, afin de recevoir ce qui lui revient.

Nous voulons ici non pas blâmer celui que le journaliste appelle *l'expert en sinistres publics*, mais noter que la fonction peut parfaitement être remplie par le courtier bien organisé, sans frais aucun, à moins que ses services soient rendus sur la base d'honoraires, au lieu de l'être sous la forme d'une commission versée au moment de la souscription du contrat.

Loin de nous l'idée de blâmer l'assuré qui retient les services d'un tiers, pourvu que celui-ci soit raisonnable dans l'exécution de son travail. Trop d'entre eux, en effet, croient qu'en demandant le maximum, sans égard à tous les faits, l'assuré finira par convaincre l'assureur de lui payer le juste montant, ou tout au moins un montant se rapprochant le plus possible de la perte subie et peut-être même la dépassant.

222 Trop souvent, le représentant de l'assuré abuse sans se rendre compte que s'il demande quoi que ce soit qui excède le dommage subi par l'assuré, le représentant de l'assureur s'en rendra compte et ira à l'extrême, quitte pour le courtier bien organisé et connaissant son métier à intervenir, à servir d'intermédiaire et à obtenir l'indemnité à laquelle l'assuré a vraiment droit. Comme dans tous les cas d'abus, à un excès dans un sens correspond souvent un excès dans un autre sens.

On ne saurait trop rappeler à l'assuré et à son représentant l'article du Code civil numéro 2574⁽⁵⁾. Une réclamation excessive ne peut-elle pas être considérée comme une fausse déclaration quand, après avoir exigé une certaine somme, l'assuré, devant les faits, accepte une indemnité beaucoup moins élevée après une longue discussion ? Par ailleurs, l'assureur ne fera valoir l'argument de nullité que s'il s'est vraiment rendu compte de la mauvaise foi de l'assuré et de son représentant.

Nous ne pouvons et nous ne voulons pas aller plus loin, mais nous recommandons à un assuré de ne pas avoir recours à un expert, en dehors de son courtier, à moins que le représentant de l'assureur n'ait tendance à abuser ; ce qui est rare. Après un sinistre, ce à quoi l'assuré a droit, c'est la juste réparation du dommage subi, sans plus, en se basant sur les conditions du contrat.

XIII — Les résultats trimestriels de l'industrie des assurances au Canada en 1983 et 1984, d'après *Statistiques Canada*

Ces chiffres permettent de se rendre compte de ce qu'a été la marche comparative des primes et des sinistres à travers 1983 et 1984. Généralement, janvier, février et mars ne donnent pas des chiffres techniques bien satisfaisants. Cette fois, ils ont été très mauvais

(5) L'article 2574 se lit ainsi : « Toute déclaration mensongère invalide les droits de l'auteur à toute indemnité ayant trait au risque ainsi dénaturé ».

en 1984, alors que l'année dernière (1983), la statistique avait été assez bonne pour qu'on la cite dans l'histoire récente de l'assurance au Canada. Généralement, le premier trimestre est mauvais, le second l'est un peu moins ; le troisième est bon et le quatrième comporte des ajustements de réserves, en particulier, qui en font un trimestre très défavorable. Comme nous l'avons noté déjà, le dernier trimestre de 1984 a été beaucoup plus mauvais qu'à l'accoutumée, quoique chaque année, il réserve des surprises aux assureurs. Voici quelques chiffres qui le démontrent. Ils ont trait au déficit technique ou d'opérations :

223

	1983 (en millions \$)	1984 (en millions \$)
Premier trimestre :	\$ 14,977	\$-147,049
Deuxième trimestre :	47,717	-125,371
Troisième trimestre :	-78,679	-194,707
Quatrième trimestre :	-312,036	-449,558

Heureusement, dans l'ensemble, les résultats financiers ont permis de redresser la situation nette, en 1984, mais dans une bien moindre mesure qu'en 1983.

Dans le numéro d'octobre 1985, comme chaque année, un de nos collaborateurs étudiera la question dans son ensemble, avec une minutie du détail que le lecteur appréciera, sans doute.

XIV — Le Rendez-Vous de Septembre de 1985

Le Rendez-Vous de Septembre a lieu, cette année, du 9 au 14 septembre, à Monte-Carlo, dans la principauté de Monaco. Deux sujets, en particulier, ont été retenus pour la réunion : d'abord les différents aspects du marché britannique, puis le marché asiatique. Les deux présentent des problèmes graves et des aspects nouveaux. Il serait intéressant que la réunion donne lieu à des discussions précises sur les premiers et sur les solutions qu'on peut leur apporter.

Comme à l'accoutumée, aura lieu également l'exposé du président de l'Assemblée plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie et les risques divers, sur les résultats de l'assurance française et sur les problèmes de l'heure.

XV — La conjoncture économique au Canada⁽⁶⁾, par Mme Franceline Fortin

224 La faiblesse de l'activité économique aux États-Unis a provoqué la baisse des taux d'intérêt qui s'est amorcée à la mi-mars. La vigueur du marché des titres à revenus fixes a été soutenue depuis, et les taux d'intérêt aux « États-Unis et au Canada sont présentement à leur niveau le plus bas depuis deux ans. »

Les obligations à long terme du gouvernement du Canada offrent actuellement un rendement de 10.80%, tandis que les bons du Trésor à 90 jours se transigent aux environs de 9.40%. Le taux préférentiel se situe présentement à 10.50%, niveau qu'il n'avait pas atteint depuis 1978.

Malgré la chute des taux d'intérêt, le dollar américain est demeuré à des niveaux étonnamment élevés, par rapport aux devises européennes, et il a donc continué jusqu'à maintenant à servir de monnaie-refuge. Le niveau élevé du dollar a cependant des effets négatifs sur l'économie, notamment dans le secteur manufacturier. Les premières statistiques du deuxième trimestre, publiées tout récemment, le confirment et certains voient dans ces résultats les signes avant-coureurs d'une récession.

Cependant, le comportement adopté par la Réserve Fédérale américaine, au cours des dernières semaines, est éloquent : on veut éviter à tout prix que la récession ne se concrétise. Par conséquent, il ne fait aucun doute que l'évolution des taux d'intérêt, au cours des prochaines semaines, est étroitement liée à celle de l'activité économique.

Si, comme nous le croyons, la Réserve Fédérale a assoupli suffisamment sa politique monétaire pour éviter la récession, on peut s'attendre à une légère remontée des taux, à l'automne. Cependant, puisque l'inflation reste sous contrôle, la tendance à long terme de-

(6) Dans ce texte très simple et bref, Mme Fortin apporte les éléments d'une opinion sur la conjoncture. On ne voudra y trouver qu'un aperçu d'une situation complexe et changeante.

meure baissière, les taux d'intérêt réels étant encore aujourd'hui à des niveaux très élevés.

Un tel scénario est positif pour le marché boursier. En effet, si la production recommence à augmenter, à la suite de l'importante baisse des taux que nous connaissons présentement, les bénéfices devraient afficher des hausses substantielles en 1986 et ce, dans plusieurs secteurs. De plus, puisque l'inflation demeurera vraisemblablement modérée, un réajustement à la hausse du ratio cours/bénéfices est fort probable.

18 juin 1985 225