

Tour d'horizon des activités de Sodarcan en 1993

Robert Parizeau

Volume 62, numéro 2, 1994

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1106058ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1106058ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, R. (1994). Tour d'horizon des activités de Sodarcan en 1993. *Assurances*, 62(2), 177–184. <https://doi.org/10.7202/1106058ar>

Résumé de l'article

Sodarcan is the largest Canadian independently-owned holding company operating in insurance brokerage, actuarial services and employee benefits consulting, and reinsurance brokerage, through a group of professionally autonomous subsidiaries. Sodarcan inc, aims to: • Provide the Group' s clients with top-quality, professional services through competent and dedicated employees who are constantly encouraged to broaden their horizons. • Continue to grow in targeted markets so as to maintain each subsidiary' s position as a major participant in Canada while, where applicable, developing progressively in selected markets outside the country. • Ensure, through its diversified operations, the stability of the Group' s consolidated financial performance while providing its shareholders with a return at least comparable to the industry average. Here are large excerpts of the shareholders' message given on May 11, 1994 by Mr. Robert Paizeau.

Tour d'horizon des activités de Sodarcane en 1993

par

Robert Parizeau*

Sodarcane is the largest Canadian independently-owned holding company operating in insurance brokerage, actuarial services and employee benefits consulting, and reinsurance brokerage, through a group of professionally autonomous subsidiaries. Sodarcane inc, aims to:

177

- *Provide the Group's clients with top-quality, professional services through competent and dedicated employees who are constantly encouraged to broaden their horizons.*

- *Continue to grow in targeted markets so as to maintain each subsidiary's position as a major participant in Canada while, where applicable, developing progressively in selected markets outside the country.*

- *Ensure, through its diversified operations, the stability of the Group's consolidated financial performance while providing its shareholders with a return at least comparable to the industry average.*

Here are large excerpts of the shareholders' message given on May 11, 1994 by Mr. Robert Paizeau.



Le Canada émerge d'une récession économique particulièrement longue et pénible. Cette crise, combinée au

* Président et chef de la direction de Sodarcane.

phénomène de la mondialisation des marchés, a brutalement remis en cause le principe de pérennité des entreprises : leur survie et leur essor dépendent de leur capacité à répondre adéquatement aux besoins de leur clientèle qui exige un produit ou un service au meilleur rapport qualité/prix.

178

À l'instar des autres secteurs financiers, l'industrie de l'assurance a connu une transformation profonde pendant cette période, chaque acteur ayant dû réévaluer ses secteurs d'activités, les types de produits qu'il offre, ses méthodes de mise en marché et ses réseaux de distribution. La crise immobilière a ébranlé maints bilans que l'on croyait imperturbables. Plusieurs assureurs-vie, qui avaient misé sur le créneau des sociétés de fiducie pour élargir le cadre de leurs opérations, ont absorbé des pertes considérables et le secteur fiduciaire est maintenant dominé par les banques à charte. De leur côté, les organismes réglementaires ont instauré des mesures particulièrement strictes, souvent à l'avant-garde des pays industrialisés, sur la solvabilité et le fonctionnement des institutions financières.

En assurance-vie, les grands groupes à intérêts canadiens continuent de dominer très nettement le marché. En assurance IARD, nous assistons à l'émergence de quelques grands noms dont la plupart sont étrangers. Traitant dans certains cas sans intermédiaire, les chefs de file canadiens se spécialisent le plus souvent dans les risques de particuliers et les risques commerciaux de moindre envergure. Les sociétés internationales, par contre, dominent la classe des grands risques commerciaux et industriels, et souscrivent généralement leurs affaires par le truchement de courtiers.

Ce marché s'est modifié au cours des dernières années en fonction des objectifs propres à chaque participant. Ainsi, quelques groupes britanniques ont uni leurs forces au Canada dans un effort de rationalisation à l'étranger ; plusieurs sociétés américaines ont tiré leur révérence, après une longue présence au Canada, afin de satisfaire des besoins financiers pressants, en raison particulièrement de l'évolution de leurs placements

immobiliers. Profitant de cette restructuration du marché canadien, des groupes européens - suisses, hollandais, français et allemands - ont élargi leurs opérations en achetant des sociétés canadiennes ou des portefeuilles de sociétés étrangères qui quittaient notre marché. Enfin, plusieurs grands noms de la réassurance abandonnaient leurs opérations, non seulement au Canada mais dans le monde entier, sans compter ceux qui se sont mis en quête d'acquéreurs.

Cette toile de fond nous permettra de mieux comprendre les choix stratégiques qui ont marqué l'évolution de notre Groupe au cours des dernières années. À l'occasion du 20^e anniversaire de la fondation de Sodarcan, nous retracons l'historique de nos opérations et décrivons le recentrage que nous avons fait vers nos activités de base, soit le courtage d'assurance, l'actuariat et la consultation en avantages sociaux, et le courtage de réassurance, en abandonnant complètement nos activités de souscription. Ce fut un long processus mais qui, nous en sommes convaincus, produira les résultats anticipés.

D'ailleurs, tel que nous vous le laissions entrevoir lors de l'assemblée annuelle de l'an dernier, nos activités nous ont permis de dégager un bénéfice net de 650 000 \$ en 1993, comparativement aux pertes nettes de 1,3 million \$ et de 3,4 millions \$ en 1992 et 1991 respectivement. Nous sommes confiants que les progrès réalisés depuis 1991 se poursuivront et que la tendance se maintiendra quant à l'amélioration de nos résultats. Entre-temps, les mesures de gestion énergiques qui ont été implantées nous ont permis de préserver et même de développer la valeur de nos actifs, tout en consolidant la structure de notre bilan financier.

Les revenus des activités poursuivies par notre Groupe ont connu, en 1993, une croissance de 5,4 %. Témoignant du contrôle étroit que nous exerçons sur les frais d'exploitation dans chacune de nos activités, la progression de ces frais a été limitée à 1,1 % en 1993, permettant un bénéfice d'exploitation en hausse de 48,3 % par rapport à 1992. Cette amélioration a eu une

incidence positive sur les fonds générés par l'exploitation des activités poursuivies.

180 Dale-Parizeau inc. a continué, en 1993 et au début de 1994, à recentrer ses activités, en vendant ses bureaux de Victoriaville et de La Sarre et, d'autre part, en acquérant l'ensemble des portefeuilles de P. Brunet assurance inc. à Montréal. Cette dernière transaction est sans doute la plus importante dans l'histoire du courtage d'assurance au Québec. Tout en développant ses bureaux de Halifax et de Vancouver, Dale-Parizeau a décidé, dans son plan stratégique élaboré en 1988, de concentrer ses activités dans le corridor Québec-Windsor.

C'est pourquoi Dale-Parizeau a cédé, depuis la mi-1988, quelque 10,5 millions \$ de portefeuilles de courtage par le biais d'une quinzaine de transactions effectuées dans six provinces et acquis les portefeuilles de P. Brunet assurance inc. qui ajouteront près de 7 millions \$, soit quelque 14 %, à ses revenus sur une base annuelle. Cette transaction qui a entraîné l'intégration d'une équipe compétente et dynamique au bureau du centre-ville de Montréal a aussi fourni à l'entreprise l'occasion de devancer son plan de développement en ouvrant un bureau à Laval sous la raison sociale de Parizeau-Brunet inc. afin de mieux desservir sa vaste clientèle dans cette importante agglomération urbaine du Québec.

Les conclusions de la mise à jour du plan stratégique de Dale-Parizeau pour la période 1994-1996 nous permettent d'envisager l'avenir avec optimisme, particulièrement sur le plan de la rentabilité.

Conformément à son plan d'entreprise, B E P International Holding inc. a maintenu un rythme de croissance rapide en 1993. Ses performances résultent principalement de l'augmentation du nombre de ses clients parmi les assureurs, tant sur les marchés américain que canadien.

Révisé en 1993, le plan stratégique de B E P International prévoit, à court terme, des investissements aux États-Unis destinés à accélérer le développement de l'entreprise dans ce

vaste marché où se transige environ la moitié du volume mondial de réassurance. L'année 1994 s'annonce favorable chez B E P International, tant au chapitre du chiffre d'affaires que de la rentabilité.

Quant au secteur de l'actuariat et de la consultation en avantages sociaux, rappelons qu'il traverse, depuis 1991, une période de consolidation en Amérique du Nord et particulièrement au Canada. Cette conjoncture a influencé l'évolution de MLH + A inc. qui avait connu, de 1985 à 1991, une ère d'expansion accélérée durant laquelle ses revenus d'honoraires ont triplé, tant par l'augmentation naturelle de son chiffre d'affaires que par le truchement d'acquisitions.

181

Chez MLH + A, l'année 1993 a été consacrée à l'élaboration d'une planification stratégique. L'entreprise a redéfini sa mission, ses objectifs et stratégies, ainsi que sa structure organisationnelle. Ayant renoué avec la rentabilité en 1993, MLH + A prévoit pour 1994 une croissance de ses revenus et de ses marges bénéficiaires.

Du côté de l'activité abandonnée de souscription de réassurance, l'évolution défavorable des sinistres en suspens au cours de l'exercice a entraîné la comptabilisation d'une perte nette de 2,0 millions \$. On se rappellera qu'au cours de 1992, La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, cédait ses affaires de réassurance Vie et Invalidité longue durée de même que son portefeuille canadien de risques en cours IARD ce qui contribuait au gain net de 0,9 million \$ provenant de l'activité abandonnée comptabilisé au cours de cet exercice. La Nationale gérait depuis lors le règlement des sinistres en suspens des portefeuilles IARD canadien et international survenus avant le 1^{er} janvier 1992. À la fin de 1993, La Nationale a transféré ses sinistres IARD canadiens à la succursale canadienne de Abeille Réassurances, ne conservant dans ses livres que les sinistres IARD internationaux. Nous tenons à assurer nos actionnaires que nous mettons tout en oeuvre pour que la liquidation de ces sinistres s'effectue dans les meilleures conditions possibles et que la réalisation de l'actif net afférent à l'activité abandonnée,

représentant maintenant quelque 8,8 millions \$, se concrétise dans les meilleurs délais.

Chaque année, nos législateurs révisent ou adoptent de nouvelles lois et de nouveaux règlements qui modifient l'environnement dans lequel nous oeuvrons. L'année 1993 aura notamment été marquée par de dépôt, en Ontario, de la Loi 164, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1994, qui augmentera les prestations aux victimes de la route, entre autres en indexant les rentes d'invalidité au coût de la vie. Cette mesure touche directement les assureurs qui devront accroître le montant des réclamations à verser sans pouvoir nécessairement ajuster leur tarification dans les mêmes proportions et au même rythme.

182

Pour sa part, la Loi 168 portant sur la protection des renseignements personnels adoptée en octobre dernier par l'Assemblée nationale du Québec aura des répercussions sur le fonctionnement des entreprises, notamment les sociétés d'assurance et les cabinets de courtage d'assurance. Sans remettre en question l'objectif visé par le législateur, nous nous demandons s'il était vraiment nécessaire pour le Québec de se doter à ce chapitre d'une des législations les plus avant-gardistes et contraignantes au monde.

En vigueur depuis le 1^{er} janvier 1994, le nouveau Code civil du Québec bouleversera également notre environnement juridique. Ses effets seront vraisemblablement comparables à ceux qu'avait eus l'enchâssement de la Charte des droits dans la Constitution canadienne en 1982. Si le nouveau code peut faire le délice des juristes, il forcera les assureurs à modifier leurs politiques de souscription, de même que leur tarification, afin de répondre à des situations nouvelles.

Par ailleurs, l'éventuelle révision de la Loi 134 sur les intermédiaires de marché au Québec et de son pendant ontarien devra être suivie de près cette année. Il en est de même de la position du Québec quant à la divulgation de la rémunération des cadres supérieurs de tout émetteur ayant fait appel à l'épargne publique. Nous avons été soulagés d'apprendre, en mars dernier, que le gouvernement du Québec acceptait que les cinq

rémunérations les plus élevées soient divulguées globalement. À notre avis, la divulgation de ces renseignements, comme l'exige maintenant la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, tient davantage du voyeurisme que de la protection des actionnaires et favorisera le maraudage entre entreprise. Le succès d'une société de services professionnels, telle Sodarcan, repose essentiellement sur la qualité et l'expertise de ses cadres supérieurs : alors que nos principaux concurrents sont des sociétés internationales qui n'ont pas à dévoiler la rémunération de leurs dirigeants canadiens, il serait inéquitable et dommageable que Sodarcan, seule société publique à intérêts canadiens dans son secteur, soit forcée de le faire.

183

Enfin, le gouvernement fédéral a promis de revoir la taxe sur les produits et services telle qu'elle existe depuis 1991 et nous avons eu l'occasion, en mars dernier, de soumettre un mémoire au Comité permanent des Finances. Nous sommes d'avis que les nouvelles modalités d'application de la TPS devraient placer le courtier dans une situation analogue à celle des autres entreprises commerciales, et particulièrement celles qui rendent des services professionnels à leurs clients, comme les bureaux d'avocats, de comptables, d'actuaire ou d'ingénieurs. Tout correctif en ce sens sera bénéfique à nos activités de courtage qui doivent absorber plus de 1,2 million \$ de TPS annuellement, étant donné qu'elles ne peuvent pas récupérer la taxe payée sur leurs intrants.

En terminant, nous désirons rappeler à votre souvenir Monsieur Gérard Parizeau, notre président fondateur, décédé en janvier dernier, à l'âge de 94 ans. Figure marquante des milieux d'affaires québécois, il aura laissé, par ses actions et ses réflexions, une empreinte indélébile sur l'industrie de l'assurance et sur notre Groupe en particulier. Tous ceux et celles qui l'ont connu se rappelleront son professionnalisme exemplaire et son sens profond des valeurs.

Enfin, nous remercions nos diverses clientèles dans chacun de nos secteurs d'activité, ainsi que les assureurs et réassureurs avec qui nous faisons affaires, pour la confiance et la fidélité

qu'ils nous manifestent. Nous désirons également rendre un hommage particulier à notre personnel qui constitue la pierre angulaire de notre Groupe : son sens profond de l'engagement nous aura permis de passer au travers de ces années de turbulence en maintenant le cap sur nos valeurs traditionnelles d'excellence et de professionnalisme. Nous profitons enfin de cette occasion pour souhaiter la bienvenue à la nombreuse clientèle et aux membres de l'équipe de P. Brunet assurance qui se sont récemment joints à nous.

184

C'est avec beaucoup d'optimisme que nous envisageons les prochaines années. Nous continuerons de prendre les virages nécessaires pour faire face à l'environnement des années 2000, et ceci dans le plus grand intérêt de nos clients, de notre personnel et de nos actionnaires.