

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

PERSPECTIVES DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES, par Jacques Parizeau	165
DE L'ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE AU CANADA, par Gérard Parizeau	180
I — Et d'abord en Saskatchewan. II — L'évolution de l'assurance automobile en Colombie britannique. III — Initiatives prises dans les provinces de droit commun, à l'exception de la Colombie britannique, du Québec et de la Saskatchewan. IV — L'avenir de l'assurance automobile dans la province de Québec.	
LE RENDEZ-VOUS DE SEPTEMBRE 1969, par J. D.	195
LES FUSIONS D'ENTREPRISES ET LES PROBLÈMES DE RÉORGANISATION, par J. H.	208
CHRONIQUE DU MOT JUSTE, par Pierre Beaudry	214
CONSIDÉRATIONS SUR LE MARCHÉ CANADIEN DES ASSURANCES AUTRES QUE VIE	222
1 — Le cadre juridique. 2 — Le cadre économique. 3 — Le cadre général des assurances. 4 — L'analyse du marché. 5 — L'analyse des résultats.	
I.D.A. OU LA CONVENTION D'INDEMNITÉ DIRECTE DE L'ASSURÉ, par G. P.	234
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D.	236
1 — Les résultats du premier semestre en assurance autre que vie. II — Les événements du 7 octobre 1969.	



1782 - 1969

Depuis 187 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
OF LONDON**

jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale du Québec: 1, place Ville-Marie, Montréal
Directeur: A. G. SMALL

Directeur adjoint
C. DESJARDINS

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 165 ans
1804 - 1969

*Le Bureau d'Expertises des Assureurs Ltée
Underwriters Adjustment Bureau Ltd.*

offre à tous les assureurs un service complet pour le
règlement de sinistres de toute nature.

Etablie dans plus de 75 villes canadiennes, notre
société occupe depuis longtemps déjà une position de
premier rang dans tous les domaines d'expertises après
sinistres.

Consciente des obligations qui lui viennent de cette
position, elle ne cesse de former les compétences
nécessaires et de battre les sentiers du progrès.

Siège social

**4300, RUE JEAN-TALON OUEST
MONTRÉAL (9^e)**

SUN ALLIANCE & LONDON INSURANCE GROUP

SUN INSURANCE OFFICE LIMITED • ALLIANCE ASSURANCE COMPANY LIMITED • THE LONDON ASSURANCE
GUILDHALL, COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA

Groupées pour des fins d'efficacité, nos compagnies sont toutes à votre disposition, dans
chacune des succursales et dans chacun des bureaux de service indiqués ci-dessous :

M O N T R É A L

SUCCURSALE

de la

RÉGION MONTRÉALAISE

255, rue St-Jacques

SUCCURSALE

PROVINCIALE

255, rue St-Jacques

TROIS-RIVIÈRES

(bureau de service)

550, rue Bonaventure, Suite 201

QUÉBEC

(bureau de service)

2700, boulevard Sir Wilfrid-Laurier

(Ste-Foy)

GRANBY

(bureau de service)

135, rue Principale

“SUN ALLIANCE & LONDON”

UN GROUPE QUI PEUT RÉPONDRE À TOUS LES BESOINS EN MATIÈRE D'ASSURANCES.

 *la plus importante institution
financière d'expression française
au pays vous présente ses hommages
et vous offre ses meilleurs vœux*

 Banque Canadienne Nationale

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4.000.000,00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL

J. L. PLANTE, Gérant

**LE GROUPE
FÉDÉRATION**

**LA FÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA
HELVETIA COMPAGNIE SUISSE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE
LA SUISSE COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES**

Siège Social : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL

ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTD.

Agents de réclamations

J. RONALD JACKSON, A.R.A.

CHARLES FOURNIER, A.R.A.

JOHN S. DAIGNAULT, A.R.A.

Expertises après sinistres de toute nature

407, RUE MCGILL, MONTRÉAL - Tél. 842-7841

ROBERT HAMPSON & SON LIMITED **SOUSCRIPTEURS ET GÉRANTS D'ASSURANCES**

ÉTABLIE EN 1864



Fondée sur plus d'un siècle de relations toujours cordiales avec le public et les courtiers, notre connaissance de la technique des assurances au Québec constitue l'actif dont nous sommes le plus fiers.

Aux courtiers qui ne connaissent pas encore les avantages de nos services, nous adressons la plus chaleureuse invitation en leur signalant que tout notre personnel est à leur entière disposition.

Siège Social : - - - **465, rue St-Jean, Montréal (1^{er})**

Succursale : - - - **100, place d'Youville, Québec (4^e)**

Bureau de Service : - - - **Sherbrooke (Québec)**

ON N'EST JAMAIS TROP "AFFAIRÉ" POUR S'INSTRUIRE...

Les Russes ont fait bien plus qu'ils ne pensaient lorsqu'ils ont mis en orbite leur premier Spoutnik en 1957. Les citoyens d'un monde en transformation rapide devinent subitement conscients du rythme accéléré des progrès scientifiques et technologiques.

L'Ouest ne doit pas être dépassé. Les dépenses consacrées à la recherche et aux expériences sont immenses. Préparer la nouvelle génération aux impératifs du monde de demain représente une dépense considérable, mais que nul ne peut contester.

La fonction de l'assurance générale est de protéger l'économie. Dans un monde en constante progression notre industrie doit faire face elle aussi aux nécessités de services de formation plus poussés. Notre évolution doit aller de pair avec celle des autres industries. Nous avons en effet besoin de savoir comment souscrire les risques qu'elles présentent. Nous devons aussi savoir comment les convaincre et comment les servir. Et ce qui est plus important encore, nous devons être capables d'attirer chez nous les jeunes qu'il nous faut.

Les instituts d'assurance sont conscients de ce problème. Les associations de courtiers et d'agents de réclamation le sont aussi. En fait, dans la recherche d'un statut professionnel, elles ont développé quelques excellents programmes d'information. Personne dans le monde de l'assurance, ne peut se proclamer pleinement professionnel s'il n'a pas suivi les programmes d'étude disponibles, ou profité de plusieurs années d'expérience pratique et diversifiée.

La "Royal" accorde tout son appui, et cela de bien des façons, aux divers programmes de formation. En fait, le volume d'affaire de la "Royal", dans tous les domaines de l'assurance, permet d'assurer à ses spécialistes une expérience pratique tout à fait unique. Voilà pourquoi ils sont souvent demandés pour donner des cours et prononcer des conférences. Cette aide est accordée gratuitement.

Un nouvel exemple en a été donné dernièrement. La "Royal" est fière de son expérience exceptionnelle dans le domaine de l'assurance contre l'interruption des affaires. L'un de nos spécialistes, M. G. F. Burne, qui fait autorité en la matière, a récemment préparé une brochure traitant de l'assurance contre l'interruption des affaires. Vous pourrez vous procurer un exemplaire de cette brochure en vous adressant à l'une de nos succursales. Ou encore, écrivez-nous, à suite 201, Place Victoria, Montréal.

Nous espérons ainsi vous donner de précieux renseignements et vous aider à augmenter le nombre de vos assurés.



ENSEIGNER LA PRUDENCE UN GAGE DE SÉCURITÉ

Les suites qu'entraîne parfois un accident plutôt banal à prime abord, sont souvent très graves. Enseignez chez les vôtres la prudence, c'est augmenter leur sécurité. Confiez-nous vos risques de toutes sortes, votre quiétude en dépend.



La Sécurité

COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALES DU CANADA

SIÈGE SOCIAL: 1259 rue Berri, 10^e étage, Montréal 24, Qué.

SUCCURSALES: Toronto, Québec



Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par*



La Métropolitaine

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 : \$3.00
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya,
Pierre Beaudry, secrétaire
de la rédaction

Administration :
B. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

165

37^e année

Montréal, Octobre 1969

N° 3

Perspectives du financement des entreprises ¹

par

JACQUES PARIZEAU

Il fut un temps où l'on soutenait volontiers que le financement de l'entreprise ne posait pas de problèmes particuliers. Une entreprise saine, correctement gérée et dont les perspectives d'avenir étaient satisfaisantes, devait normalement trouver aux prix du marché, les fonds qui lui étaient nécessaires. Si, dans le domaine manufacturier, par exemple, on pouvait évoquer des problèmes dits structurels, le marché financier semblait trop fluide, trop facilement adaptable pour ne pas refléter intrinsèquement la mobilité caractéristique des capitaux; je ne suis pas certain, d'ailleurs, que cette façon de voir les choses n'est pas encore celle de beaucoup de financiers.

Le fait est, cependant, que l'on a fini par remettre en question l'extrême mobilité des capitaux et par constater qu'il

¹ Texte d'une conférence prononcée à un dîner du Centre des Dirigeants d'Entreprises, le 14 octobre 1969.

y a effectivement une structure parfois rigide des marchés financiers, appuyée d'ailleurs sur une réglementation ou une législation gouvernementale qui tend à gêner la libre circulation des fonds. De même a-t-on constaté que certains types d'entreprises éprouvent des difficultés de financement considérables, qui ne se résolvent pas toutes seules.

166

Enfin, les interventions de plus en plus nombreuses de l'État dans le champ traditionnel des entreprises ont modifié les conditions du financement privé, modifié la concurrence pour attirer les capitaux et même transformé le fonctionnement du marché des capitaux lui-même.

On se trouve donc actuellement placé dans une situation où voisinent de vieilles formules de contrôle ou de surveillance des marchés par l'État, et des initiatives toutes nouvelles et d'un tout autre ordre. Il n'est pas du tout impossible que dans les quelques années à venir, on assiste à une espèce d'épuration et de simplification de la structure des marchés financiers d'une part, et d'autre part à la mise au point des formes d'interventions gouvernementales dans le financement de l'entreprise.

Le rapport présenté par le Comité d'étude des institutions financières¹ est l'expression d'une telle tentative et, pour des raisons que, je l'espère, on comprendra, je chercherai d'abord à en dégager certaines conclusions majeures, avant d'aborder spécifiquement les perspectives du rôle de l'État dans le financement des entreprises.

Le Comité a commencé son travail à une époque où plusieurs entreprises financières disparaissaient à la suite de faillites parfois spectaculaires et où d'autres connaissaient des difficultés sérieuses. Un peu partout au Canada, les gouvernements procédaient activement à l'examen et à la réforme

¹ Rapport du Comité d'étude sur les Institutions financières. Québec, juin 1969.

des lois qui jusqu'alors avaient régi les activités de ce genre d'institutions.

Il va donc sans dire que la principale fonction du Comité était de préparer un certain nombre de propositions visant à mieux protéger l'épargnant qu'il ne l'avait été jusque-là. Néanmoins ces propositions, si elles sont adoptées, auront comme résultat de transformer très nettement l'organisation des marchés financiers et donc le financement de l'activité des entreprises.

167

Le Comité a été fortement impressionné par l'extraordinaire variété des législations et des contrôles qui s'appliquent aux institutions qui canalisent l'épargne pour la placer ou la prêter. En vertu de principes qui remontent très loin en arrière, le législateur a eu tendance à spécialiser les institutions, ou, si l'on veut, à définir les tâches dans lesquelles chaque groupe doit se cantonner. Cela l'a amené à établir des règles de comportement distinct pour chaque catégorie: les banques à charte, les compagnies d'assurance, les compagnies de fiducie, les prêteurs d'argent, les caisses populaires, etc. se voient assigner des pouvoirs qui leur sont propres. Au fur et à mesure des années ces pouvoirs se sont souvent raffinés en ce sens qu'ils ont pris la forme de prohibitions, de limites, de coefficients, de rapports entre certains éléments de l'actif ou du passif.

Néanmoins, toutes les institutions financières n'ont pas été ainsi astreintes à des législations détaillées et spécifiques. Les compagnies de finance, par exemple, étaient en fait des institutions spécialisées, mais cette spécialisation n'a pas été reconnue, ou plus précisément consacrée par la loi. En outre, on a assisté, dans le cas d'autres institutions, et spécialement des banques à charte, à un élargissement graduel des pouvoirs d'emprunt et de placement. Enfin, les entreprises désireuses

de s'engager dans des opérations financières échappant à toute législation spécifique ont pu le faire sans difficulté à la condition de renoncer aux appellations prévues par les lois existantes. On a ainsi vu apparaître toutes sortes d'intermédiaires financiers dont certains étaient sans doute respectables mais dont d'autres ont été responsables d'abus pour ne pas dire de fraudes, tout à fait intolérables.

168

Il est remarquable qu'ayant eu tendance traditionnellement à spécialiser les entreprises financières sans cependant y arriver complètement, l'État, qu'il soit provincial ou fédéral, a aussi morcellé son contrôle et sa surveillance sans en assurer une qualité uniforme. Des institutions, telles les banques à charte et les sociétés d'assurance, donnent lieu, on le sait, à une surveillance systématique. L'inspection des compagnies de fiducie est très inégale. Celle des coopératives d'épargne et crédit est assurée essentiellement par les fédérations et sa qualité varie d'une fédération à une autre. Quant aux compagnies de finance, elles n'ont jamais été surveillées par le gouvernement du Québec pas plus que par le gouvernement fédéral.

La multiplication des régimes juridiques et des systèmes de surveillance s'est reflétée dans la qualité de la protection offerte à l'épargnant. Elle a aussi entraîné une discrimination entre les entreprises qui se reflète inévitablement en une discrimination entre les emprunteurs. Divers exemples méritent, à cet égard, d'être soulignés.

Il ne fait pas de doute que la législation favorise systématiquement les titres d'organismes publics et de gouvernements aux dépens des titres d'entreprises. On arrive alors à cette conclusion paradoxale qu'un placement dans une petite municipalité est considéré implicitement comme comportant un moindre risque à court terme et une plus grande liquidité qu'une obligation d'une grande société internationale.

Mais il y a plus. En vertu de quel principe justifie-t-on que les banques à charte puissent emprunter sur débentures et non les compagnies de fiducie ? Pourquoi les caisses populaires peuvent-elles faire du prêt personnel mais non pas acheter des obligations de compagnies privées, alors que les compagnies de fiducie peuvent faire l'inverse ?

Et s'il est vrai que l'on doit empêcher les caisses populaires de consentir des prêts ou des avances nantis sur les stocks d'une entreprise, on aboutit forcément à leur permettre d'en faire à leurs membres pour fins commerciales et industrielles mais sans garantie. C'est-à-dire que le législateur, empêtré dans ses règlements, finit par permettre l'acquisition de dettes de rang inférieur tout en interdisant des dettes de rang supérieur.

169

Si, en outre, l'on se souvient que notre régime fiscal favorise certains types d'institutions par rapport à d'autres, et certaines formes d'épargne plutôt que d'autres, la conclusion est inévitable: le régime actuel tend à fractionner et la collecte et le placement de l'épargne. Il crée, en somme, d'une façon systématique des discriminations en faveur de certaines activités, dont, les années passant, on finit par oublier la justification. Comment veut-on, dans ces conditions, que les marchés financiers reflètent correctement tous les mouvements de la concurrence, l'ensemble fluctuant des demandes de capitaux ?

Aux fins non seulement d'améliorer la protection de l'épargnant, mais aussi le financement de l'activité économique, et singulièrement celui de l'entreprise, le Comité a suggéré une transformation profonde de la législation, dont on peut résumer brièvement les grandes lignes de la façon suivante:

a) Toute institution financière quelle qu'elle soit devrait être constituée en société de prêts et placement. Elle serait alors assujettie à une surveillance continue des pouvoirs publics, basée en particulier, sur l'établissement mensuel d'un coefficient de liquidité. Une société de prêts et placement disposerait de très vastes pouvoirs d'emprunt et d'investissement, la majeure partie des prohibitions ou des limites existantes étant supprimée et remplacée par un petit nombre de règles qui relèvent davantage de la prudence que du désir de contrôler l'activité des institutions.

b) Moyennant certaines conditions, une société de prêts et placements pourrait être autorisée à pratiquer des opérations d'assurance et de fiducie, ces opérations étant alors sujettes à une réglementation distincte quant aux placements autorisés.

c) Le régime fiscal de toutes les institutions financières serait uniformisé de façon à ne pas avantager certains groupes en particulier.

En somme — et sans entrer ici dans tout l'appareil technique du Rapport du Comité — l'idée fondamentale qui s'en dégage, est de chercher à créer de vastes institutions financières « à rayons » dans le sens où l'on parle de magasins à rayons; des institutions qui canalisent l'épargne avec tous les moyens disponibles: dépôt, billets, débentures, obligations ou actions, et qui offrent au client services financiers et capitaux selon la demande qu'il exprime. Il s'agit donc d'abolir les barrières existantes entre les institutions, entre les formes d'emprunt et entre celles du placement, d'abolir aussi les discriminations fiscales, de façon à ce que les marchés financiers puissent refléter avec le moins de contraintes possible les besoins de l'épargnant aussi bien que ceux de l'emprunteur.

Il est probable que cette formule aurait deux effets très nets sur la concurrence entre les institutions: d'une part elle

tendrait à entraîner la fusion d'entreprises existantes pour ne laisser subsister qu'un petit nombre de grandes institutions se livrant entre elles une vive concurrence. En outre, ces grandes institutions seraient en concurrence tout aussi vive avec les banques à charte. Cette solution présenterait, du point de vue du Comité, l'immense avantage non seulement d'améliorer le fonctionnement général des marchés financiers mais d'atténuer ce qu'on appelle souvent les insuffisances structurelles de ces marchés et qui sont en partie — j'espère l'avoir démontré — le résultat des législations superposées du passé.

171

Le Comité a cherché à éviter l'embûche de négociations fédérales-provinciales prolongées quant à l'application de ses recommandations. Il semble bien que juridiquement, elles puissent être mises en vigueur sans qu'il soit nécessaire de modifier l'une ou l'autre des dispositions pertinentes de la constitution actuelle.

Quelle probabilité y a-t-il que ces recommandations soient mises en vigueur d'ici peu de temps ? Notons d'abord que les recommandations que le Comité avait présentées à l'occasion de son rapport préliminaire au sujet, en particulier, de l'assurance-dépôt, de la constitution d'un service central d'inspection et de surveillance, qui est devenu le Ministère des institutions financières, et au sujet de la loi de la Commission des valeurs mobilières, ont été adoptées et sont maintenant incorporées à la législation.

Quant aux recommandations du Rapport général, elles vont beaucoup plus loin et leur application représenterait une transformation en profondeur de notre régime financier. Elles présentent trop d'avantages pour plusieurs institutions existantes pour que des pressions ne s'exercent pas dans le sens de leur adoption. Il n'en reste pas moins qu'à l'heure actuelle,

il est encore trop tôt pour savoir si le gouvernement en acceptera ou non l'essentiel. Je reste persuadé cependant que c'est par des mesures de cet ordre que les marchés financiers répondront le mieux aux besoins des consommateurs et des entreprises.

172 Le Comité suggère donc une très grande libéralisation du régime applicable aux institutions privées. Cette libéralisation va jusqu'à suggérer qu'aucune réglementation ne cherche à canaliser les placements vers, par exemple, des actifs ou des investissements dits québécois. À l'inverse, cependant, le Comité se devait d'examiner le financement des pouvoirs publics et de chercher par quels moyens, ils pourront assurer que, s'étant fixé certains objectifs, ils peuvent les réaliser. Il faut, en somme, faire en sorte qu'en même temps que l'on simplifie l'administration d'une partie de l'épargne par le secteur privé, on améliore les moyens de canaliser l'autre partie de l'épargne vers le secteur public. Un gouvernement sera, en fait, d'autant moins tenté d'intervenir dans la gestion des placements des sociétés privées, qu'il disposera des leviers financiers nécessaires à ses politiques.

Il n'est pas nécessaire dans le présent exposé de revenir sur les recommandations qui ont été faites à ce sujet. Il suffit de noter que la question est d'autant plus sérieuse que les objectifs de la politique gouvernementale se sont considérablement diversifiés. Parmi ces objectifs, plusieurs ont trait à la réorganisation et au financement des entreprises. L'État dispose déjà de plusieurs leviers dans ce domaine et je ne crois pas beaucoup m'avancer en suggérant que, dans les années qui vont venir, ces leviers seront plus nombreux et qu'ils seront probablement utilisés avec beaucoup plus d'énergie que cela n'a été le cas jusqu'ici. Il n'y a pas là d'option doctrinale particulière, mais l'aboutissement d'une tendance trop générale dans les sociétés modernes pour que des gou-

vernements même conservateurs puissent facilement y renoncer. La modernisation de l'appareil productif d'un pays et son caractère concurrentiel impliquent maintenant que l'État ait des instruments d'intervention et les utilise.

Le problème consiste de plus en plus non pas à savoir si l'État doit ou ne doit pas participer au financement de l'entreprise mais comment il doit le faire. Le meilleur des marchés financiers, le plus libéralisé, ne peut permettre, à plus forte raison susciter, n'importe quelle transformation de la structure industrielle d'un pays, et si tant est que ces transformations sont urgentes, comme elles le sont devenues au Québec, l'État va forcément intervenir directement. Encore une fois, il s'agit de savoir comment.

173

Les instruments ne sont évidemment pas les mêmes selon la taille et la nature de l'entreprise.

Il y a, par exemple, des problèmes sérieux au niveau de la petite entreprise et qui ne sont pas nécessairement ceux dont on parle le plus. C'est ainsi que, dans une société où la sécurité sociale est aussi développée, la petite entreprise à bas salaire devient de moins en moins une alternative valable au chômage ou à la retraite. Il y a quelque chose d'aberrant dans notre société de constater que, de plus en plus souvent, il y a un avantage pécuniaire réel à se retirer du marché du travail. Et les bas salaires payés par de si nombreuses petites entreprises les entretiennent dans un état d'inefficacité tout à fait inadmissible, les rendent terriblement vulnérables aux changements de la politique commerciale et à la concurrence étrangère. C'est-à-dire que l'on perd sur les deux tableaux. La sécurité sociale finit par coûter anormalement cher au contribuable et trop de petites entreprises demeurent inefficaces, à l'abri de taux de salaires très bas.

Demander aux syndicats de corriger cet état de chose est difficile. L'organisation de ce genre de main-d'œuvre est une opération compliquée, parfois impossible. Il est donc nécessaire d'utiliser avec force la législation du salaire minimum pour redresser ce qui n'augmentera pas tout seul et pour faire en sorte que le travail aussi peu spécialisé soit-il permette d'atteindre à un niveau de revenu plus élevé que celui qui serait assuré en tous cas par l'État.

174

On soutiendra que cela peut provoquer la mort de la petite entreprise ? Le danger me paraît fort exagéré. La petite entreprise n'est pas aussi généralement marginale qu'on le dit et ses possibilités d'amélioration de rendement sont habituellement très fortes. On a presque doublé le salaire minimum dans l'industrie manufacturière depuis trois ans, sans cette épidémie de faillites qu'on avait si souvent annoncée.

Il n'en reste pas moins que pour poursuivre vigoureusement cette opération, deux conditions sont nécessaires. Il faut d'une part que les patrons soient avertis à l'avance de chaque relèvement, et d'autre part que l'État mette à leur disposition non seulement des services techniques mais des sources de financement facilement accessibles. La Banque d'expansion industrielle puis l'Office de crédit industriel remplissent cette fonction. Elle devrait normalement se développer d'autant plus rapidement d'ici quelques années que la pression exercée par le niveau du salaire minimum sera forte. L'État prend sûrement des risques en assurant ce genre de financement, mais il a un avantage financier direct à long terme à augmenter l'efficacité et la capacité concurrentielle de la petite entreprise plutôt que d'avoir à traîner toute espèce de formes de protection et d'aides artificielles dont le coût budgétaire aussi bien que social est finalement élevé.

L'entreprise moyenne présente des problèmes d'une autre nature. Au milieu de la concurrence que se livrent les grands,

elle est souvent très exposée. Une combinaison d'exigences financières, d'impératifs technologiques ou de recherche, de frais considérables de pénétration de marchés qui ne sont plus locaux est lourde en terme de ressources. Les tentatives d'entrer sur le marché des actions sont souvent pénibles, les formes de gestion mieux adaptées à la petite entreprise qu'à la grande. En raison même de sa taille, elle commence à gêner les grandes entreprises du secteur. Sa disparition créerait des problèmes sociaux assez sérieux, si tant est qu'elle opère dans une petite ville. Le passage de la moyenne à la grande entreprise exigerait des sommes considérables et des risques d'un tout autre ordre que ceux qui ont été encourus. Le ou les propriétaires sont peut-être satisfaits de s'être rendus jusque-là et ne se sentent plus le goût ou l'énergie de franchir l'étape suivante. Cette étape passe d'ailleurs fréquemment par la fusion avec d'autres, par des changements dans la structure du contrôle et, finalement, souvent de guerre lasse, par la vente pure et simple.

175

L'intérêt de l'État et, singulièrement de l'État québécois, est double. Il s'agit ou bien *de faciliter* dans les meilleures conditions possibles le transfert de l'entreprise à un groupe qui en assurera le développement à venir ou bien de favoriser la fusion d'entreprises existantes. Dans un cas comme dans l'autre, il faut *faire en sorte que ces entreprises accèdent* à des ressources ou à des services qui leur permettront d'entrer aussi rapidement que possible dans le cadre des grands oligopoles qui sont finalement les rouages centraux de l'économie contemporaine.

La Société générale de Financement a été créée spécifiquement à cette fin et à celle de lancer les entreprises nouvelles. Elle a cependant connu de meilleurs résultats dans l'absorption d'entreprises de taille moyenne que dans ses

efforts de susciter des fusions, sans prendre nécessairement le contrôle du résultat.

176 Il est clair que nous n'avons pas encore trouvé la formule qui accélérerait le processus de fusion et assurerait le financement de l'opération sans que des sociétés d'État ou des sociétés mixtes n'en assument la direction et la gestion. Au fur et à mesure de l'abaissement des droits de douane et de l'accélération technologique, cette carence va devenir de plus en plus aiguë et de plus en plus dangereuse. D'autres pays, la Grande-Bretagne, par exemple, ont créé des organismes d'études, d'incitation et de financement rigoureusement spécialisés à cette fin. Il n'est pas impossible qu'à côté de la S.G.F., on en arrive à créer ce genre d'organisme. En effet, la diversification des intérêts de la S.G.F. et ses responsabilités croissantes dans la gestion directe des entreprises l'orientent dans une voie caractéristique qui laisse la place à une société plus spécifiquement chargée de susciter les fusions sans en assumer la direction. Il ne serait pas mauvais d'ailleurs que les propriétaires d'entreprises aient le choix entre les deux formules et puissent comparer les propositions.

Quant à la grande entreprise, on peut se demander si elle a vraiment besoin d'une aide considérable et urgente de l'État quant à son financement ou à sa gestion. Sans doute dans les grands pays du monde actuel, la collaboration de l'État et des grandes entreprises est à la source même du développement technologique dans plusieurs secteurs de pointe. Au Canada, l'État fédéral ou provincial a choisi habituellement d'entrer directement dans certains secteurs par le truchement de grandes sociétés de la Couronne, qu'il s'agisse d'Air-Canada, de Polymer Corporation, de l'Hydro-Québec ou de Sidbec. De telles intrusions s'expliquaient par le caractère critique du secteur ou par la nécessité de modifier les objectifs fondamentaux ou simplement habituels de l'en-

treprise privée. Pour le reste, les États canadiens s'en sont généralement tenus à des rapports de conciliation, de coordination ou de réglementation. Il s'agit maintenant de savoir si, au-delà des sociétés d'État, les gouvernements doivent systématiquement aider un certain nombre de grandes entreprises par le truchement de subventions ou de financements ou chercher par ces moyens à orienter leurs décisions. Sauf en temps de guerre, cette idée aurait semblé saugrenue il y a quelques années à peine. Depuis que s'intensifie à travers les frontières la concurrence des grandes entreprises multinationales, elle le paraît déjà moins. Et la politique de développement régional du gouvernement fédéral canadien la rend singulièrement d'actualité.

177

Sans doute au Québec, les grandes entreprises étant souvent contrôlées de l'extérieur, et l'État provincial étant encore peu engagé dans la recherche technologique, la question ne se pose encore vraiment que pour rendre attrayante l'implantation de grandes entreprises ici plutôt qu'en Ontario ou dans les provinces maritimes. D'ici quelques années, cependant, si vraiment un certain nombre de grandes entreprises autochtones apparaissaient, le problème de leur financement pourrait amener l'État à associer beaucoup plus étroitement ses ressources à celles du marché financier qu'il ne l'a fait jusqu'ici.

Dans cette perspective, comme dans celle des entrées directes de l'État dans certains secteurs, comme dans celle du financement de l'entreprise moyenne, se profilent le rôle et le développement de la Caisse de Dépôt et Placement. Principal instrument de financement du secteur public, déjà très engagée dans celui du secteur privé, la Caisse a atteint rapidement une place de premier ordre. Les recommandations du Comité d'étude sur les institutions financières en accroîtraient encore l'importance. Ni à l'égard du secteur public ni

à celui du secteur privé, la Caisse ne doit jouer le rôle d'un organisme de subvention. Elle s'est jusqu'ici astreinte à la discipline des marchés financiers d'une façon aussi rigoureuse que possible. Son rôle n'est pas de subventionner des emprunts ou d'accepter des conditions anormalement favorables à l'occasion d'émissions d'actions. Il est essentiellement de faire en sorte que l'argent soit disponible.

178

Si tant est que les ressources de la Caisse s'accroissent plus rapidement encore que cela a été le cas depuis trois ans, elle est appelée à devenir un des rouages centraux de l'affectation de l'épargne au Québec. Qu'il s'agisse des entreprises privées elles-mêmes ou des sociétés d'État, elles doivent pouvoir trouver à la Caisse des ressources de premier ordre, en même temps que le gouvernement y trouverait les moyens de sa politique économique.

La Caisse n'a pas de responsabilité dans la gestion des entreprises et ne doit pas en avoir. Elle remplit le mieux sa fonction comme réservoir de capitaux. À ce titre, dans la mesure même où s'accroîtra d'ici quelques années la politique d'entreprise du gouvernement, le rôle de la Caisse deviendra proportionnellement plus grand.

Quoi qu'il en soit, dans cette tentative de dégager l'évolution des formes de financement au cours des années qui viennent, je dois manifestement éviter les prévisions ou les projections. Trop de décisions restent à prendre pour que l'on puisse être certain du rythme du mouvement, encore moins de son sens. Néanmoins ce que j'ai cherché à décrire, c'est le genre d'évolution qui paraît le mieux à même de satisfaire à la fois les besoins des entreprises et ceux des politiques gouvernementales à l'égard de ces entreprises.

Un marché financier privé débarrassé de ses carcans traditionnels et pour la plupart maintenant injustifiés, des

instruments puissants d'interventions gouvernementales plutôt qu'une réglementation proliférante appliquée aux entreprises, me semblent correspondre le mieux aux besoins de réorganisation de l'économie du Québec. Il me paraît aussi qu'au fur et à mesure que se consolideront et que s'ajusteront les uns aux autres les marchés financiers et les instruments gouvernementaux, s'estompera graduellement le traumatisme du contrôle étranger. Si vraiment le fonctionnement des marchés financiers privés est amélioré, si vraiment les moyens financiers du secteur public s'étendent, l'objectif doit sûrement être de consolider et de développer les entreprises existantes, d'en créer d'autres au besoin, plutôt que de s'engager dans le « rachat » systématique des intérêts étrangers opérant au Québec.

179

Considérer le rachat comme une bonne affaire est une chose. Racheter ou refuser de vendre pour des raisons d'ordre technique ou pour permettre une opération économique plus vaste, en est une autre. Mais transformer le rachat des intérêts étrangers, ou la vente à des intérêts étrangers, *respectivement en un apport ou en une atteinte* aux valeurs de la société, risque d'être inutilement coûteux et finalement retarder le rythme de croissance de l'économie.

De l'évolution de l'assurance automobile au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

180

L'opinion est travaillée en ce moment par des idées et des influences diverses. L'assuré trouve la prime trop élevée, les exigences des assureurs tracassières, les règlements lents, beaucoup trop lents, mesquins parfois, les tribunaux encombrés et remettant à plus tard ce qui pourrait être fait beaucoup plus tôt. Se rendant compte que l'opinion est survoltée, les syndicats ouvriers réclament la nationalisation à cor et à cri, sans se demander si la cure ne serait pas pire que le mal.

De leur côté, les résultats de l'industrie passent d'un extrême à l'autre. Jusqu'ici, les assureurs n'ont rien trouvé de mieux pour corriger une situation onéreuse que d'augmenter les tarifs plus ou moins suivant la résistance du public, en faisant succéder les périodes de stabilisation relative aux périodes de hausse. Ils jouent avec les tarifs un peu comme un organiste le fait avec le clavier de son orgue: les variations suivant les indications de l'ordinateur d'une province à l'autre, d'une région à l'autre, d'un groupe de voitures à un autre.

Si, dans l'ensemble, le public s'est contenté de grogner jusqu'ici et si la réaction des assureurs a varié suivant son humeur, des mesures ont été prises soit pour essayer d'empêcher les hausses trop fortes, soit pour apporter au problème du placement des risques médiocres ou mauvais, une solution comme l'organisme des risques assignés, puis la répartition obligatoire entre tous les assureurs des risques dangereux ou tarés. Dans ce dernier cas, l'organisme est connu en terme du métier sous le nom de *Facility*, pour ne pas créer de problème au Contrôle des Assurances, en le forçant d'ap-

pliquer à l'opération les normes ordinaires de l'assurance. Ailleurs, comme dans l'Ontario et, bientôt dans le Québec, on a timidement glissé dans le contrat standard des clauses destinées à indemniser l'assuré et les personnes transportées sans tenir compte de la faute, après y avoir logé antérieurement une autre disposition relative aux frais médicaux. C'est un compromis qui évite de passer carrément au régime d'indemnisation sans faute, chère à certains milieux aux États-Unis (projet Keaton-O'Connell) et en France (projet Tunc).

181

Des mesures beaucoup plus radicales ont été prises dans la province de la Saskatchewan d'abord, il y a plusieurs années, puis en Colombie Britannique récemment. Après avoir été élu, le premier ministre du Manitoba, chef du parti NPD, a annoncé qu'il suivrait l'exemple de la Saskatchewan.¹

Il est intéressant, croyons-nous, de se demander ce que sont ces diverses mesures de tendance différentes, mais qui ont un point en commun: le désir que l'accidenté soit indemnisé jusqu'à un certain niveau sans qu'il soit nécessaire d'établir la faute d'un tiers. On y est poussé également par le désir de faire cesser certains règlements des sinistres parfois injustes ou inéquitable et les retards excessifs des tribunaux.

Voyons dans l'ordre régional ce qui caractérise chaque mode de procéder.

I — Et d'abord en Saskatchewan

L'initiative de la province de la Saskatchewan tend essentiellement:

i) à accorder à l'accidenté une indemnité en cas de dommages corporels au cours d'un accident d'automobile, sans qu'il soit nécessaire d'invoquer la faute d'un tiers. L'indemnité totale est limitée à \$10,000, avec une somme maxi-

¹ De son côté, le Ministre des Institutions financières vient d'annoncer que le Québec aura l'assurance obligatoire.

male de \$5,000 pour le chef de famille et \$1,000 par personne pour les dépendants, en cas de mort. Si l'accident entraîne une invalidité permanente, des sommes diverses sont versées suivant une échelle mentionnée dans la loi ¹, mais avec un maximum de \$4,000. L'assurance prévoit aussi en cas d'immobilisation à la suite d'un accident, une indemnité hebdomadaire allant de \$12.50 à \$25.00 selon que cette dernière est partielle ou totale.

182

ii) à assurer aux deux parties intéressées la réparation des voitures endommagées au cours d'un accident d'automobile, sans invocation de faute de part ou d'autre. La franchise absolue varie suivant le genre de véhicule. À titre d'indication, elle est de \$200.00 pour une voiture particulière ou pour un camion de ferme.

iii) et quand même à mettre l'assuré à l'abri d'un recours exercé contre lui, en cas de négligence de sa part, jusqu'à concurrence de \$35,000, mais avec un maximum de \$30,000 pour les dommages corporels et \$5,000 pour les dommages matériels. De ces sommes sont déduits les montants versés en vertu des autres sections (II et III de la loi) sans invocation de faute. L'indemnité totale pour un accident ne peut donc dépasser \$35,000. À telle enseigne que toute somme versée en vertu de la loi d'hospitalisation ou de la loi de l'assurance contre les accidents et la maladie de la province de la Saskatchewan doit être remboursée par l'accidenté.

Dans l'ensemble, il s'agit donc d'une assurance minimale, dont l'application, encore une fois, ne pose en aucun moment la question de la faute. L'on est indemnisé non parce qu'un tiers a la responsabilité de l'accident, mais simplement parce qu'ayant été mêlé à un sinistre on a subi un dommage qui doit être réparé. Il faut signaler qu'à toutes fins ultérieures, cette première forme d'indemnisation n'enlève pas à

¹ The Saskatchewan Automobile Accident Insurance Act, 1946.

l'accidenté son droit de recours contre le tiers. Bien avant les interventions des professeurs Keaton et O'Connell aux États-Unis et Tunc en France, c'est donc le droit à l'indemnité sans faute. En somme, on raisonne ainsi: l'automobile est un véhicule dangereux dont on doit garantir les effets, en mettant de côté toute idée de responsabilité, le dommage seul comptant comme la nécessité de la réparation.

La garantie initiale est nettement insuffisante, comme c'est souvent le cas des mesures gouvernementales. La loi va donc plus loin. Elle permet la souscription volontaire soit auprès de l'organisme administratif de la loi, soit auprès d'une société privée, d'une police complémentaire dite *package policy*, permettant d'avoir une assurance:

183

a) qui augmente, de \$30,000 à \$40,000 pour les dommages corporels, le montant payable en vertu de la garantie initiale obligatoire;

b) qui permet à l'automobiliste de souscrire une assurance contre la responsabilité envers les tiers pour dommages corporels et matériels, jusqu'à concurrence de \$500,000. C'est alors que la théorie de la faute reprend toute sa valeur. Si l'assuré le désire, moyennant une surprime, la nouvelle police peut également supprimer la franchise originale de \$200 (plus ou moins) sauf dans le cas de collision et du capotage du véhicule !

Nous ne voulons pas entrer dans plus de détails. Nous désirons simplement noter en résumé:

1) que la province de la Saskatchewan a innové dès 1946 dans le domaine de l'assurance automobile. Elle a créé une assurance d'État, obligatoire dans les bornes de la province et mettant de côté le principe de la faute, jusque là sacro-saint. Et cela à partir d'un niveau donné, au delà duquel il réapparaît si le tiers fait la preuve de négligence.

184

2) que si la province a écarté la théorie de la faute dans l'indemnisation de l'accident ou de la voiture endommagée, dès 1946, elle a limité l'application de ses mesures à un niveau très bas. Elle a laissé la faute jouer à un niveau dépassant les sommes maximales prévues dans la loi.

3) pour administrer la loi, la province a créé un organisme gouvernemental: le Saskatchewan Government Insurance Office. Celui-ci est une véritable société d'assurance, fonctionnant suivant les méthodes ordinaires, avec un contrat individuel qui contient des exclusions diverses, se rapprochant de celles de l'assurance privée ordinaire. Comme celle-ci, le Saskatchewan Government Insurance Office a des primes, des indemnités maximales, des conditions d'application correspondant aux dispositions de la loi. De plus, elle a des ententes de réassurance; bref elle fonctionne comme une société ordinaire.

4) que, pour l'assurance complémentaire, le gouvernement a laissé le choix à un contribuable de s'assurer soit auprès de la Société d'État, soit auprès d'une société privée. Chose curieuse, les primes se répartissent à peu près également entre les deux groupes.

Il reste à se demander quels ont été les résultats d'ensemble de l'application de la loi. On les trouve dans un tableau communiqué à la Commission d'enquête instituée en Colombie Britannique en 1966.¹ Nous tirons les chiffres du premier volume du Rapport (page 42):

1961-62	déficit	\$ 382,965.
1962-63	"	993,169.
1963-64	"	752,818.
1964-65	"	573,618.
1965-66	"	991,273.
1966-67	surplus	54,380
1967-68	"	1,770,047.

¹ Royal Commission on Automobile Insurance.

En arrivant au pouvoir, en Saskatchewan, le gouvernement Thasher a tenu à donner le coup de barre nécessaire pour que le fonds soit administré de façon saine. Il a fait augmenter les tarifs ce qui, par le jeu ordinaire, a rétabli l'équilibre et a permis de constituer une réserve qui assurera sans doute une certaine stabilité des tarifs à l'avenir.

Quoi qu'on pense de l'initiative prise par la province de la Saskatchewan, il faut admettre, croyons-nous;

185

i) que l'expérience est intéressante, même si elle favorise, dans une certaine mesure, la négligence, l'imprudence ou le je m'en-foutisme de certains, puisqu'on est sûr d'être indemnisé au niveau de l'assurance obligatoire.

ii) que, même si l'assurance obligatoire au premier niveau, apporte une certaine solution au problème de l'indemnisation, elle n'est pas une panacée:

a) parce qu'elle prévoit des montants très limités.

b) parce qu'elle comporte des exclusions¹ et parce qu'elle ne peut supprimer complètement la théorie de la faute qu'on retrouve au delà d'un certain montant. Avec sa pusillanimité ordinaire, l'État accorde des indemnités tout juste suffisantes pour les cas les moins importants, mais les plus fréquents. Jusqu'ici, les barèmes prévus ont été assez élevés pour les cas les plus simples. Ils sont dépassés par les circonstances depuis longtemps. L'assurance correspond sans doute à une réalité sociale, mais elle est, à notre avis, tout à fait hors de proportion avec les besoins actuels. S'en rendant compte, l'État a prévu la possibilité d'une assurance complémentaire comme on l'a vu. Il accepte dans ce domaine une concurrence possible entre le fonds d'État et les assurances privées; ce qui est assez curieux.

¹ Comme toutes les assurances d'ailleurs.

c) parce qu'elle ne règle pas le cas des automobilistes de l'extérieur: ce qui est l'inconvénient d'une mesure provinciale.

d) parce que, théoriquement tout au moins, elle n'est pas tellement saine.

e) enfin, parce que créant un monopole, la loi empêche toute comparaison.

186 **II — L'évolution de l'assurance automobile
en Colombie britannique**

En Colombie britannique, le gouvernement a adopté la politique suivante en 1969, après avoir chargé une commission de faire enquête sur le problème de l'assurance automobile dans la province.¹

1° — L'assurance automobile est obligatoire jusqu'à concurrence de \$50,000., dans le cas des dommages corporels. Pour les dommages matériels, au cours d'une collision entre deux voitures appartenant à des personnes demeurant en Colombie-Britannique, la responsabilité est limitée à \$250.

Il y a là une mesure dont le législateur ne semble pas avoir compris toute la portée.²

Un fois établie, la police ne peut être annulée avant l'échéance.

2° — Tout en maintenant le droit de recours contre un tiers, la loi prévoit l'indemnisation sans faute comme suit:

a) si l'assuré décède à la suite d'un accident d'automobile, l'assureur paiera à sa famille \$5,000., plus \$1,000. par enfant survivant, ainsi qu'une indemnité hebdomadaire de \$50. pour le chef de la famille et \$10. par enfant. Et cela pendant deux ans.

¹ «Royal Commission on Automobile Insurance», dans le rapport présenté en 1968.

² Avant que cette disposition ne prenne force de loi, cependant, on l'a soumise à un comité.

b) si l'accidenté souffre d'une incapacité totale, il lui sera versé une indemnité hebdomadaire de \$50. pendant la durée de son incapacité, jusqu'à l'âge de 65 ans. Au-delà, l'indemnité sera réduite des sommes reçues du gouvernement provincial en vertu d'un régime provincial de pension.

c) tous les frais de réadaptation physique sont compris dans les frais médicaux payables en vertu du contrat, jusqu'à concurrence du montant de l'assurance. C'est une autre mesure qui peut être coûteuse.

187

De cette manière, si la règle de la faute est maintenue, l'accidenté peut compter sur des indemnités prévues à l'avance et qui lui seront versées dans tous les cas sur simple détermination des faits. Ce que nous avons voulu signaler ici, ce n'est pas tant l'insuffisance de l'indemnité que le paiement automatique sans discussion de la responsabilité.

3° — Le tarif de base sera fixé chaque année par une commission nommée par le gouvernement.

4° — L'assurance continuera d'être traitée par l'initiative privée. Toutefois, le gouvernement se garde le loisir de la nationaliser s'il juge que les assureurs ne remplissent pas leur fonction de façon satisfaisante.

III — Initiatives prises dans les provinces de droit commun, à l'exception de la Colombie britannique, du Québec¹ et de la Saskatchewan

Comme nous l'avons noté précédemment, dans ces provinces, tout en gardant la forme traditionnelle, l'industrie a cherché à adapter partiellement le contrat d'assurance automobile aux idées nouvelles d'indemnisation sans tenir compte de la faute pour les dommages corporels. Comme on le faisait auparavant pour les frais médicaux, on accorde à toute per-

¹ Dans le Québec, un texte semblable est à l'étude.

sonne ayant subi un accident d'automobile, moyennant une prime spéciale:

a) le remboursement des frais médicaux, chirurgicaux, dentaires, d'ambulance, d'infirmières et de funérailles jusqu'à concurrence du montant souscrit par l'assuré.

188 b) des indemnités variables suivant l'importance du dommage corporel subi par l'accidenté, nonobstant l'absence de faute de la part de l'assuré. Ces indemnités représentent un pourcentage du montant souscrit par l'assuré. En cas de décès survenant dans les 90 jours, des sommes sont versées aux survivants selon un barème prévu dans le contrat.

c) des indemnités hebdomadaires diverses, en cas d'incapacité totale. Celles-ci peuvent s'étendre à 4 ans, s'il s'agit d'une incapacité permanente.

À ce qui précède s'ajoute une garantie spéciale, dans le cas de dommages causés par des tiers non assurés. L'assurance ne s'applique pas au Canada toutefois parce qu'il existe déjà dans les provinces des fonds de compensation, destinés à indemniser l'automobiliste, les personnes transportées ou les piétons.

Il y a là des avantages facultatifs, qui complètent la police de responsabilité ordinaire. Pour les dommages corporels, on ne met pas ainsi la règle de la faute de côté. On se contente d'ajouter des indemnités complémentaires, qui sont versées à certaines conditions et sans aucune discussion au sujet de la responsabilité personnelle de l'assuré. Il ne s'agit pas de modifier la pratique actuelle, mais simplement de mettre à la disposition des accidentés des sommes qui sont payées volontairement par l'assureur. C'est, en somme, une assurance contre les accidents d'automobile que l'on greffe à une police de responsabilité envers les tiers.

IV — L'avenir de l'assurance automobile dans la province de Québec

Que réserve l'avenir à l'assurance automobile dans la province de Québec ? Il est difficile de le prévoir à longue échéance. Il est cependant possible de faire quelques conjectures dans l'immédiat. Nous ne croyons pas que d'ici quelques années l'État mette la main sur l'assurance automobile.¹ Les expériences qu'il a faites avec l'assurance-hospitalisation, par exemple, lui laissent un souvenir précis. Entré dans ce domaine avec enthousiasme au début de la révolution tranquille, il a constaté quelques années plus tard que les coûts prévus avaient triplé. L'on s'attend à ce qu'ils aient bientôt quadruplé. L'État est à la veille de créer également une assurance-maladie et accidents complémentaire, dite *medicare*, parce qu'elle comprendra la note du médecin: ce grand bénéficiaire de la société de consommation. Le gouvernement a sur les bras les énormes besoins de sa politique d'instruction, d'électricité et de travaux publics, à un moment où il est extrêmement coûteux d'emprunter. À l'encontre de la Caisse des rentes viagères qui lui apporte des fonds régulièrement sans lui coûter grand-chose en ce moment, l'assurance automobile le forcerait à constituer des réserves, plus qu'elle ne lui apporterait un réservoir de capitaux utilisables pour ses autres fins. L'exemple de la Saskatchewan est assez curieux à ce sujet. Après un quart de siècle environ, le Saskatchewan Government Insurance Office n'avait qu'une réserve générale de \$600,000, à la fin de 1967. Ce n'est qu'en 1968, à la faveur d'une hausse de tarifs qu'on est parvenu à l'augmenter à \$2,000,000; ce qui est bien peu quand on tient compte du risque en jeu. Or, la Saskatchewan est une province peu peuplée où les routes sont, en général, très droites, les villes sont dessinées en damier et la circulation est peu importante à cause de la

¹ Même si le gouvernement rend l'assurance obligatoire avant longtemps, selon une déclaration récente du Ministre des Institutions financières.

faible densité de la population. Les routes sont de construction relativement récente, la population rurale domine. Enfin, les besoins financiers de la province sont abondamment pourvus depuis quelques années par les taxes sur le pétrole, les phosphates et les produits miniers, ainsi que par la péréquation fédérale. Cela permet à la province de dépenser beaucoup pour ses routes. La situation du Québec est tout autre: les besoins sont énormes pour le développement du territoire, pour les assurances sociales, l'instruction et l'expansion économique en générale. De plus, si le réseau routier a été amélioré sensiblement, il reste des villes et des villages aux rues étroites et zigzagantes et de nombreuses routes qui n'ont pas encore été modernisées. Devant la difficulté de se procurer les fonds nécessaires à l'exécution de son programme d'expansion, il serait bien imprudent pour la province de se mettre sur les épaules des charges additionnelles. L'assurance automobile serait sûrement un poids nouveau, car les assureurs ne parviennent à tenir le coup que grâce aux profits financiers de l'ensemble de leur portefeuille. Or, on sait comment les initiatives gouvernementales se soldent généralement quand la politique est laissée libre de ses mouvements. Un des plus beaux exemples nous paraît être la Régie des Alcools, où la productivité est chose inconnue parce qu'il s'agit non pas de faire rendre le maximum à l'affaire, mais de trouver un refuge pour les sujets les plus méritants, politiquement. Il semble que la seule manière d'éviter les résultats ruineux en général, c'est d'avoir recours à une société de la Couronne à qui on donne comme instructions d'éviter les aventures, avec des tarifs suffisants. Nous doutons qu'une compagnie étatisée même si elle a pleins pouvoirs, puisse faire mieux que l'assurance privée:

a) tant que le coût des règlements augmentera à l'allure actuelle. Ce ne sont pas les assureurs eux-mêmes qui en sont responsables, mais les tribunaux par leur lenteur et leurs

jugements de plus en plus élevés, les assurés par leur imprudence, leurs exigences et leur je-m'en-foutisme, les garagistes par les notes de plus en plus fortes qu'ils présentent, la main-d'œuvre par des hausses de salaire régulières et implacables. Il y a également des dispositions particulières des lois de la province qui contribuent à augmenter les indemnités, donc les primes, à savoir:

i) la responsabilité envers les personnes transportées qu'on ne reconnaît pas dans les autres provinces;

ii) l'intérêt sur les jugements calculés depuis l'inscription de la poursuite jusqu'à la date du jugement, tandis que, dans les autres provinces, il ne court qu'à partir de la date de l'arrêt. On saisit l'importance de ce poste des frais de règlement quand on se rappelle qu'un jugement de la Cour Supérieure prend de deux à trois ans. Si la cause est portée en Cour Suprême, il faut compter de 6 à 8 ans. À 5%, il y a là un élément important du coût de règlement. Or, d'après une loi déjà passée en première lecture, il est question de porter le taux à $8\frac{3}{8}$ pour cent.

b) tant que le gouvernement n'appliquera pas la loi avec efficacité. Ce n'est pas parce qu'il prendrait l'assurance en main que les abus cesseraient. Or, il a beaucoup de difficulté actuellement à faire appliquer les règles qu'il a posées.¹

Devant tout cela, nous pensons qu'il ne saurait être question d'étatiser l'assurance automobile en ce moment. En le faisant, on se mettrait sur les bras des problèmes graves. De plus, on ruinerait des entreprises canadiennes qui ne peuvent faire vivre leur personnel qu'avec l'assurance automobile. Si on la leur enlevait, on les affaiblirait terriblement et on les

¹ Récemment, un haut fonctionnaire n'a-t-il pas dit ceci: « L'expérience démontre d'ailleurs qu'en une année alors que nous avons retiré 36.462 permis aux automobilistes québécois, 50 pour cent des cas délinquants de la route ont continué quand même de conduire ».

forcerait à disparaître ou à se vendre à l'étranger. Leur effort s'est fait à un moment où il était possible dans le domaine de l'assurance automobile, à cause des positions prises dans les autres branches par des sociétés étrangères puissantes. Étatiser l'assurance automobile, ce serait supprimer d'un coup de plume des sociétés qui font vivre un très grand nombre d'employés. Nous savons que, face aux syndicats, il y a là un petit nombre de votes à comparer au nombre considérable des syndiqués. Chose curieuse, cependant, au point de vue politique, le mouvement syndical n'a pas généralement, au moment des élections, le pouvoir que paraît indiquer l'importance de ses cadres. Il semble que, devant l'urne, les vieux partis reprennent leurs droits.

Il n'est pas dit cependant qu'à la faveur d'une élection les candidats nouveaux ou anciens ne prennent un engagement dont un succès électoral rendrait l'exécution plus urgente. Cela, c'est le point d'interrogation qui se pose, qu'on l'appelle *épée de Damoclès* ou autrement.

Dans ces conditions, faut-il ne rien faire en espérant que les choses finiront pas s'arranger? Nous ne le pensons pas. Les assureurs non plus. Ils évoluent, mais à notre avis, il faudrait qu'ils puissent le faire plus rapidement, mieux et moins instinctivement qu'ils ne le font actuellement. Dans les groupements d'assureurs, on ne veut pas toujours admettre que le Québec est une province différente des autres, que ses gens ont des réactions particulières. S'il y a des intérêts communs avec les habitants des autres provinces, si les gens n'aiment pas payer plus cher qu'ailleurs, si tout paraît toujours trop cher dans l'esprit de chacun, il faudrait qu'on explique bien les causes du coût élevé de l'assurance, non en utilisant les services d'une quelconque agence de publicité, mais en employant les arguments que nos gens comprendront et qui les frapperont. Ceux-ci devront leur être présentés par des

personnes sachant comment leur parler et non par des intermédiaires bien vêtus, ayant surtout de bonnes manières, parlant bien l'anglais et connaissant médiocrement leur propre langue et leur milieu. Cela est élémentaire, pensera-t-on. Que non ! Ce sont généralement les assureurs ayant un gros chiffre d'affaires, ignorant le milieu, qui pèsent davantage sur les décisions pratiques. Souvent, ce sont aussi des assureurs ayant peu d'affaires dans la province de Québec qui contribuent à l'orientation des tarifs et à leur présentation aux usagers. Or, malheureusement tous ne voient pas le problème sous son angle véritable.

193

Faut-il aussi évoluer vers les idées nouvelles: indemnisation sans faute, participation dans les bénéfiques, polices non annulables, règlement des sinistres rapide et non irritant (il y a des méthodes utilisées en France qui pourraient fort bien s'appliquer au Canada)? Assurément ! Il ne faut pas s'arc-bouter, nier superbement la nécessité de changements. Au contraire, il faut aller au-devant des coups si l'on peut employer une expression familière pour parler avec précision des tendances nouvelles. Il est urgent de chercher des méthodes de tarification différentes. Il ne faut pas écarter l'assurance du conducteur même au lieu de la voiture et l'indemnisation sans faute, sans en avoir fait une étude sérieuse, approfondie, ne reposant pas seulement sur des opinions ou des réactions personnelles. C'est là que la nécessité d'une recherche précise s'impose. Il ne faudrait pas reculer devant une dépense considérable qui peut être partagée actuellement entre tant d'assureurs. Il faut aussi se pencher sur les frais d'administration, voir dans quelle mesure les barèmes utilisés ailleurs s'appliquent dans la province de Québec. Il faut orchestrer des campagnes de publicité bien faites, non pas simplement pour faire passer des modifications de tarif. Il faut exercer une influence régulière, soutenue,

auprès du Gouvernement pour que les règles de la circulation soient observées sans défaillance, que les voitures soient en bon état de fonctionnement, que l'octroi des permis soit fait avec la plus grande rigueur, que les tribunaux expédient leurs travaux plus rapidement, que le règlement des sinistres devienne presque automatique, rapide tout au moins pour les cas de peu d'importance. Il y a une possibilité d'entente entre assureurs qui supprimerait les discussions actuelles souvent sans fin et sans fondement.¹ Il faudrait aussi que lorsque l'on ajoute une disposition nouvelle au contrat, on ne cherche pas à en limiter la portée le plus possible. Pourquoi, par exemple, ne pas considérer l'assurance des dommages causés par un non-assuré comme une garantie d'excédent et non comme une disposition non applicable au Canada ? Et procédant ainsi, on ajouterait à la police une assurance valable puisqu'on comblerait une insuffisance là où l'assuré peut avoir besoin d'une garantie plus élevée ?

Tout cela ne se fait-il pas déjà ? Assurément, mais sur une petite échelle et sans tenir compte des conditions particulières à la province de Québec. Si l'on veut éviter l'étatisation à plus ou moins court ou long terme, il faut absolument raisonner comme ceux qui prendront éventuellement la décision dans un sens ou dans l'autre. Pour cela, il faut montrer une curiosité, un désir d'évoluer, de modifier la pratique, de la mieux adapter à des besoins nouveaux, à des standards raisonnables, sans attendre que quelqu'un ébranle les colonnes du temple. Nous savons que ce n'est pas facile. Si nous nous permettons de suggérer qu'on s'attelle à la besogne, c'est en toute simplicité et pour essayer de trouver des solutions nouvelles à un problème ancien : celui de satisfaire le client avant qu'il ne menace de tout casser.

¹ Voir à ce sujet « I.D.A ou la convention d'indemnité directe de l'assuré », P. 234.

Le rendez-vous de septembre: 1969

par

J. D.

Chaque année, se réunissent à Monte-Carle quelque sept cents assureurs et réassureurs du monde entier. Ils y font peu d'affaires. Ils se rencontrent pour prendre contact, pour régler ou discuter quelques points particuliers au niveau de la direction générale. Cela n'empêche pas les apartés, la discussion de certains dossiers autour de la statue équestre de Louis XIV, dans le grand hall de l'Hôtel de Paris. Il y a aussi les rendez-vous excentriques dans les halls des hôtels environnants: Hermitage (assez international), Métropole (où sont les grégaires: Britanniques et Allemands surtout) jusqu'à la *Réserve* à Beaulieu, ou même jusque derrière Vence, dans un domaine qui surplombe une bien charmante vallée où ont vécu ou travaillé Renoir, Matisse, Léger, Picasso et Miro et lieu d'un beau musée: celui de la fondation Maegt.

195

Pendant longtemps, les palabres techniques ont été peu nombreux. Ils commencent de l'être davantage, avec l'avènement des techniciens, venus rappeler les problèmes de l'assurance et de la réassurance. Cette année, il a été surtout question de l'assurance des grands risques, problème le plus grave auquel les assureurs et les réassureurs ont à faire face en ce moment. Nous ne pouvons rapporter ici tous les textes, faute d'espace. En voici, cependant, des extraits assez copieux pour montrer les vues de ceux qui ont pris part au colloque, présidé par Monsieur Vischer, le président et directeur général de la Suisse de Réassurance, l'un des groupes de réassureurs professionnels les plus puissants au monde.

Et d'abord les propos du professeur Reimer Schmidt, directeur général de l'Aachener und Munchener Feuer-Versicherungs-Gesellschaft.¹

196

« En limitant ici la discussion à l'assurance Incendie et à ses branches annexes, nous parvenons plus aisément à une conception du grand risque que j'aimerais appeler traditionnelle. Si l'on considère le grand risque comme un « cumul sui generis », c'est-à-dire une « accumulation de valeurs assurées », on suscite simultanément des associations susceptibles éventuellement de faciliter la solution du problème. Le grand risque industriel divisé en coups de feu s'apparente en effet pratiquement au risque que constituent les villes construites à la mode médiévale, dont les possibilités de conflagration effrayent l'assurance Incendie allemande depuis le 17^{ème} siècle et dont on a pu voir un exemple voici encore quelques semaines en Franconie. Si l'on se représente que l'ensemble du complexe industriel, organisé différemment selon les impératifs techniques du risque, recèle, en dehors des dangers inhérents aux divers coups de feu, un risque particulier de cumul, on se rend compte que l'appréciation du risque ne réside pas uniquement dans l'approche prévisionnelle de la charge des sinistres (pronostic de la fréquence des sinistres et estimations du *maximum possible loss*) pour les différents coups de feu, qui peut se traduire par une courbe « oscillante » d'absorption continue de la prime. Il faut aussi et surtout souligner le danger de cumul, qui peut prendre les allures d'un risque catastrophique caractérisé et qui est déterminé par le montant exceptionnellement élevé des dommages et, sous certaines conditions, par une probabilité de réalisation minime. C'est pourquoi cette dernière composante peut passer à l'arrière-plan des préoccupations lors de la tarification. Il en va de même pour l'assurance Chômage en ce qui concerne également les répercussions simples et interactives des dommages. Les travaux de l'éminent Professeur Paul Braess de Cologne sur la théorie des risques ⁴ ont mieux fait apparaître la nécessité qu'il y a, tout au moins pour cette catégorie de grands risques, de calculer deux coefficients de dispersion différents, l'un concernant la réalisation de ce que j'appellerais les petits dommages courants et l'autre celle des grands sinistres (risque de cumul). Pour ce dernier point, il ne suffit pas de calculer par extra-

¹ Donné en allemand, le texte a également été remis aux congressistes en français et en anglais. Nous utilisons ici le texte français pour en faciliter la lecture à nos lecteurs.

⁴ Paul BRAESS, *Versicherung und Risiko*, Wiesbaden 1960; du même auteur, *Betriebswirtschaftliche Gedanken sur Risikotheorie und Schwankungsrückstellung*, Berlin 1965.

polation, en partant du passé, la probabilité du sinistre maximum; il faut également établir des prévisions en ce qui concerne son accroissement (dans le cadre de la somme d'assurance).

« Les considérations qui précèdent ont leur importance surtout en matière de tarification ⁵. Il faut rappeler ici le principe du calcul objectif de la prime selon lequel la tarification doit s'effectuer pour chaque branche particulière sans tenir compte des primes versées à d'autres titres par le même preneur d'assurance. Dans ce contexte, il faut réclamer de manière générale une amélioration des prévisions en matière de grands risques ou de groupes de risques qui tiennent plus scrupuleusement compte non seulement de l'évolution rapide de la technique mais également des modifications d'ordre monétaire et conjoncturel. Ce que nous appelons la prospective à moyen terme est regrettamment négligée jusqu'à maintenant dans la plupart des petites ou moyennes entreprises d'assurance européennes. Là où il s'avère particulièrement difficile de prévoir objectivement le sinistre maximum, il faut songer à limiter son engagement. Là où la radiographie des petits sinistres révèle une distorsion entre la prime et les prestations de l'assureur, la question des franchises à convenir se pose. Pour établir ses prévisions, l'assureur Incendie moderne, qui ne veut plus s'en remettre aux statistiques par branches ou par catégories particulières de risques, ni à d'autres méthodes plus primitives, a besoin de transparence en matière de conditions. L'assureur, qui a laissé se constituer un maquis, où l'on se perd, de garanties matérielles inhabituelles et de concessions diverses, se complique lui-même beaucoup la tâche. Ces quelques considérations soulignent la nécessité proclamée clairement et infatigablement par Ernst Meyer entre autres de tarifier les grands risques aux taux requis par les coûts et les sinistres, en ayant toujours à l'esprit le rôle matériel légitime de l'assurance privée ⁶. Il vient en outre à l'esprit que seuls les risques ainsi tarifés *lege artis* du point de vue technique peuvent être, grâce à leur « label de qualité », placés sans difficultés sur le marché international de la coassurance et de la réassurance. Le même Ernst Meyer a enfin exprimé l'idée très juste que les grands sinistres tels que nous les concevons ici ⁷ exigent la constitution de réserves de

⁵ HAX, ouvrage cité; la question de la relation entre la capacité et l'encaissement ou la capacité bénéficiaire de l'assurance a été évoquée entre autres par BONNASSE, ouvrage cité, et HISCOX, *Post Magazine*, 1968, No 50, page 2312, cité d'après *Experiodica*, No 52, 1968, page 410.

⁶ Voir *Finanz und Wirtschaft* 1969, No 45, page 6.

⁷ Voir entre autres Reimer SCHMIDT, *Einige versicherungs — rechtliche und — wirtschaftliche Bemerkungen zur norddeutschen Sturmflut des Jahres 1962*, ouvrage publié en l'honneur d'Erich ROEHRBEIN, Karlsruhe 1962, pages 159 et suivantes.

primes jouissant d'un régime fiscal privilégié. De tels sinistres catastrophiques ne peuvent en effet être compensés dans le temps qu'après plusieurs années⁸, de sorte que le prélèvement par le fisc d'une partie considérable de primes statistiquement adéquates, au cours des années sans sinistre, est incompatible avec la fonction de l'assureur, puisque les montants correspondants feront défaut ultérieurement. Encore une dernière chose à propos des primes: sans que cela soit expressément dit, la notion de rabais de quantité intervient en assurance Incendie et dans ses branches annexes sous forme de pressions exercées sur les tarifs par les assurés. Leur argumentation est que, dans le cas de capitaux importants, la portion de la prime afférente aux frais de gestion, bien que d'un montant absolu élevé, ne constitue en réalité qu'un pourcentage relativement faible⁹. Même si ce dernier argument était théoriquement valable dans certains cas (en dépit du travail considérable qu'occasionnent ces risques et de l'activité à déployer sur le plan de la prévention dont nous avons encore à parler), le risque de cumul, dont il n'est pas tenu compte dans le tarif, qui pourtant nécessiterait objectivement des majorations pour accumulations de valeurs¹⁰, ne serait que partiellement compensé.

« Les réflexions qui suivent reposent sur l'hypothèse de la tarification correcte des grands risques. Le problème de la capacité n'est en effet que partiellement une question de primes et les considérations concernant les cumuls géographiques ne sont en tous les cas pas entièrement valables pour les cumuls purs de valeur. Si les risques correctement tarifés étaient une réalité générale, les tableaux de pleins des assureurs directs n'auraient besoin d'être gradués que dans la mesure où les majorations pour accumulations de valeurs ne sont pas perçues ou ne sont pas compensées par l'importance décroissante de la portion de la prime afférente aux frais de gestion. La capacité d'absorption du marché pour les grands risques en serait, il est vrai, considérablement accrue (il serait de même souhaitable que les petites et moyennes entreprises d'assurance se détournent plus nettement de leur politique de souscription à caractère mercantile-affectif pour passer à une politique de style plus

⁸ Voir aussi BRAESS, Betriebswirtschaftliche Gedanken, page 29, et SACHS, Erfahrung und Erwartung 1967, pages 96 et suivantes.

⁹ Voir Werner MAHR, Einführung in die Versicherungswirtschaft, Berlin 1951, page 221.

¹⁰ En février 1967 déjà, l'Assemblée plénière a inclus dans le Tarif des risques industriels une majoration pour accumulation de valeurs, voir No 98 des conditions générales du tarif. Une disposition similaire a été insérée la même année dans le tarif belge.

commercial-rationnel) malgré cela le problème de la capacité subsisterait en théorie tout au moins; en pratique, ce problème se pose pour un beaucoup moins grand nombre de risques qu'on le suppose. Les réflexions d'Ernst Meyer sur une certaine forme de contact entre les marchés nationaux lors de la répartition des grands risques n'en ont pas moins retenu l'attention générale. »

Ainsi, selon le professeur Schmidt, la question des gros risques est à la fois un problème de cumul, de capacité d'absorption et de tarification. Pour que le réassureur puisse accepter entièrement la part des risques qu'on lui offre, il faut que le tarif soit suffisant, au double niveau de l'assurance et de la réassurance: les conditions d'existence de l'une et de l'autre étant les mêmes, à savoir un prix assez élevé pour laisser un bénéfice et pour ne pas forcer le réassureur à plafonner sa participation à un niveau plus bas qu'il ne le ferait, s'il n'était effrayé par la perte prévisible et presque certaine. La menace de catastrophes comme celles de McCormick Place à Chicago, de l'ouragan Betsy et d'un énorme cargo-citerne au large de l'Angleterre, sera un empêchement à des souscriptions élevées tant que les tarifs n'auront pas atteint un niveau plus compatible avec le risque en jeu. Par ailleurs, l'assurance du « Queen Elizabeth II » a été d'un placement facile parce que le taux était satisfaisant.

199

Le second orateur, M. Julius A.S. Neave¹, précise les points soulevés par le professeur Schmidt. Il le fait à sa manière qui est intéressante parce qu'elle apporte le point de vue britannique. Celui-ci n'est pas négligeable, car l'Angleterre continue d'être une des voies importantes de la réassurance internationale. C'est peut-être à Londres qu'on voit davantage se dessiner les problèmes et les solutions, même si le marché anglais n'a pas sa capacité d'absorption d'autrefois.

¹ M. Neave est le directeur général de la Mercantile and General Reinsurance Company Ltd. Il s'est exprimé en anglais. Il a précisé certains des points soulevés par le professeur Schmidt, tout en abordant de nouveaux.

M. Neave a abordé ainsi la nécessité:

a) d'améliorer la qualité des gros risques industriels:

200

« I believe that we start with a problem of definition, even of nomenclature, since capacity means so many different things to each one who has a different concern with the handling of these problematical risks. The sense in which I shall speak of capacity and the reinsurer is that of his ability to give continuing cover for the modern industrial fire complex and to spread these risks internationally by way of retrocession. This is not a simple question of amount and how much can reinsurers accept or what proportion of the risk can they swallow. If it was, then some of the most highly valued risks of solid and non-hazardous construction would be short of capacity also. It is in fact a question of the maximum probable loss exposure in the worst possible event and it must be realised that for the industrial fire risks, with which we are here concerned, that this exposure is so real today that insurers and reinsurers alike are quite rightly wary of committing themselves to the high probability of loss involved in giving insurance cover to these risks. What is needed is to improve the risks as to their fire resistant qualities and render them thus less hazardous as potential fire losses. This is a highly expensive process and costs more than industry can easily be persuaded to pay. Insurers therefore, and reinsurers, must take the initiative in this nationally important matter and exert pressure for risk improvement and loss prevention measures by making the cost of cover on unimproved risks plainly uneconomic. »

b) pour le réassureur, d'avoir des renseignements plus précis, plus complets:

« To fulfil their role adequately reinsurers must demonstrate their ability, and indeed their determination, to meet all reasonable demands for cover. They should make clear to ceding companies with sufficient detail what their minimum requirements are by way of terms and conditions for the cover they are prepared to give. Today, having abandoned bordereaux, reinsurers are often insufficiently informed about their own business to do this with precision. In these circumstances it is not surprising that retrocession is not so readily available to reinsurers. A possible solution would be for reinsurers to devise a scheme involving perhaps the computer that would categorise by types of risk the degree of acceptability under obligatory reinsurance treaties of those risks which it is designed to cover. First there will be risks which can be

accepted by the reinsurer automatically and without the supply of any information up to the full limit of the treaty cover. Then there will be those risks where only a proportion of the limits can be used automatically. Next will be other risks for which certain details will be required when the treaty cover is employed. There will also be risks for which no obligatory or automatic cover is available without facultative offer and subsequent acceptance being made. Finally, there will be those risks which are totally excluded.

« The problem is that reinsurers have allowed themselves to become so remote from the original business over the last twenty-five years that even this elementary selection of risk presents them with considerable difficulty. That reinsurers must solve this problem eventually is all the more important as the long accepted theory of following the fortunes of the ceding company becomes less of the guarantee of satisfactory out-turn of results that it has been traditionally regarded as being. It is, in fact, hardly surprising that in these circumstances the more unscrupulous ceding companies, being aware of the ignorance of reinsurers concerning the risks they cover and of their permissiveness towards the technical operation of their contracts, should adopt a policy of deliberate anti-selection against the reinsurer. It is fortunate for reinsurers who only have themselves to blame that this should have occurred only on very rare occasions. If following the fortunes is to court this treatment, then ignorance is no longer bliss and reinsurers must protect themselves by a much more detailed stipulation of acceptable risks based upon an accurate knowledge and an up-to-date assessment of the loss potential in industrial fire risks. »

201

Et il a conclu :

« There must be a return to a closer contact with the original business and the re-establishment of more genuine identity of interest between the ceding company and the reinsurer based upon mutual confidence and understanding.

« Prevention must take precedence over cure and the insurance industry must develop an authority it appears to lack to secure achievement of its just aspirations for risk improvement and loss prevention. Brokers living on turnover must realise that disregarding profitability for insurers is a short-term outlook and an unhealthy one in the long run since it has proved to provide industry with temporary cover only. Industry must see the necessity to heed the loss prevention advice that

should be forthcoming from insurers or pay the penalty in excessive insurance premiums. What goes up in smoke is of benefit to no-one and where this is avoidable no individual interest should gain, but rather should suffer for failing to take proper care. »



202 Le troisième participant au colloque était Monsieur M. Luzzatto, directeur général de l'Unione Italiana di Riassicurazione. Il a apporté à la discussion un point de vue qui se rapproche nécessairement de ceux qui l'ont précédé. Toutefois, il aborde la question de façon originale et vigoureuse. Qu'on en juge par ces extraits de son texte, donné en français :

1 — Et d'abord, le problème comme il le conçoit :

« On a dit, et probablement avec raison, que les grands risques étaient trop peu nombreux pour permettre une investigation statistique, et que pour eux la loi des grands nombres jouait de moins en moins, voire point du tout. C'est là une caractéristique, mais en tout cas pas une définition.

« On ne saurait évidemment appliquer à l'analyse des risques industriels toute la rigueur de la technique actuarielle, comme s'il s'agissait d'affaires Vie. Dans la souscription des affaires Incendie — de même que dans les branches Accidents, Vol etc. — il y a surtout appréciation subjective, *underwriting* individuel.

« Les tarifs doivent servir de base pour les grandes classes de risques industriels. À partir des grandes lignes qu'ils tracent il faut ensuite « individualiser » les primes risque par risque, en analysant une foule de données qu'on ne peut recueillir que sur les lieux, au cours d'une visite directe de l'objet assuré, puis procéder à une majoration, ou à une réduction du taux tarifaire moyen, selon le cas.

« C'est précisément ce que font les actuaires, par des procédés mathématiquement rigoureux, pour tarifer les risques aggravés de la branche Vie. Là aussi nous avons un secteur où les risques ne sont pas conformes à la norme. Lorsque le sujet est atteint d'une affection, on le soumet à un examen médical approfondi, afin d'établir le degré d'aggravation qu'il présente par rapport aux risques normaux et de cal-

culer la surprime qu'il convient d'appliquer en plus des taux tarifaires, vu l'anormalité constatée.

Pour en revenir au secteur industriel de la branche Incendie, l'on pourrait peut-être appeler « grands risques » ceux dont le M.P.L. (maximum probable loss) dépasse un montant à fixer. Ce montant ne devrait pas être inférieur, disons, à 10 millions de dollars (c'est là un montant que je cite à tout hasard, mais qui pourrait être plus élevé ou inférieur, selon le marché d'origine), pour qu'un sinistre de grandes proportions qui atteindrait ce montant limite, voire la moitié, ne puisse déséquilibrer le portefeuille industriel entier du pays considéré.

203

« En acceptant une telle définition, on finirait par conclure que, pratiquement, les grands risques se comptent par quelques dizaines sur chaque marché national et ne dépassent pas quelques centaines sur le plan mondial. Une brève enquête conduite à Paris à la réunion du C.E.A. au mois de mai dernier, confirme d'ailleurs cette conclusion.

« Moi, je soutiens que ces quelques dizaines — ou centaines — de risques sont parfaitement assurables.

« J'aimerais pouvoir m'adresser aujourd'hui, non pas aux assureurs ou aux réassureurs (ils connaissent le problème et s'en préoccupent), mais à nos clients, les industriels. Je voudrais leur rappeler — ce qu'ils semblent oublier — que, comme eux-mêmes, les assureurs et les réassureurs sont dans la profession non seulement pour rendre à leurs clients un service pour un prix juste et raisonnable, mais aussi pour tirer de l'exercice de leur industrie un profit légitime et que, d'ailleurs, la prime versée ne représente qu'une fraction du prix de revient du produit fini de leur industrie. »

2 — Mais alors, dit M. Luzzatto, que faire ?

« À mon avis, dans le domaine de l'industrie moderne, il nous faut prendre les choses telles qu'elles sont. Les experts ont démontré sans contredit la convenance technique des grandes halles, où la production en chaîne peut se dérouler sans entraves et la marchandise circuler librement. Je suis persuadé que l'augmentation des taux de prime ne pourra convaincre les industriels de rebâtir les séparations qu'ils ont éliminées justement pour réduire des coûts fort lourds. C'est notre tâche que de trouver, sur le plan de l'assurance et avec la collaboration de l'industrie même et des pouvoirs publics, les solutions les plus convenables aux multiples problèmes que pose le progrès d'aujourd'hui.

« En ce qui concerne les contrôles anti-trusts des gouvernements, nous n'avons pas, à mon avis, non plus trop à les craindre. Personne ne peut nous obliger à courir des risques au-delà de ce que nos moyens techniques et financiers nous le permettent.

204

« Personnellement, je ne suis aucunement disposé à participer à des initiatives visant à élargir le marché aux dépens de quelque assureur marginal, peut-être dupe de sa propre inexpérience et souscrivant des affaires qu'il ne connaît pas. Or, c'est justement ce qui s'est passé dans le temps et qui nous a conduits à la situation actuelle, avec cette conséquence que certains assureurs — qui étaient prêts à étendre leur activité à tous les secteurs, même au-delà des frontières nationales — se sont effrayés au point de s'abstenir de participer à la couverture des grands risques industriels, et même à celle d'autres.

« On a beaucoup parlé, à propos des affaires aviation, de la nécessité de relever le gant qui sera bientôt lancé à l'assurance lors de la mise en service des jumbo-jets. Si nous voulons persuader les assureurs marginaux de participer à la couverture des jumbo-jets, il nous faut d'abord être nous-mêmes persuadés que les taux que nous pratiquerons permettront un profit en échange du service rendu. Si nous y parvenons, le marché trouvera assurément la capacité suffisante. C'est ce que l'International Union of Aviation Insurers a déclaré lors de sa dernière réunion à Copenhague, dans son communiqué de presse, exprimant sa confiance au sujet du placement de la couverture des jumbo-jets, dans les termes que voici: « Provided the business be marketed in such a way as to utilise the whole of the world aviation industry, adequate capacity will be available. »

« En ce qui concerne les affaires maritimes, M. John Taylor, Président de l'Institute of London Underwriters, disait qu'il ne voyait pas, dans son secteur, de problème de capacité. « Si un risque Transports — a-t-il dit — est correctement tarifé, il sera parfaitement acceptable pour les *underwriters* et ne présentera aucun problème. Le deuxième *Queen Elizabeth*, évalué à 24 millions de livres sterling, a été placé sans la moindre difficulté, et le marché aurait encore eu la capacité de courir 6 millions supplémentaires pour *increased value*, si l'on avait voulu. Bien entendu — a-t-il ajouté — il en va tout autrement si les taux ou les conditions donnent lieu à des critiques. Il ne s'agit plus, alors, d'un manque de capacité, mais de conditions et de taux inadéquats. »

« Au cours d'un *insurance panel* tenu par le Chartered Insurance Institute en septembre 1968, M. K. Bevin a dit, avec beaucoup de raison à mon avis, qu'il fallait bien reconnaître que « dans certains cas et pour certains risques, la prime réaliste est tellement élevée que le risque devient inassurable. Il faut nous ôter de la tête cette idée erronée d'un prétendu devoir public qu'aurait l'assurance d'accepter tout ce qu'on lui propose. Si nous avons un devoir à remplir — c'est celui de tâcher de survivre et de rester *in business* pour poursuivre notre activité en servant l'industrie et en mettant à sa disposition les couvertures dont elle a besoin.

205

« D'après le Groupement de travail du C. E. A., il y a de vrais grands risques et de faux grands risques. Ces derniers ne trouvent pas une couverture suffisante (je me permets d'observer qu'ils n'en devraient trouver aucune), parce que les bases tarifaires sont insuffisantes et les mesures techniques de prévention inadéquates. Le C. E. A. a demandé une collaboration sur le plan international pour les seuls risques dont les conditions de couverture sont considérées comme techniquement valables. Pour une collaboration de ce genre, les réassureurs sont toujours disponibles. »



On peut ramener aux points suivants la pensée de ces trois réassureurs européens de grande classe:

a) Le gros risque est un phénomène de la vie économique contemporaine. Il continuera longtemps à poser un problème sérieux avec la concentration des capitaux dans de grands ensembles industriels ou commerciaux, dans des avions de plus en plus considérables, dans des moyens de transport de plus en plus élaborés et avec des complexes régionaux de plus en plus vastes. Il ne faut pas se le cacher, la concentration des valeurs assurables et des moyens de transport va contribuer à rendre de plus en plus élevée la perte maximale prévisible.

b) Par ailleurs, le marché disponible sera d'autant plus grand ou restreint, selon le cas, que les tarifs d'assurances seront assez élevés ou non. Si le gros risque est assurable, il ne l'est que dans la mesure où la tarification est suffisante.

De plus en plus, les réassureurs du monde entier ne l'accueilleront que si les primes sont assez élevées pour laisser un bénéfice: condition essentielle d'existence de l'assurance et de la réassurance. Il est inutile de songer à l'État comme un marché complémentaire ou supplétif de la réassurance. Pas plus que l'initiative privée, l'État-assureur ne peut ou ne veut faire face à un déficit prolongé et certain sur une longue période. L'assurance et la réassurance sont des opérations qui, pour durer, doivent être assujetties à des conditions normales de rentabilité.

c) Les réassureurs se doivent d'être mieux renseignés sur les risques qu'ils acceptent. Ils ne peuvent tout prendre en espérant que les choses s'arrangeront d'elle-mêmes et que, par le seul jeu de la loi des grands nombres, l'équilibre de leurs comptes s'établira. C'est tout le problème du bordereau écarté bien à tort qui se pose à nouveau et qui doit être remplacé par une essentielle collaboration entre assurés, assureurs et réassureurs sur le plan national et international.

d) L'assuré peut contribuer à améliorer les résultats, donc à étendre le marché disponible, en acceptant le relèvement des tarifs. Il le peut surtout en travaillant de concert avec l'assureur à la prévention des sinistres. C'est lui qui, en définitive, a le moyen d'éviter une hausse trop radicale des prix de l'assurance. L'assureur n'est pas là que pour recevoir des primes d'une main et remettre les indemnités de l'autre. En travaillant avec l'assuré, il peut diminuer les causes et les effets des sinistres. C'est par une collaboration efficace qu'il peut rendre le placement des gros risques plus facile en assurance incendie et maritime notamment.

Il y a là des idées intéressantes, même si elles n'ont rien de révolutionnaires. Il est bon d'y revenir pour qu'elles soient écoutées et appliquées tôt ou tard. En ce moment, il faut le reconnaître, c'est la tarification qui est la clef de la capacité d'absorption. Son insuffisance pour les gros risques en parti-

culier préoccupe les réassureurs qu'ils soient d'Europe, d'Amérique ou d'Australasie.

En admettant qu'un jour, les tarifs soient suffisamment élevés, ne peut-on imaginer également l'existence d'un *pool* international des gros risques auquel souscriraient automatiquement les réassureurs du monde entier, suivant une formule correspondant à leur spécialisation et à l'importance de leurs affaires? Nous croyons qu'il y a là une mesure méritant d'être étudiée tant sur le plan national qu'international. Elle apporterait une solution à un problème d'envergure, d'une extrême gravité et d'une grande urgence. On ne peut imaginer, cependant, que les réassureurs s'y engageront de gaieté de cœur tant que le marché ne s'y prêtera pas.

207

**Glossaire des termes pharmaceutiques,
aux Laboratoires Ayerst, Saint-Laurent**

Ce glossaire est un « hommage des Laboratoires Ayerst aux pharmaciens de langue française et à tous ceux qui ont le sens de l'amélioration du français au Québec ». C'est l'entrée en matière d'un vocabulaire technique très bien fait, qui a été établi par le comité d'étude des termes de médecine, avec la collaboration de l'Office de la langue française de la province de Québec. Une fois de plus, nous félicitons les Laboratoires Ayerst, le comité d'étude et l'Office. Il y a là une initiative intéressante et un autre chapitre ajouté à l'œuvre d'épuration de la langue technique des deux côtés de la grande mare.

À côté de l'expression anglaise, on donne le terme français, parfois la forme fautive et un commentaire sur le sens exact du mot employé. Il y a là un instrument de travail excellent et fort bien présenté.

Une nouvelle revue : Reinsurance¹

Nous la signalons à nos lecteurs que la réassurance intéresse ou intrigue. Ils y trouveront d'excellents articles sur la réassurance aviation, vie, en excédent de sinistres, ainsi que sur la capacité d'absorption du marché, sur les grandes catastrophes qui ont bouleversé le monde depuis des siècles, sur les clauses d'arbitrage des traités, etc.

Il y a là une revue qui nous paraît valable. Nous lui souhaitons longue vie.

¹ « Reinsurance », The Monthly International Reinsurance Magazine, 12-13 Henrietta Street, London, W.C. 2. Abonnement pour le Canada: \$9.00.

Les fusions d'entreprises et les problèmes de réorganisation

par

J. H.

208

Partout, la tendance est aux fusions d'entreprises. On les groupe pour faire des économies, pour utiliser des domaines en friche, pour augmenter les ressources en homme, en production ou en marchés. On fusionne aussi pour faciliter les approvisionnements en matière première, pour obtenir des commandes plus facilement, pour utiliser en commun un matériel précieux, pour donner plus de travail à certains services et en diminuer le coût. Certains problèmes se posent alors : celui de l'adaptation des cadres et des services aux conditions nouvelles. Le président des Assurances générales de France, M. Bernard Chenot, parlait à ce sujet récemment du problème de la concentration des services et de l'adaptation d'un personnel nombreux à une situation nouvelle. Voici ce qu'il a dit, au cours d'une entrevue reproduite dans *l'Argus*¹ du 6 juin 1969 :

1. — D'abord, à propos de la concentration des sociétés :

« Donc, le problème du mariage entre le Phénix et les Assurances Générales a été plus aisé que le mariage en 1964 entre les trois Compagnies d'Assurances Générales.

Les méthodes ont été à peu près les mêmes sur un autre plan. J'ai constitué immédiatement des comités que j'ai baptisés d'« étude de coordination et d'animation », que tantôt j'ai présidés moi-même et que tantôt j'ai fait présider par l'un de mes deux vice-présidents, puisque lors de la concentration ont été nommés deux vice-présidents, l'un qui présidait le Phénix-Incendie, l'autre qui présidait l'Accident et Vie au Phénix. Et ces comités d'études de coordination et d'animation ont préparé dans tous les secteurs la concentration avec deux lignes

¹ *L'Argus*, rue de Chateaudun, Paris.

directrices: une concentration administrative au siège, aussi poussée que possible, c'est-à-dire des directions uniques pour une même activité. C'est une concentration par fonctions, exactement comme elle a été faite aux Assurances Générales: par exemple, une direction du personnel qui s'occupe de toutes les questions « personnel » pour les cinq compagnies — une direction financière, une direction des immeubles, une direction de l'étranger, une seule fonction technico-commerciale, etc. Donc, unité administrative au siège, et maintien des réseaux commerciaux, avec leur autonomie, leurs traditions, leur personnel, leurs habitudes et la vente de marques différentes. Voilà quel a été pour nous le ressort de la concentration: essayer d'en tirer le maximum de profit par la concentration administrative et financière, tout en gardant les avantages de politique commerciale et de réseaux commerciaux qui continuaient à être animés chacun selon ses traditions. »

2. — Puis, au sujet du personnel avec lequel on cherche à établir le dialogue :

« Un comité d'information et de liaison que, selon la manie du sigle, on appelle C.I.L. et qui est le comité où les différents éléments du personnel, cadres ou employés, peuvent faire connaître leurs points de vues, leurs idées sur une question déterminée, où ils sont consultés. Le comité d'information et de liaison est en somme fait pour pallier les inconvénients résultant de la multiplicité des comités d'entreprises. C'est un organe unique, qui ne se substitue pas aux comités d'entreprises, mais où siègent des délégués des comités d'entreprises et où siègent des représentants des différentes catégories de personnel qui poursuivent un dialogue sur des problèmes très précis, qu'eux-mêmes peuvent poser, avec les membres de la direction. Les comités E.C.A. dont je vous parlais tout à l'heure, forment une autre structure de dialogue, mais différente. Le comité d'information et de liaison marque une liaison avec le personnel selon une voie ascendante: ce sont les suggestions et les remarques du personnel qui montent vers la Direction. Le comité d'études de coordination et d'animation, c'est un organe d'état-major, c'est un organe d'étude et de consultation qui est à la disposition de la Direction et où l'on appelle, non plus en fonction de leur représentativité, mais en fonction de leur compétence, de leur qualification, des représentants des cadres ou, éventuellement, des représentants des employés, pour éclairer la Direction sur les décisions à prendre. Voilà quelles ont été les deux structures de dialogue. »

3. — Enfin, à la question : peut-on reprocher aux A.G.F. que le « plein total de la société serait moins important que l'addition de chacun des pleins des sociétés regroupées » ? M. Bernard Chenot a répondu :

210

« On peut dire très nettement qu'on ne peut pas adresser ce reproche aux A.G.F., parce que certains pleins ont été augmentés pour des risques qui nous paraissaient intéressants et aucun plein n'a été diminué. Les pleins ont été au moins maintenus. Si nous sommes tenus à une certaine prudence, c'est à cause des réassureurs qui s'inquiéteraient des souscriptions trop larges. Mais il n'y a eu aucune diminution des pleins cumulés des différentes Compagnies. Il y a eu, au contraire, des augmentations sur certains points. »



Au Canada, le même problème a entraîné des solutions à peu près semblables. Nous pensons en particulier à la fusion de certain groupe britannique installé au Canada. Le fondé de pouvoir des sociétés est devenu l'autorité suprême au Canada, tout en étant, en quelque sorte, le directeur général sans en avoir le titre. Les entreprises ont gardé leur entité juridique et administrative, ainsi que leur direction. Elles ont aussi conservé leur indépendance commerciale. Chose curieuse, cependant, leurs affaires sont mises dans un *pool* ou fonds commun, auquel participent toutes les sociétés suivant une proportion fixe. Chacune garde ses directives commerciales et ses services techniques, mais les questions communes au groupe relèvent de l'autorité centrale, comme le règlement des sinistres, le contentieux, les services de finance, de placement, de réassurance, ainsi que les relations avec les gouvernements, les syndicats professionnels, etc.

Ainsi, on conserve l'indépendance d'action de la société individuelle, tout en lui procurant les avantages d'une politique uniforme et de services communs.

Tout autre est l'intention du conglomérat, qui laisse à l'entreprise ses coudées franches dans le cadre d'une politique générale. Il faut noter ici, croyons-nous, la différence entre la société qui a sa complète indépendance de manœuvre et la *captive*, c'est-à-dire celle qui n'assure que les affaires du groupe dont elle fait partie. J'ai sous les yeux, par exemple, le prospectus d'un groupe italien vaste comme un empire et dont les affaires sont garanties par la Compagnie x : société qui s'en tient aux affaires du conglomérat, quitte à répartir le trop plein entre les réassureurs. Je crois qu'ici un extrait d'une conférence, donnée au *Rendez-vous de septembre* à Monte-Carle sur la réassurance de ces sociétés, a sa place. Voici le texte de M. Bernard M. Haffner qui est le directeur du service des réassurances de l'A.F.I.A. de New-York :

211

« Je me permets de citer ici la définition de la *captive*, donnée par le Professeur Robert Goshay dans son livre *Risk Management*, rapportée par Andrew J. Barile dans son étude *Reinsuring Captive Insurance Companies*: « une compagnie contrôlée par un assuré ou appartenant à des intérêts possédant ou contrôlant les risques assurés. »

« Il s'agit donc, en général, de groupes industriels très importants, opérant à l'échelle internationale, ayant une répartition géographique de risques très étendue, mais ayant également à placer la couverture d'énormes accumulations. La réassurance de ces *captives* se fait, dans la plupart des cas, par voie de couvertures en excédent de sinistres, la priorité retenue par la cédante étant de l'ordre de \$25.000 ou \$50.000 dollars. La prime cédée est nette d'un escompte qui peut aller jusqu'à 40 pour cent de la prime originale et un pourcentage supplémentaire assez élevé est encore crédité à la *captive* pour compenser la priorité. Le réassureur finit par ne recevoir que 40 pour cent environ de la prime originale et encore, dans bien des cas doit-il payer, en outre, une participation bénéficiaire. Enfin, la priorité de la *captive* est, le plus souvent, protégée par un *stop loss* au dessus d'un pourcentage extrêmement bas des primes nettes souscrites chaque année; ce qui fait que pour ainsi dire, sans courir de risque, quelques années libres de sinistres permettent à la *captive* de constituer le fonds de réserve considéré comme suffisant pour que le groupe devienne véritablement son propre assureur.

« On peut donc dire qu'en prêtant son aide à une telle formule, l'assureur direct court au suicide, même si cette politique à courte vue est pour lui source de profits passagers. Quant au réassureur, qui prétend trouver chez la *captive* un contrôle de la sévérité et de la fréquence des sinistres, de la prévention et de la protection, plus efficace que celui exercé par les compagnies d'assurance, il oublie, semble-t-il, que les groupes susceptibles de fonder une *captive* ont, en général, un département d'assurance parfaitement au courant de l'incidence des résultats présents sur les taux à venir. Nous avons donc l'impression que tous ces facteurs, prétendus favorables, s'annulent d'eux-mêmes, lorsqu'on pense que tous ces excédents de sinistres perdront peu à peu leur caractère *working* pour devenir purement « catastrophiques » avec la perte de prime supplémentaire que cela entraînera pour la profession tout entière.

« L'évaluation des bénéfices attendus de la création d'une *captive* et son organisation présentent des problèmes complexes, qui ont été particulièrement bien exposés par Monsieur J. A. Dixon, le Directeur de Blackfriars Insurance Limited (la *captive* du groupe Unilever) au cours d'une conférence donnée en Mai dernier devant les membres de l'Association des directeurs d'assurance dans l'industrie et le commerce. Il convient d'ajouter à son analyse pertinente que le service à donner dans vingt ou trente pays différents est d'organisation difficile, parfois même impossible, même lorsqu'effectué grâce à des *Fronting Companies* du fait que les réassurances préférentielles, exigées par la *captive* créent des conflits fréquents avec les réglementations locales.

« En résumé, nous comprenons fort bien l'utilité de certaines *captives* et mutuelles, constituées pour couvrir des risques jugés inassurables par les compagnies d'assurance et correspondant au besoin de pallier une insuffisance sociale de l'industrie privée. Nous comprenons moins bien l'aide apportée par certaines compagnies d'assurance directe ou de réassurance aux *captives* créées pour des fins différentes. Si encore, elles ne limitaient pas leurs activités aux affaires de leurs groupes et à quelques branches seulement, réputées bénéficiaires, laissant les autres, considérées comme moins nobles ou d'administration par trop coûteuse ou compliquée, à la charge des assureurs directs, si ces *captives* généralisaient l'exploitation des branches et de la clientèle, comme c'est le cas pour certaines d'entre elles aux U. S. A., devenant ainsi de véritables compagnies d'assurance ou de réassurance et aidant, ainsi, à résoudre le problème mondial du manque de capacité,

cela entrerait dans le cadre normal de la concurrence et nous n'aurions rien à redire; mais nous avons vu que tel n'est pas le cas et que, sur bien des plans, l'extension d'une telle politique ne peut qu'entraver la bonne marche de la profession tout entière et le propos, que nous avons, d'un retour rapide à sa profitabilité technique.»

M. Haffner ajoute ceci, au sujet de la rentabilité des affaires d'assurances :

« Je ne saurais trop insister sur ce point, car ce retour est une nécessité absolue et je voudrais l'illustrer par quelques chiffres récemment publiés aux U.S.A. par une importante société de recherche du Massachussetts. Basée sur les résultats de treize années (1955-1967) cette étude prouve de façon définitive que l'assurance élémentaire aux U.S.A. obtient les bénéfices les plus bas parmi 55 des industries principales de ce pays. Il n'est, en effet, que de 3.6 pour cent; chiffre obtenu en comparant le total des revenus, moins les dividendes aux porteurs de polices et les impôts avec le total des fonds à investir. Le bénéfice moyen des 55 autres industries s'élève à 10.70 pour cent. Cette proportion de un à trois s'applique à l'ensemble de l'assurance élémentaire directe. La situation de la réassurance est encore moins favorable du fait que les bénéfices techniques sont, pour ainsi dire, inexistantes sinon négatifs et que tant les réserves de primes que celles de sinistres sont le plus souvent investies par les compagnies cédantes qui ne créditent le réassureur que d'une part bien maigre du revenu allant de 2.5 à 3 pour cent.

213

« Si l'assureur direct veut trouver plus de capacité d'absorption chez le réassureur, il faut qu'il admette de transférer à celui-ci une proportion plus grande du bénéfice technique, étant entendu que de son côté, il doit également prendre les mesures nécessaires à l'augmentation dudit bénéfice. »



C'est un point de vue qui rejoint celui qu'ont exprimé tour à tour, à Monte-Carle, les grands réassureurs internationaux que sont le professeur Schmidt, M. Neave et M. Luzatto.

Chronique du mot juste

par

PIERRE BEAUDRY

214

Pourquoi parlons-nous si mal ? À peine ai-je posé la question, qu'il me faut la définir. La langue étant avant tout l'instrument de la communication, elle se résume essentiellement à un code dont l'utilité est fonction de l'unanimité avec laquelle la signification de chacun de ses symboles est acceptée. Si tous les gens qui ont à faire des calculs n'étaient pas d'accord sur la valeur des chiffres et sur les règles des mathématiques, aucun commerce ne serait possible. Le même principe vaut dans le domaine de la linguistique, sauf qu'il ne peut s'y maintenir avec autant de rigidité, étant donné les innombrables nuances de la pensée humaine et surtout la perpétuelle évolution des réalités qu'elle est appelée à reconnaître. La cohérence n'en dépend pas moins inévitablement d'une adhésion générale aux conventions langagières, adhésion devant se renouveler avec chaque révision de ces dernières, si capricieuse qu'elle puisse paraître. En somme, bien parler, c'est parler utilement, c'est-à-dire de façon à se faire comprendre, avec les mots qui peuvent le plus exactement possible établir chez l'interlocuteur la correspondance requise. Et pour cela, il faut être prêt à faire acte d'humilité chaque fois que, par la volonté de la majorité de ses usagers avertis, la langue subit un changement quelconque, forme un nouveau mot, en laisse tomber un autre, modifie le sens d'encore un autre ou va en chercher un tout nouveau dans un idiome étranger. Pour nous Canadiens, héritiers d'une langue stagnante depuis la conquête de notre pays, l'indispensable rattrapage est entravé non seulement par une paresse tout humaine mais aussi par toutes les tares communes aux peuples colonisés. Parmi celles-ci figurent au premier plan la résignation à une situation d'infériorité et l'acceptation de la médiocrité qu'elle engendre. Comment expliquer autrement, par exemple, la réaction que l'on rencontre, même de la part d'une soi-disant élite, devant toute suggestion de réforme un tant soit peu radicale ? Quel militant de la langue, ayant proposé un mot juste, ne s'est pas fait dire qu'il ne fallait pas exagérer ? Que c'était bien beau de vouloir bien parler, mais qu'il ne fallait pas aller trop loin et surtout qu'il fallait bien prendre garde de ne pas aller trop vite. Je ne connais pourtant personne qui ait jamais pu me préciser la nature ou l'étendue des catastrophes que pourrait en-

gendrer la mise au rancart d'une expression fautive. C'est que la vérité est tout autre. Né dans l'infériorité politique, économique et sociale, le Canadien français a trop longtemps cru que son salut se situait dans tout ce qui était de nature à lui valoir l'approbation de ses patrons anglophones. Transmis de génération en génération, cet endoctrinement fait encore partie du patrimoine psychologique d'un trop grand nombre des nôtres, et c'est surtout cela qui les fait reculer devant toute affirmation de leur qualité française. Car pour eux, ce serait là remettre en question l'autorité du conquérant. Plus authentiquement Français que tous les autres peuples francophones de la terre à l'exception des habitants de la France, nous avons le triste honneur de parler, dans l'ensemble, plus mal notre langue qu'aucun d'entre eux. Et comme toutes les couches de notre société sont atteintes, nous nous trouvons dans un cercle vicieux dont seule l'action déterminée de nos chefs pourrait nous tirer. Hélas, comme elle se fait attendre ! À quand la première de nos lois qui soit rédigée dans autre chose que l'affreux petit nègre tant affectionné par nos juristes ? À quoi bon avoir arraché à l'Angleterre conquérante de 1763 la permission de conserver nos institutions juridiques pour ensuite angliciser notre Code ~~Civil~~ au point d'en faire un manuel de *Common Law* où l'on trouve des déformations aussi honteuses que des *représentations* ou des *garanties* n'ayant de français que l'orthographe ? D'aucuns soutiennent qu'il nous est permis de nous forger une nouvelle langue bien à nous et poussent l'aberration jusqu'à prétendre que les déformations imposées à nos ancêtres sous le joug anglais constituent un légitime fonds idiomatique collant à la personnalité qui nous est propre ; un peu comme si un piéton avait raison de s'enorgueillir des éclaboussures souillant ses vêtements du fait d'automobilistes dédaigneux. D'autres s'inspirent de l'exemple de nos voisins du sud pour s'autoriser à déformer le français. Dans les deux camps, on oublie que les Américains sont, dans l'immense majorité, d'origine étrangère à l'anglais, que par l'effet de l'immigration les nouveaux venus sont arrivés à un âge trop avancé pour convenablement apprendre la langue des fondateurs et, se trouvant plus nombreux que ceux-ci, ont eu sur l'usage courant une influence prépondérante, et qu'enfin les États-Unis sont en possession des deux éléments indispensables pour l'élaboration d'une grande langue de civilisation : le nombre et la puissance. Pour les quelque cinq millions que nous sommes, la situation est tout autre et le développement d'une langue qui n'ait aucune portée internationale ne servirait qu'à nous isoler davantage tant du monde anglophone que du

1/2. etc.

monde francophone auquel nous appartenons de naissance. Par ailleurs, on n'a qu'à écouter à la radio et à la télévision les interviews qui se font à l'improviste auprès de l'homme de la rue, pour mesurer la pitoyable pauvreté de pensée et d'expression dont nous disposons à l'heure actuelle. Aussi longtemps que tous nos dirigeants, tant dans les affaires qu'au gouvernement, n'auront pas compris qu'il ne peut être question de réussite matérielle pour un peuple encore incapable de penser parce qu'il ne sait pas parler et que la pensée humaine ne peut tout simplement pas fonctionner sans l'aide de mots, tant que chaque chef d'entreprise ou de ministère n'aura pas l'humilité et la courtoisie de consulter le dictionnaire ou les linguistes avant de lancer quelque slogan anglicisé¹ ou de « créer » quelque nouvelle déformation, tant que chacun n'aura pas la conscience de penser à la portée de son mauvais exemple, nous continuerons tous à baragouiner dans l'absurde, excellente façon de laisser aux anglophones qui, eux, connaissent le sens des mots de leur langue et sont donc capables de communiquer intelligemment, toute la liberté voulue pour maintenir leur avance sur nous et nous garder tributaires de leurs initiatives sociales, commerciales ou industrielles. Que ceux qui se moquent des pauvres bougres qui aiment assez leurs compatriotes pour chercher à relever leur niveau intellectuel, que ceux qui se plaisent à dire que défendre le bon usage c'est se gargariser avec la langue française, fassent un bon examen de conscience; peut-être en viendraient-ils à mesurer la profondeur de leur égoïsme et l'odieux de leur indifférence.

Chefferie. Selon le *petit Robert*, ce mot désigne un territoire sur lequel s'exerce l'autorité d'un chef de tribu. Souhaitons donc pour le bien de notre langue que tous ceux de nos politiciens qui se déclarent engagés dans la course à la *chefferie* se rendent effectivement à destination. Peut-être un tel procédé d'élimination nous permettrait-il de trouver à la **direction** de nos partis des hommes disposés à ouvrir autant le dictionnaire que la bouche.

¹ Tels « As-tu envoyé ton deux » et « Québec sait faire ». A ce dernier propos, peut-être voudra-t-on m'interpréter la version courante, qui déclare avec toute la prétention de l'ignorance : « Québec sait faire très mode ». Si l'on veut dire que **LE** — je répète que cet article est indispensable — Québec sait être à la mode, que l'on apprenne au moins que pour faire . . . français, on doit en pareille locution avoir recours à l'adjectif et non au substantif. Quand on pense à la prolifération de cette affreuse tournure « sait faire », il n'est pas facile de retenir son indignation à l'endroit de ceux qui ont accepté un pareil slogan et sont allés jusqu'à se féliciter publiquement de son succès, pourtant fort contesté par des publicitaires chevronnés.

De la police dite « 3D »

La traduction française de cette police doit remonter à plus de trente ans. Comme elle est au moins aussi correcte que la plupart que de nos formules actuelles, on doit reconnaître, compte tenu de la condition du français des assurances à l'époque en question, qu'il s'agit là d'un effort très méritoire. Il reste que, les besoins de notre collectivité primant sur toute considération d'ordre personnel, je me sens tenu d'en faire une critique — même superficielle — dans l'espoir qu'on en vienne un jour à la reprendre, comme d'ailleurs la plupart de nos formules, pour lui donner une allure plus française. Encore que ma première préoccupation soit pour la qualité de la langue parce que celle-ci n'est pas autre chose que le véhicule de notre pensée et par conséquent le reflet de notre intelligence, je veux surtout attirer l'attention sur des questions d'ordre plus indéniablement pratique en utilisant quelques exemples d'erreurs d'interprétation. Comme je l'ai déjà fait dans des chroniques antérieures, je reproduis les textes en question, mais j'y ajoute cette fois, en italique, une nouvelle traduction me paraissant éliminer toute équivoque.

217

LOSS OUTSIDE THE PREMISES COVERAGE

III. Loss of Money and Securities by the actual destruction, disappearance or wrongful abstraction thereof outside the Premises while being conveyed by a Messenger or any armored motor vehicle company or while within the living quarters in the home of any Messenger.

PERTE A L'EXTÉRIEUR DU LOCAL

III. La perte d'argent et de valeurs résultant effectivement de leur destruction, disparition ou soustraction frauduleuse en dehors du local *, au cours de leur transport par un messenger ou par une compagnie d'automobiles blindées, ou pendant qu'un messenger les avait chez lui dans ses quartiers d'habitation.

III. Les pertes d'argent et de valeurs survenant à l'extérieur des locaux du fait de leur soustraction délictueuse, destruction ou disparition en cours de transport par un porteur ou par une entreprise de transport utilisant des véhicules

blindés ou pendant qu'ils se trouvent dans le logement proprement dit d'un porteur.

218

Notons d'abord l'intempestive virgule que j'ai surmontée d'un astérique. Intempestive en effet, car la fonction de la virgule étant avant tout la disjonction, elle fait de la première proposition de la phrase en question un énoncé autonome ne pouvant dès lors être interprété autrement qu'en tant que garantie générale des sinistres survenant à l'extérieur des locaux. On ne saurait, à mon avis, soutenir que le reste de la phrase puisse servir de restriction. La grammaire française s'y oppose, et faire fi de la grammaire pour l'interprétation d'un texte n'est guère plus excusable que de se moquer de la loi. Et surtout, il me paraîtrait encore beaucoup moins acceptable de prétendre que le texte anglais puisse servir de référence pour démontrer qu'il ne s'agit que d'une erreur d'imprimerie: l'assuré a droit à tout ce que lui promet l'assureur dans le contrat que ce dernier met à sa disposition.

Le lecteur aura remarqué que, dans le texte en italique, j'appelle **porteur** — parce que loin de transmettre des messages, il porte des choses sur sa personne ou avec lui — celui que la version actuelle appelle *messenger*, que j'ai éliminé l'impossible imparfait « avait »¹ et que je parle de son « logement proprement dit » plutôt que de « chez lui dans ses *quartiers* d'habitation ». Outre le fait que « *quartiers d'habitation* » ne peut, en français, signifier que des divisions municipales, la proposition en question restreint la portée du contrat en introduisant comme condition — puisqu'il faut qu'il les y « ait » — la présence du porteur dans son logement au moment du vol, condition que n'avance nullement le texte anglais. Évidemment comme ce dernier parlait de « *living quarters in the home* » pour bien signaler que la garantie ne jouait pas en dehors de la partie du logement servant à l'habitation, on a peut-être trop cru nécessaire d'avoir recours à une tournure aussi concrète; il m'apparaît pourtant indiscutable que le **logement proprement dit** aurait mieux rendu cette particularité.

1. Policy Period, Territory, Discovery. Loss is covered under Insuring Agreement I of this Policy only if discovered not later than two years from the end of the Policy Period.

¹ Je dis impossible puisque la garantie est mise en jeu non pas après mais durant le vol. On ne couvre pas, par exemple, un automobiliste contre les dommages qu'il *avait* causés dans un accident, mais contre ceux qu'il cause.

Section 1. Période de la police, territoire, découverte. En vertu de sa convention d'assurance I, la présente police ne couvre les pertes que si elles sont découvertes au plus tard deux ans après la fin de sa période.

1. Période d'assurance, Étendue territoriale de la garantie. Délais impartis.

Seuls sont couverts au titre de la Convention I les sinistres connus avant l'expiration des deux années suivant la fin de sa période d'assurance.

219

J'avoue qu'il est tout à fait inconcevable qu'un assureur veuille jamais exploiter les possibilités de la préposition **après** pour prétendre que les sinistres ne sont couverts que si l'assuré les découvre après la fin de la période d'assurance mais alors pendant les deux années suivantes. Il reste que la présente construction est pour le moins tortueuse.

« Custodian » means the Insured or a partner of the Insured or any Employee who is duly authorized by the Insured to have the care and custody of the insured property within the Premises, excluding any person while acting as a watchman, porter or janitor.

Le mot « gardien » signifie l'assuré, un associé de l'assuré ou tout employé dûment commis par l'assuré au soin et à la garde des biens assurés dans le local, à l'exclusion de toute personne remplissant les fonctions de veilleur, portier ou concierge.

(On entend par :)

Responsables, l'Assuré, ses associés, ainsi que ses employés dûment autorisés par lui à avoir, à l'intérieur des locaux, la garde des biens assurés, mais à l'exclusion des personnes agissant comme gardiens, portiers ou concierges.

Je m'en voudrais de négliger de rappeler encore une fois que lorsque pour donner une définition dans un contrat français on dit que tel mot *signifie* telle chose, on parle tout simplement anglais. Ceci dit, je me permets de signaler qu'en traduisant *custodian* littéralement par *gardien*, on s'est mis dans l'obligation d'utiliser un autre mot

(veilleur) pour rendre watchman: d'où le danger pour les assureurs d'avoir à régler des vols perpétrés contre la volonté d'un gardien de jour, étant donné qu'un veilleur est uniquement un gardien de nuit.

Any loss caused by any person or in which such person is concerned or implicated, or any loss incidental to an actual or attempted burglary or Robbery, shall be deemed to arise out of one occurrence.

220

Toute perte causée par n'importe quelle personne ou dans laquelle cette personne est concernée ou impliquée, ou toute perte se rattachant à des actes ou à des tentatives de cambriolage ou de vol avec violence, est considérée comme un seul événement.

L'ensemble des vols ou détournements impliquant une même personne à quelque titre que ce soit (...) constitue un seul et même sinistre.

Cette fois, on est vraiment en présence d'une erreur grave, même si elle est plutôt attribuable à un manque de familiarité avec l'anglais qu'à une mauvaise connaissance du français. Disons tout de suite que le texte anglais comporte un piège du genre de ceux que seule cette langue peut tendre au traducteur; si l'on se reporte à l'original, on constate qu'il ne dit pas, comme le laisse supposer la traduction, (...) *shall be considered as one occurrence*, mais qu'il dit (...) *shall be deemed to arise out of one occurrence*. Il veut donc dire que toute perte causée par toute personne en particulier (ou impliquant celle-ci) — comme d'ailleurs toute perte se rattachant à un cambriolage — sera considérée comme si elle découlait d'un seul événement. Il s'agit là d'une façon de penser typiquement anglaise. L'auteur s'est dit: « Si je déclare que toute perte imputable à toute personne en particulier (any person) découle d'un seul événement, dès lors il est bien évident qu'en ce qui concerne l'événement en question, aucune pluralité de vols commis par la personne en question ne saurait changer le fait qu'il n'y a quand même qu'un seul événement ». Ça, c'est clair comme de l'eau de roche... à un anglophone! Rien donc de surprenant que le traducteur, sans doute de formation plutôt cartésienne, n'y ait vu que du feu. Comme résultat, chaque fois qu'un membre du personnel de l'assuré met la main dans la caisse, serait-ce pour en retirer chaque

fois une somme égale à la *limite*¹ d'assurance, l'assuré à droit à un dédommagement entier, indépendamment du fait que l'assureur n'a jamais rêvé à se montrer aussi généreux.

J'avais dit au début que je m'en tiendrais aux questions pratiques. Aussi ferai-je grâce au lecteur de toute critique d'ordre purement linguistique; non pas qu'en l'occurrence le texte puisse donner lieu à une dénonciation vitupérante: il est au contraire, comme je l'ai dit au début, au moins l'égal des meilleurs de nos jours et est évidemment l'œuvre d'un traducteur qui, à son époque, était à la fine pointe du progrès. S'il est encore sur cette terre, l'évolution du Québec depuis sa «*ponte*» n'a pas dû manquer de lui fournir ample occasion de perfectionnement. Reconnaisant à son travail d'il y a — je le répète — trente ans, un sens peu commun de la langue, je me sentirais fort mal venu de lui lancer la pierre pour les quelques lourdeurs qui ont au moins l'excuse de l'isolation dans laquelle vivait alors le Québécois. Si je suis bien prêt — pour l'inéluctable raison qu'il le faut absolument — à me montrer dur pour les auteurs des horreurs qui sont encore mises en circulation de nos jours, j'ai pour les pionniers de la traduction qui ont eu à se former de peine et de misère, avant même la publication de dictionnaires, manuels et lexiques sans lesquels les professionnels d'aujourd'hui se trouveraient complètement désarmés, une admiration sans borne. À tel point que seul le pressant besoin d'une réforme globale dans la rédaction de nos textes français m'amène à me servir de leurs fautes; les connaissant pour ce qu'ils sont, je sais d'avance que pour une pareille cause, ils voudraient presque m'en remercier.

Au moment de mettre sous presse, j'apprends que l'Association des *Agents de réclamations* cherche à faire modifier la loi qui régit ses membres: il semble qu'on n'a même pas songé à corriger l'affreux anglicisme qui désigne ici les *experts d'assurance*. À l'époque où le gouvernement manifeste à tout propos sa ferme volonté d'assurer et respecter la primauté de la langue française, il devient pour le moins intéressant de voir dans quelle mesure pareille intention amènera les législateurs à au moins consulter l'Office de la langue française. Dernier argument à ajouter aux mille et un autres déjà avancés contre ce barbarisme: si le plombier exerce la plomberie, le médecin la médecine et l'avocat le droit, comment diable peut-on appeler la profession desdits *agents de réclamations*: *agenciation de réclamations*, *réclamationnerie*? Pourquoi pas *agence d'incohérence*? Et dire qu'il devrait être si facile de comprendre que le technicien qui examine une situation litigieuse et en donne son avis remplit alors une fonction qui s'appelle *expertise* et que l'homme qui fait des *expertises* s'appelle, comme on peut aisément le deviner, *expert*.

¹ Si j'emploie ce mot — plutôt que le terme français *montant* — c'est pour bien signaler la contradiction.

Considérations sur le marché canadien des assurances autres que vie ¹

222

Si la population canadienne est relativement faible par rapport à l'étendue du territoire, le marché des assurances n'en est pas moins très actif. En effet, les quelque vingt millions de Canadiens ont à leur service plus de trois cents assureurs ou groupes d'assureurs. De ce nombre, environ cent soixante se retrouvent dans le champ des affaires vie et accidents-maladie.

Il est intéressant de noter qu'en assurance sur la vie le Canadien détient le plus fort montant d'assurance par tête.

1 — Le cadre juridique

La vie politique canadienne se déroule dans un cadre confédératif, avec deux niveaux législatifs: un gouvernement fédéral et dix gouvernements provinciaux. Sommairement, l'on peut dire que les questions d'intérêt national relèvent du pouvoir central, tandis que les questions intéressant plus particulièrement les provinces sont du ressort de ces dernières. Il faut toutefois préciser qu'il se pose parfois des questions relativement à la juridiction de l'un ou l'autre des gouvernements. Le domaine des assurances en fournit un exemple, puisqu'il y a un service fédéral des assurances et des services analogues dans chacune des provinces. Toutefois, en pratique, on s'est assez bien accommodé de la situation, même s'il arrive que les juridictions se recoupent. En effet, le service fédéral des assurances contrôle la solvabilité des sociétés étrangères et des sociétés canadiennes à charte fédérale. Les services provinciaux exercent le même contrôle pour les sociétés ayant un permis provincial, tout en surveillant l'application de la réglementation en matière de contrat d'assurance. Les services provinciaux délivrent également les permis aux agents et courtiers, à l'exception toutefois de la Province de Québec où l'Association des Courtiers d'Assurance de la Province de Québec, corporation profes-

¹ Etude faite par les services de documentation de la maison Le Blanc, Eldridge, Parizeau, Inc.

sionnelle dûment reconnue par la loi, a autorité pour agir dans ce domaine.

Le cadre juridique, au Canada, est différent selon que l'on se trouve dans les provinces anglophones ou francophones. En effet, dans toutes les provinces, sauf le Québec, le Droit Commun régit la vie civile. Par contre, dans la province de Québec, c'est le Code Civil, inspiré en grande partie du Code Napoléon, qui remplit cette fonction.

La profession du droit elle-même présente des caractéristiques qui varient, selon que l'on se trouve dans la province d'expression française ou dans les provinces d'expression anglaise. En effet, dans la province de Québec, l'avocat et le notaire ont des champs d'action très distincts et donnent à la profession juridique un dualisme que ne connaissent point les provinces régies par le Droit Commun.

223

2 — Le cadre économique

L'économie canadienne est fortement intégrée au contexte nord-américain, auquel elle doit en grande partie sa prospérité. En effet, la vie économique canadienne se développe parallèlement aux activités américaines correspondantes. C'est ainsi que beaucoup de grandes entreprises américaines, comme, par exemple, les fabricants d'automobiles, les aciéries, etc., sont également installées au Canada. De plus, la grande richesse du sol (forêts et blé en particulier) aussi bien que du sous-sol (minerai de fer, nickel, amiante, cuivre, etc.) assure à l'économie canadienne une place particulièrement intéressante, surtout dans un contexte où l'industrie primaire est aussi vitale.

Le Canada se situe donc bien dans le contexte nord-américain, dont il est une des constituantes, tout en ne présentant toutefois pas cet aspect de gigantisme qui caractérise l'économie américaine.

3 — Le cadre général des assurances

Les législations provinciales ne prévoient une assurance obligatoire que dans un très petit nombre de cas. En effet, en dehors de la garantie des frais d'hospitalisation, dont les gouvernements fournissent un régime de base, en sus duquel un individu peut ajouter une garantie additionnelle si la couverture de base lui paraît insuffisante, il n'y a guère que les assurances de responsabilité patronale, chômage et les rentes viagères qui présentent un caractère obligatoire. Quant à l'assu-

A S S U R A N C E S

rance automobile, elle est facultative dans toutes les provinces sauf dans celle de la Saskatchewan et, à compter du 1er janvier 1970, de la Colombie Britannique.

224

En matière de responsabilité relativement aux accidents du travail, on peut dire sommairement que les lois prévoient certaines catégories de travailleurs qui doivent obligatoirement être assurés par l'intermédiaire d'une commission gouvernementale. Pour les travailleurs qui ne sont pas visés par cette première mesure, il peut alors y avoir deux possibilités: ou bien la loi prévoit une garantie minimale, qui peut être obtenue de la commission gouvernementale ou d'un assureur privé, ou bien la loi ne prévoit aucune assurance obligatoire et il est alors loisible à l'employeur de garantir sa responsabilité envers ses employés, auprès d'un assureur privé. Il nous faut toutefois préciser qu'il y a une tendance très nette, chez les divers gouvernements, à rendre obligatoire l'assurance de la responsabilité des accidents du travail auprès des régies gouvernementales. Les assureurs privés doivent donc s'attendre à perdre complètement cette source de revenus d'ici quelques années.

Pour ce qui est des affaires automobile, la loi de la province de la Saskatchewan oblige tout propriétaire d'automobile à s'assurer auprès d'une société d'État pour la garantie minimale de base. Au-delà, il peut se procurer une garantie supplémentaire, soit auprès de cette société, soit auprès d'assureurs privés. À compter du 1^{er} janvier 1970, l'assurance automobile deviendra obligatoire en Colombie Britannique, les assureurs privés n'étant toutefois soumis à aucune concurrence de la part de l'État.

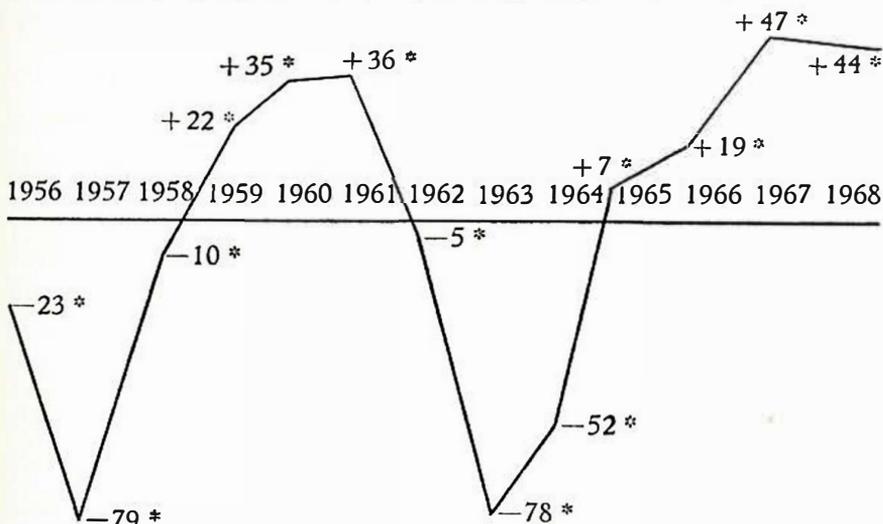
Dans les autres provinces, même si l'assurance automobile n'est pas obligatoire, les lois prévoient des mesures qui, en pratique, tendent à décourager tout propriétaire d'un véhicule à moteur de ne pas s'assurer. En effet, dans toutes les provinces, on exige qu'un conducteur impliqué dans un accident fournisse une preuve de solvabilité. La plus facilement accessible est évidemment le *certificat* que décerne un assureur à cette fin. Ces mesures ont eu pour résultat d'assurer l'adhésion de la quasi-totalité des automobilistes à l'assurance de la responsabilité envers les tiers.

Les tarifs des assureurs privés ne sont soumis à aucun contrôle gouvernemental véritable, sauf en Colombie Britannique, où un organisme d'État pourra, à compter du 1er janvier 1970, fixer les primes maximales pour le régime de base.

Jusqu'à il y a quelques années, les assureurs étaient répartis en trois groupes, au Canada: l'Association Canadienne des Assureurs, la Conférence des Assureurs Indépendants et les compagnies que l'on appelait « Indépendantes », parce que n'appartenant à aucun des deux groupes précédents. Il existait également un autre organisme, la Fédération des Assureurs du Canada, qui s'occupait davantage de relations extérieures et des lois relatives aux assurances. Cet organisme groupait néanmoins le plus grand nombre des assureurs au Canada. Plus récemment, les deux syndicats d'assureurs et la majorité des compagnies indépendantes ont constitué un nouvel organisme qui a pris le nom de Bureau d'Assurance du Canada. On voulait ainsi doter les assureurs des moyens d'action nécessaires. Un autre pas vers une plus grande homogénéité des forces a été réalisé, il y a un peu plus d'un an, lorsque la Fédération des Assureurs du Canada s'est intégrée au Bureau d'Assurance du Canada, de façon à ce que le commerce des assurances n'ait qu'un seul représentant, qui pourra s'occuper aussi bien des questions de technique que des questions de relations extérieures. Nous reviendrons d'ailleurs un peu plus loin sur cette question.

4 — L'analyse du marché

L'exercice 1968 a permis aux assureurs de réaliser un profit substantiel de \$44,100,000 avant impôt et après paiement des dividendes.



* Millions de dollars.

Il y a là un résultat intéressant, surtout si l'on considère qu'il survient après trois années consécutives de bénéfices techniques.

Le graphique ci-après permet de suivre l'évolution des résultats ¹ de l'assurance au Canada depuis 1956.

Sur une période de treize années, on peut donc remarquer une alternance de trois bonnes années suivies de trois mauvaises périodes, ce cycle s'étant toutefois interrompu en 1968. Les tarifs jouent un rôle primordial dans ces résultats. Comme le mentionnait la revue ASSURANCES ²

« À des taux décroissants correspondent dans les trois ans des déficits croissants. À la faveur d'une série de coups de freins dans la sélection et de hausses généralisées des tarifs, la courbe se redresse avec à peu près la même précision qu'elle avait fléchi... En somme, les résultats sont bons, médiocres ou mauvais, suivant les manipulations de tarifs... Il y a de bonnes raisons de croire que la leçon a porté et que les cycles ne se reproduiront plus avec la même régularité. Il faut compter, en particulier, avec l'influence accrue des sociétés canadiennes et de leurs dirigeants, ainsi que sur le Bureau des Assureurs du Canada. »

À ce sujet, nous nous permettons de revenir sur le rôle que joue le Bureau d'Assurance du Canada. Comme nous le mentionnions, cet organisme centralise les statistiques et devient donc d'un apport considérable dans l'établissement des tarifs. Ce Bureau doit en effet:

- a) Collationner, analyser et répandre les informations actuarielles et statistiques;
- b) Étudier les lois et projets de lois relatifs à l'assurance et conseiller, si nécessaire, une politique d'action;
- c) Établir toutes les relations extérieures nécessaires et promouvoir une meilleure compréhension de la part du public en tout ce qui touche aux assurances.

Il importe cependant de noter:

- a) Que le Bureau n'a pas juridiction dans les assurances vie, grêle, accidents-maladie et maritime;

¹ Les chiffres sont tirés du « Canadian Underwriter », vol. 35, no 8 et vol. 36, no 8, Toronto, Canada.

² 36^e année, n° 2, Juillet 1968, Montréal, Canada.

- b) Que la tarification même continuera de relever de l'Association Canadienne des Assureurs, de la Conférence des Assureurs Indépendants et des assureurs indépendants, le Bureau ne faisant que mettre des instruments de travail à la disposition de ses membres.

5 — L'analyse des résultats

La législation fédérale groupe les assureurs en trois catégories: les compagnies britanniques, les autres compagnies étrangères et les compagnies canadiennes.¹

227

La proportion des encaissements de chacun de ces groupes se retrouve dans le tableau ci-après. (Les pourcentages sont exprimés en fonction des primes acquises).²

	1968	1967	1966	1965
Compagnies britanniques	20.85%	24.94%	24.66%	25.97%
Autres compagnies étrangères	33.35%	33.90%	33.84%	34.61%
Compagnies canadiennes	45.72%	41.16%	41.50%	39.42%



Voici les résultats globaux³ de toutes les sociétés traitant au Canada, au cours des quatre dernières années:

	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes acquises
1965	1,279,041,105	849,502,919	66.42
1966	1,472,370,480	974,058,596	66.15
1967	1,658,915,141	1,068,128,453	64.39
1968	1,775,320,903	1,165,899,168	65.67

En cinq ans, les primes souscrites par l'ensemble des assureurs au Canada ont accusé une hausse d'au-delà de 70% passant de \$1,070,000,000, en 1963, à \$1,817,000,000, en 1968.

¹ L'expression « compagnie canadienne » désigne les sociétés formées au Canada, ce qui n'implique pas qu'elles soient la propriété de Canadiens. Un grand nombre, en effet, appartiennent à des groupes étrangers.

² Les données de base d'après lesquelles nous avons établi les pourcentages sont tirées du Numéro Statistique Annuel du « Canadian Underwriter ».

³ Ces chiffres sont tirés du « Canadian Underwriter », vol. 33, no 8, vol. 34, no 8, vol. 35, no 8, vol. 36, no 8, Toronto, Canada.

A S S U R A N C E S

Afin de mieux voir l'orientation que prennent ces nouveaux encaissements, voici quelques tableaux donnant les résultats par branche¹.

A — L'assurance des biens

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1963	337,846,401	324,860,418	213,405,466	65.69
228 1964	340,019,489	333,177,605	201,353,532	60.43
1965	376,409,047	348,613,922	199,841,486	57.32
1966	408,423,723	382,337,859	232,679,602	60.86
1967	444,558,710	416,369,111	237,514,789	57.04
1968	474,791,662	450,341,639	251,202,648	55.78

Par « assurance des biens », on entend les affaires incendie et risques connexes, les biens mobiliers, les biens immobiliers, le transport intérieur, le tremblement de terre, le vol, les faux, l'ouragan, les assurances contre l'explosion des chaudières et le bris de machines, le bris de glace, l'explosion, les fuites d'extincteurs automatiques, l'assurance crédit, l'assurance du bétail, l'assurance hypothèque, les titres, l'assurance pluie et les dégâts des eaux.

Les affaires incendie proprement dites ont donné les résultats suivants, en 1966, 1967 et 1968:

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1966	278,532,989	259,242,659	164,476,457	63.44
1967	306,399,742	283,766,604	155,260,866	54.71
1968	331,037,313	309,773,583	172,023,019	55.53

B — L'assurance de responsabilité

Voici l'évolution des assurances de responsabilité civile et de responsabilité patronale:

¹ Ces renseignements sont tirés du « Canadian Insurance », volume 73, no 4 et volume 74, no 4, Toronto, Canada.

A S S U R A N C E S

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1963	55,015,653	52,464,473	26,859,526	51.20
1964	59,204,981	56,778,618	31,966,190	56.30
1965	64,977,669	61,095,898	33,964,352	55.59
1966	74,452,335	70,910,776	38,668,073	54.53
1967	82,229,653	77,919,612	46,787,393	60.06
1968	86,693,296	84,143,888	47,918,293	56.95

229

C — L'assurance accident et maladie

Il s'agit là d'une branche très spécialisée dont beaucoup d'assureurs ne tirent qu'un faible aliment. Par contre, d'autres, plus spécialisés, souscrivent des montants très considérables. Ainsi, en 1968, les cinq plus gros souscripteurs ont eu un revenu-primes d'environ \$166,250,000, ce qui représente approximativement 40% de l'ensemble des primes souscrites. On peut juger de l'essor de cette branche, en six ans, par la statistique suivante:

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primes acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1963	216,308,657	214,854,965	157,686,047	73.39
1964	248,289,671	245,452,121	180,741,189	73.64
1965	293,657,436	289,615,238	222,786,923	76.93
1966	338,724,128	336,072,020	255,374,656	75.99
1967	376,883,292	373,324,438	284,245,349	76.14
1968	414,848,281	409,789,501	319,917,627	78.07

Ces résultats ont été atteints malgré les assurances d'État qui tiennent une place considérable, au niveau primaire. Il est intéressant de voir comme l'entreprise privée a résisté vigoureusement à une concurrence qui aurait pu l'ébranler sérieusement si elle n'avait une étonnante force de récupération et de frappe. Que fera-t-elle face aux nouvelles assurances d'accidents et maladie, connues sous le nom de « medicare »? Il est difficile de le savoir tant que la mesure n'aura pas commencé de fonctionner dans toutes les provinces.

A S S U R A N C E S

D — L'assurance automobile

Malgré l'augmentation de près de 100% du revenu-primés, entre 1963 et 1968, l'assurance automobile stabilise ses résultats graduellement, comme en fait foi le tableau suivant:

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primés acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
230 1963	402,530,086	382,212,626	300,011,052	78.45
1964	481,266,317	440,489,866	344,401,644	78.19
1965	589,744,250	531,760,741	371,428,777	69.85
1966	678,391,873	637,802,584	431,848,503	67.71
1967	761,813,511	732,167,570	476,027,628	65.02
1968	792,069,323	779,794,783	531,013,527	67.65

E — Les autres branches

Le dernier tableau que nous présentons groupe les assurances détournement de fonds, cautionnement, aviation, maritime et grêle.

	Primes souscrites	Primes acquises	Sinistres	Rapport des sinistres aux primés acquises
	(\$)	(\$)	(\$)	(%)
1963	46,607,846	47,029,433	35,391,776	75.25
1964	52,088,632	49,262,808	33,043,983	67.07
1965	61,711,573	58,378,530	28,534,468	48.87
1966	68,284,389	66,393,316	41,222,257	62.08
1967	68,521,836	62,195,459	35,978,111	57.84
1968	73,431,834	71,480,215	32,414,414	45.35



Afin de compléter l'image que nous avons donnée du marché canadien, voici enfin les douze principaux assureurs au Canada, par ordre d'importance. Le chiffre entre parenthèses indique le rang qu'occupaient ces mêmes assureurs en 1967.

A S S U R A N C E S

	Revenu-primés (1968) (\$)
1. Groupe Royal/Western (1)	94,405,722
2. Groupe Commercial Union- Northern & Employers (6-10*)	68,215,238
3. Lloyd's of London (2)	66,656,707
4. Groupe Travelers (3)	60,051,911
5. Continental Insurance Companies (4)	50,921,569
6. Allstate of Canada (5)	44,518,114
7. Zurich Insurance Company (7)	39,057,478
8. Wawanesa Mutual Insurance (9)	37,508,679
9. Groupe Guardian-Union (8)	36,946,004
10. Groupe Commerce (11)	28,810,533
11. Groupe Shaw & Begg Fund (13)	28,287,795
12. Groupe Canadian General (12)	28,236,611

231

* Rang qu'occupait chacun des deux groupes, avant la fusion de 1968.



Il est également intéressant de comparer ici les résultats du Québec avec ceux des autres provinces canadiennes, dans les principales branches¹.

Assurances incendie et risques divers

	1965		1966		1967	
	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
Québec	121,283,761	55.7	130,440,674	48.8	134,013,510	51.5
Canada (sauf Québec)	246,982,384	48.5	268,240,543	56.2	301,823,195	50.2

Comme on peut le constater, le pourcentage des affaires incendie et risques divers souscrites dans le Québec, par rapport aux encaissements correspondants dans les autres provinces, varie entre 45% et 50% selon les années. L'examen du pourcentage des sinistres nous indique qu'il n'est pas possible de dégager de tendance marquée qui puisse laisser prévoir des résultats qui soient meilleurs dans une région que dans l'autre.

¹ Les chiffres qui suivent sont tirés, pour chacune des années, des « Données Provinciales », Stone & Cox Ltd., Toronto, Canada. Nous ne pouvons malheureusement donner les résultats de 1968, puisqu'ils ne seront publiés, sur cette base, que vers la fin de novembre 1969.

A S S U R A N C E S

Nous croyons que ces résultats varient en raison de la présence ou de l'absence de catastrophes au cours d'un exercice, la fréquence des sinistres normaux ayant une incidence moins marquée, en raison de la masse des encaissements.

Assurances de responsabilité civile et patronale

	1965		1966		1967	
	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
232 Québec	25,714,438	55.7	28,601,259	56.9	30,758,256	74.7
Canada (sauf Québec)	40,059,390	49.6	44,933,023	49.9	51,632,209	46.3

Le tableau qui précède indique clairement que les affaires de responsabilité, exclusion faite de l'automobile, ne représentent qu'une faible partie de l'encaissement-primés total. On peut toutefois noter que les affaires provenant de la Province de Québec correspondent à environ 60% des encaissements des autres provinces ce qui est un pourcentage plus élevé que dans le cas des affaires incendie.

Il serait évidemment assez complexe de donner les raisons qui font que les résultats du Québec sont moins bons que ceux des autres provinces. Peut-être pourrions-nous, à titre indicatif, souligner que le Code Civil est probablement plus rigoureux que le Droit Commun en maints domaines.

Assurance automobile

	1965		1966		1967	
	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
Québec	186,834,984	63.4	208,764,411	63.9	225,070,155	63.1
Canada (sauf Québec)	389,142,822	60.5	458,303,414	59.2	520,293,285	57.6

À la suggestion du Bureau d'Assurance du Canada, la structure des tarifs a fait l'objet d'une révision importante, au 1^{er} janvier 1968. Il sera donc intéressant de comparer les résultats obtenus après cette date avec ceux des années précédentes.

A S S U R A N C E S

Il est également intéressant de voir comment se répartissent ces résultats, selon qu'il s'agit de responsabilité civile ou de dommages aux véhicules.

Affaires automobile (responsabilité civile)

	1965		1966		1967	
	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
Québec	131,292,108	70.8	142,912,116	74.2	155,770,019	70.4
Canada (sauf Québec)	253,572,628	67.1	297,422,818	66.8	350,769,738	62.3

233

Affaires automobile (sauf la section responsabilité)

	1965		1966		1967	
	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres	Primes souscrites	Sinistres
	(\$)	(%)	(\$)	(%)	(\$)	(%)
Québec	55,542,876	45.7	65,852,295	41.6	69,300,136	46.7
Canada (sauf Québec)	135,570,194	48.1	160,880,596	45.1	169,523,547	47.9



Au début de cette étude, nous précisons que le Canada devait être considéré comme une entité différente des États-Unis, en dépit de son intégration à la vie économique nord-américaine. Après avoir passé en revue les principales caractéristiques de l'assurance, nous croyons important d'insister à nouveau sur le fait qu'on ne doit pas juger les affaires nord-américaines globalement. Le risque de catastrophes est moins grand. De plus, et c'est là un point d'une grande importance, les augmentations de tarif ne sont pas assujetties à un contrôle gouvernemental¹. Ainsi, il est plus facile de remédier rapidement aux problèmes qui se posent. Enfin, dans l'ensemble, les concentrations de biens sont moins fortes, les indemnités accordées par les tribunaux et les frais judiciaires sont de beaucoup inférieurs à ce que l'on connaît aux États-Unis.

En somme, le marché canadien des assurances autres que vie présente des résultats intéressants à plus d'un titre.

¹ Sauf en Colombie Britannique, où un Bureau spécial pourra, à compter du 1^{er} janvier 1970, fixer les primes maximales applicables au plan de base, en assurance automobile.

I.D.A. ou la convention d'indemnité directe de l'assuré

par

G. P.

234

Le règlement des sinistres automobiles ne se fait pas assez rapidement. Nous l'avons noté ici à plusieurs reprises. Faut-il accepter la chose comme un mal contre lequel on ne peut rien ou, au contraire, essayer de trouver une solution, tout au moins pour les cas les plus fréquents et les moins coûteux ? Pour cela, on peut se demander ce qui se fait ailleurs et voir dans quelle mesure on pourrait adopter des solutions semblables. L'une d'elles nous vient de France où elle donne des résultats satisfaisants, après avoir été acceptée par un grand nombre d'assureurs. L'idée est simple. On peut la ramener à ceci :

1° — Le mode de règlement s'applique aux dommages matériels subis par les parties impliquées dans un accident d'automobile, indépendamment de la garantie collision. Il a pour point de départ le constat amiable d'accident automobile. Les deux conducteurs le signent sans, pour cela, reconnaître leur responsabilité. Il n'est qu'un relevé des identités et des fait, rempli sur place par les deux parties.

2° — Après étude de ceux-ci, un barème, reconnu par les sociétés adhérentes, permet d'établir le degré de faute de chacun des automobilistes impliqués dans l'accident.

Une fois déterminée la part de responsabilité de chacune des deux parties, chaque assureur règle les dommages subis par son assuré dans la proportion établie, en se basant sur la position des voitures au moment de l'accident et les circonstances du sinistre.

Si l'assuré n'a aucune responsabilité, son assureur lui règle entièrement sa note de frais, quitte à se faire rem-

bourser ultérieurement par l'assureur du tiers, à qui revient la faute. Chaque opération est indépendante de l'autre, l'assuré recevant le paiement de ses dommages même avant que l'assureur de l'autre partie ait consenti au remboursement.

Tout se fait, encore une fois, en fonction d'un barème précis qui établit la faute de chacun dans les circonstances particulières du sinistre. Le reste n'est qu'interprétation sur la foi des témoignages de chacune des parties intéressées.

235

3° — Les assureurs s'entendent ensuite pour compenser entre eux les dommages matériels subis par leurs assurés. L'entente est précise.¹ S'il y a désaccord, la question est référée à l'arbitrage, qui départagera les responsabilités.

4° — Ce mode de procéder se limite aux sinistres matériels inférieurs à 2,000 nouveaux francs, soit \$400. Son succès est tel qu'il est question d'augmenter le maximum à 4,000 francs. On estime, en effet, qu'on réduit de moitié le temps nécessaire au règlement initial et qu'on diminue les frais considérablement.

Quand on sait que le plus grand nombre des accidents d'automobile ne dépasse guère des dommages de quelques centaines de dollars, on peut juger l'importance d'une pareille entente entre assureurs, dans un domaine où les discussions sont sans nombre et les retards inouïs dans des cas qui normalement devraient être tranchés rapidement, à cause de leur peu d'importance.

Par suite des résultats obtenus et contrôlés ailleurs, nous nous permettons de suggérer qu'on étudie une manière de faire nouvelle en Amérique, mais qui a fait ses preuves ailleurs.

¹ Cette entente dite « convention d'expertise » est complétée par d'autres conventions qui ont trait aux engins de chantier, aux accidents en chaîne, aux choses inertes, aux remorques, au bris de pare-brise et enfin au constat d'huissier. Une dernière entente a trait à l'arbitrage lorsque les parties ne s'entendent pas; ce qui, semble-t-il, est extrêmement rare à cause de la précision du constat et de la faiblesse des sommes en jeu.

Faits d'actualité

par

J. D.

1 — Les résultats du premier semestre en assurance autre que vie

236 Pour le *Rendez-vous de Septembre* à Monte-Carle, une douzaine de compagnies d'assurances, traitant dans la province de Québec, consentent à nous donner leurs résultats du premier semestre. Voici en résumé les statistiques qu'elles nous ont permis d'établir cette année, avec une comparaison pour 1967 et 1968:

1. — Résultats de 1969 : 12 sociétés.

Assurance	Primes nettes acquises ¹	Sinistres nets ²	Rapport
Automobile	\$26,092,000.	\$15,089,000.	57.83
Incendie	\$11,666,000.	\$ 6,454,000.	55.32
Autres assurances	\$ 7,770,000.	\$ 4,805,000.	62.65
Au total:	\$45,528,000.	\$26,348,000.	57.99

Le montant total des primes souscrites brutes étant de l'ordre de \$66,000,000., il y a là, nous semble-t-il, une base statistique intéressante.

2. — Comparaison avec les années précédentes en pour cent des sinistres aux primes brutes dans chaque cas :

	1969	1968	1967
Assurance automobile	57.83	56.73	58.97
Assurance incendie	55.32	54.57	47.99
Autres assurances	62.65	59.83	56.97
Au total:	57.99	56.76	55.82

¹ Réassurance déduite.

² Frais de règlement compris.

Six mois ne sont pas suffisants pour juger les résultats de l'année. Les chiffres peuvent tout au moins indiquer une tendance. Si, en effet, le premier trimestre est généralement mauvais parce qu'il correspond au pire moment de l'année, à cause des tempêtes de neige, du verglas et du chauffage poussé à l'extrême, le rapport des sinistres aux primes diminue sensiblement durant les mois suivants. Avec quelque chance, on rétablit assez bien la moyenne avant la fin de juin. Juillet et août ont souvent d'excellents résultats, même en assurance automobile. Septembre et octobre sont assez imprévisibles. Ils donnent lieu à des corrections de réserves, qui modifient l'optimisme de la fin de juin. La statistique des premiers six mois n'est donc qu'un aperçu approximatif de ce que sera l'exercice. Toute chose étant égale, on peut malgré tout en dégager une tendance. Et c'est à cela que visent les chiffres que nous présentons au lecteur.

237

La statistique dégage dans l'ensemble :

a) l'amélioration incontestable des résultats depuis trois ans par suite d'une hausse généralisée des tarifs;

b) l'établissement d'un certain équilibre, avec cependant une légère détérioration attribuable aussi bien à la fréquence accrue des sinistres qu'à la concurrence qui reprend. La différence est encore faible, cependant. Dans le cas de l'assurance contre l'incendie, où elle est plus forte, elle nous paraît souligner l'importance de sinistres plus élevés durant le premier trimestre, dont l'effet va diminuant avec le calme relatif de l'été.

Examinés de plus près, les chiffres indiquent aussi :

i — des différences marquées entre les assureurs. Ainsi, en assurance auto, incendie et autres, on a les divergences assez grandes que voici :

A S S U R A N C E S

Assurance	Compagnie	Rapport sinistres-primés (1969)
Automobile:	A	47.81
	C	83.82
	J	73.48
Incendie:	B	41.21
	A	72.43
	J	74.84
Autres assurances:	D	41.70
	B	47.15
	I	77.53
	K	88.87

238

Il y a là des résultats qui vont du simple au double. Ils s'expliquent sans doute par une politique de sélection différente, des acceptations plus ou moins fortes et la chance ou la malchance selon le cas. Ce qui est aussi fréquent que normal dans un métier aussi exposé aux effets du hasard.

II — Les événements du 7 octobre 1969

a) *Les troubles.*

Les troubles à Montréal ont commencé au moment où, illégalement, la police s'est déclarée en grève. Entre le moment du débrayage et l'arrivée de la police provinciale et du 22^e Régiment, il y a eu des actes de vandalisme et des vols dont on a exagéré le nombre et l'importance.

Il y a eu surtout des dommages très élevés dans le cas de l'immeuble et du matériel d'un grand garage. Dans ce cas, les dégâts ont été causés par un assez grand nombre de chauffeurs de taxi qui, depuis des années, se plaignent que l'on a donné à la compagnie le monopole du transport entre Dorval et Montréal. À tel point, qu'un taxi peut bien conduire des voyageurs du centre de Montréal à l'aéroport mais ne peut ramener personne, seules les autos de la compagnie

MUNICH RE AND VICTORY

MUNICH REINSURANCE COMPANY

THE VICTORY INSURANCE COMPANY LIMITED

RÉASSURANCE SUR LA VIE

55 rue Yonge, Toronto 1, Ontario

Tél.: 366-9587



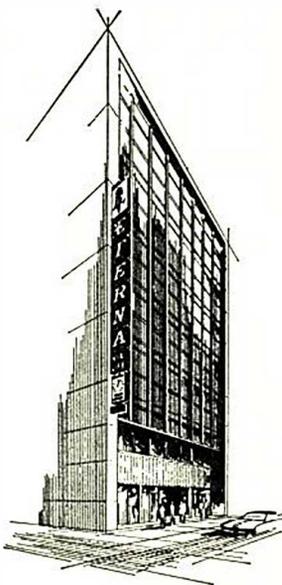
ÆTERNA-VIE

COMPAGNIE D'ASSURANCE*

Siège social : 1184 ouest, rue Ste-Catherine,
Montréal 110.

Succursales: Montréal (2), Québec,
Trois-Rivières, Sherbrooke, St-Hyacinthe,
Granby, St-Jean, Chicoutimi, St-Georges.

* Membre du "Groupe Prêt et Revenu", dont les
biens sous administration et les avoirs propres
s'élèvent à plus de \$165,000,000.



Hommages de

PEPIN, RIOPEL & BARRETTE

Avocats

**SUITE 1620
360, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL 126**

Tél. 845-6235

**AGENTS DE
RÉCLAMATIONS
CURTIS INC.**

Jules Guillemette, A.R.A. — Gilles Lalonde, A.R.A.

**EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTE NATURE**

276, rue St-Jacques

Tél.: 844-3021

MONTRÉAL

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Courtiers de Réassurance

Bureaux associés :

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

LE BLANC ET DE NICOLAY, S.A., PARIS, FRANCE

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

275, RUE SAINT-JACQUES OUEST - MONTRÉAL 1 - 288-1132

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCES SUR LA VIE



Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.



COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$6.00

Commandez par l'intermédiaire de votre compagnie ou de
STONE & COX LTD., 55 rue York, Toronto 1, Canada

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

385, RUE SHERBROOKE EST
MONTRÉAL 129
844-2050

AFFILIÉE À LA A.C.A.

- Incendie
- Responsabilité publique
- Responsabilité patronale
- Vol résidentiel
- Vol commercial
- Automobile
- Assurances combinées
- Assurances "Tous risques" diverses
- Cautionnement

les assureurs ©
dynamiques



SUN LIFE DU CANADA

Siège Social
465 rue St-Jean - Montréal



LA PAIX

Compagnie d'Assurances Générales du Canada

COMPAGNIE CANADIENNE À CHARTE FÉDÉRALE

Garantit à ses Agents
un service dynamique et efficace

Fondé sur
la qualité de son Administration,
la compétence de ses techniciens
et
la solidité de sa situation financière.

Assurez-vous en toute confiance à "LA PAIX"

ACTIF - \$4,600,000

PRÉSIDENT
Maurice Chartré, C.A.

DIRECTEUR GÉNÉRAL
Charles Albinet

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
Jean-Marie Poitras

**L'ATTITUDE
GÉNÉREUSE
et PROGRESSIVE**

du Groupe "Guardian-Union"

EST APPRÉCIÉE PAR SES AGENTS ET SES ASSURÉS

**Consultez-nous pour
Assurance Incendie — Risques Divers et Automobile**

•
**Succursale de Montréal
ÉDIFICE GUARDIAN
240, rue St-Jacques, Montréal 1**

R. BLANCHETTE
Gérant

G.L. MARCOUX
Gérant délégué

D.N. LAREAU
Assistant Gérant

GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

Courtiers d'assurances agréés

Étude et administration de portefeuilles d'assurances

410, RUE SAINT-NICOLAS - MONTRÉAL - 842-3451

•
Michel PARIZEAU Gérard PARIZEAU

Gérald LABERGE André TOWNER Marcel MASSON

Gérard WHITE Jules DEROME

**UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY
COMPANY**

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE FIDÉLITÉ
DU CANADA**

**ACCIDENT
CAUTIONNEMENT
INCENDIE
TRANSPORT
MULTI-RISQUES**

MAURICE A. BEAUDRY

Directeur

507 PLACE D'ARMES

- -

MONTREAL, P.Q.

*"Consultez votre agent ou courtier comme vous consultez
votre médecin ou avocat"*

assurant le service par contrat avec le gouvernement fédéral. Il y a là une mesure abusive, même si, de cette manière, on peut garantir le service régulier du transport entre l'aéroport de Dorval et la ville de Montréal. Il est évident que la situation (corrigée à Toronto mais non à Montréal) a produit un climat d'exaspération et de fureur qui s'est manifesté à l'occasion de la grève de la police; ce qui a déclenché d'autres abus.

Les dommages ont été considérables. Par la suite, d'autres dégâts ont été causés dans les vitrines des grands magasins et dans celles de certains hôtels. Par ailleurs, à un endroit particulier où des cocktails molotov ont été lancés, il y a eu aussi un dommage important.

239

Les évaluations faites par les journaux et par des revues vont de \$2,300,000. à \$19,000,000. Elles sont absolument fausses. Nous pensons qu'une somme de \$1,000,000. est plus près de la vérité. De son côté, le ministre de la justice a fixé les dégâts à environ \$853,000.

Ce qu'il faut se rappeler des événements du 7 octobre, c'est qu'en ce moment, l'opinion est extrêmement nerveuse et travaillée par des éléments divers et, aussi dans la classe moyenne, par une insatisfaction réelle: Montréal n'échappe pas à une situation que l'on constate dans toutes les grandes villes du monde. Si la grève des policiers n'avait pas eu lieu, le climat n'aurait pas été favorable à la réaction violente des chauffeurs de taxi. D'un autre côté, il faut admettre que le gouvernement de la province de Québec a réagi rapidement dans le sens qu'il fallait, même s'il y a eu un retard entre la déclaration de la grève et l'intervention des forces policières et militaires.



On s'est demandé : « Est-il possible qu'il y ait un recours contre la ville et contre la province ? » Contre la province, il

ne saurait en être question puisque la province ne garantit pas les engagements de la ville de Montréal. Par ailleurs, si on réclame quoi que ce soit de la ville de Montréal, celle-ci va invoquer sans doute qu'il y avait là un cas de force majeure, qu'on a fait tout ce qu'on a pu pour rétablir le service avec l'aide de la province et du gouvernement fédéral et qu'on ne peut prétexter la négligence.

240

b) *L'assurance et les dommages matériels.*

À l'occasion des troubles du 7 octobre, au cours de la grève de la police, une question se pose: quel assureur va payer les dommages causés aux immeubles et à leur contenu? Notons d'abord que, dans l'ensemble, ils sont de trois genres: bris de glaces, dommages aux biens mobiliers ou immobiliers et vols subséquents au bris de glaces. Avant de répondre à la question, il faut, croyons-nous, se référer au texte même des polices tout en se demandant dans quelle mesure chaque groupe d'assureur sera tenu d'indemniser la victime des dommages, en se limitant toutefois au risque commercial puisque les dégâts ont dans l'ensemble été faits dans des immeubles commerciaux.

Et d'abord se trouve-t-on devant un cas d'émeute ou de simples actes isolés de vandalisme ou d'actes malveillants? Il ne s'agit pas, dans l'ensemble, d'actes isolés, mais bien d'un « attroupement qui se met en rébellion contre la force publique et se livre au mépris de celle-ci, à des actes illégaux, soit sous l'empire aveugle de la colère et de la haine, soit en vue d'intimider ses adversaires et d'essayer d'arracher par la peur les concessions qu'il a en vue . . . »¹ Ce qui nous paraît bien correspondre à l'explosion de violence des chauffeurs

¹ Définition donnée par des arbitres d'Anvers en 1907 et reproduite dans la revue « La Réassurance » de mai 1953. Cette définition nous paraît s'appliquer très bien aux événements du 7 octobre.

de taxi, qui est au point de départ des actes de vandalisme du 7 octobre. Il semble donc qu'on peut conclure à l'émeute.

S'il y a eu émeute, c'est la police d'assurance contre l'incendie qui s'applique, si elle contient:

a) l'avenant dit de couverture supplémentaire « K », complété ou non par l'avenant dit de vandalisme ou d'actes malveillants;

b) l'avenant de couverture supplémentaire « L ».

241

Le premier avenant (« K » même non complété par l'avenant 587F.)¹ garantit l'incendie causé par l'émeute, y compris le bris des glaces, mais non le vol. Si à la formule « K » a été ajouté l'avenant 587F d'août 1968, l'assurance exclut le bris des glaces.² Par contre, le texte antérieur l'inclut.

S'il s'agit de la formule « L » et non « K », l'avenant comprendra également le bris des glaces s'il s'agit de la formule de mai 1968. En effet, le bris de glaces n'a pas encore été exclu dans ce cas, même s'il y a là une inexplicable négligence.

Qu'il y ait incendie ou non, les dommages seront donc garantis comme il est indiqué plus haut.

Que se passera-t-il dans le cas d'un bris de glaces assuré par une police spéciale garantissant le bris des glaces ? Pour répondre à cette question, il faut nécessairement se référer à la police. Celle que nous avons sous les yeux n'exclut pas le bris au cours d'une émeute, à moins que le bris soit dû à l'incendie. Par contre, elle contient la clause suivante de co-assurance:

« Si l'assuré ou toute autre personne intéressée détient une autre assurance couvrant le dommage couvert par cette police, la responsabilité de la Compagnie pour ce dommage

¹ Dommages intentionnels, c'est-à-dire vandalisme et actes malveillants. A.C.A.

² Lorsqu'il s'agit d'un acte de vandalisme isolé.

n'excédera pas le rapport proportionnel entre la limite de responsabilité aux termes de cette police applicable à cette réclamation et le total de toutes les assurances valides et recouvrables couvrant les dits dommages. »

242 Est-ce à dire que s'il y a simple bris sans incendie, que l'assureur-glaces insistera pour ne payer que sa proportion du sinistre correspondant à la valeur de glace (disons \$500.) par rapport à l'assurance incendie totale avec la formule « K » (et 587F) ou « L », en vigueur au moment du sinistre et qui garantit le risque. On aurait ainsi l'équation

$$\frac{vg}{mi + vg} \times 500 = \text{part de l'assureur-glaces}$$

À moins évidemment que la police incendie n'exclut spécialement les biens assurés ailleurs; ce qui supprimerait la coassurance automatiquement en laissant le poids du sinistre entièrement à la charge de l'assureur-glaces, s'il y a bris de glaces et non incendie.

Reste le cas du vol subséquent à l'acte malveillant. Comme il est exclu des avenants « K », « L » et 587F, la question de la coassurance est exclue. Seul l'assureur-cambriolage se trouve donc à faire face au sinistre avec les restrictions suivantes que mentionne sa police:

« Vitrines. La Compagnie ne sera pas responsable, en vertu du présent bénéfice, de la perte ou de la détérioration de fourrures ou d'articles faits entièrement ou principalement de fourrure, occasionnée par la soustraction criminelle de ces marchandises, de l'intérieur de toute vitrine située dans les locaux, par une personne qui aura brisé la glace de cette vitrine de l'extérieur des locaux ou par un complice de cette personne ».

« La Compagnie ne sera pas responsable d'une perte :

(6) en ce qui concerne le bénéfice D (marchandises) lorsque le feu a contribué à la perte ou que celle-ci est survenue pendant un incendie ayant lieu dans l'immeuble où les locaux sont situés.»

(2) « concernant les glaces, non plus que le lettrage ou autres ornements qu'elles portent.»

Bénéfice D. — « La Compagnie indemniserà l'assuré . . . pendant que lesdits locaux ne sont pas ouverts pour affaires, et laissant sur les locaux, à l'endroit de l'effraction, des marques visibles de cette force et de cette violence faites par des outils, des explosifs, l'électricité ou des produits chimiques . . . »¹

243

Jugera-t-on que le bris des glaces de n'importe quelle manière correspond à cette définition ? Nous croyons qu'on aurait mauvaise grâce à le nier.

Il faut ajouter immédiatement que d'autres polices moins restrictives quant à ce point particulier contiennent, par ailleurs, une clause qui exclut le vandalisme et les actes malveillants, chose grave dans le cas présent.

En somme, il est difficile de conclure de façon précise: seul un examen complet des polices de l'assuré devant permettre l'expression d'une opinion valable. Nous avons voulu simplement donner ici la marche d'un raisonnement.

¹ D'autres polices précisent: « Commises par une personne qui y entre ou en sort dans une intention criminelle en faisant usage de force et violence, comme en témoignent les marques visibles laissées sur la périphérie du local des montres ou des vitrines à l'endroit d'une telle entrée ou sortie. » Le vol est-il commis par celui ou ceux qui brisent la glace ? Comme il est impossible de le savoir, que fera-t-on ?

**PLUS
PRÉSENTE**

**PLUS
EFFICACE**

QUE JAMAIS



L'Union Canadienne
Compagnie d'Assurances

**ASSURANCE SUR LA VIE
ASSURANCE GÉNÉRALE**

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
***S*tanstead & *S*herbrooke**

Siège Social - Sherbrooke, Québec

FONDÉE EN 1835

Tableau de croissance

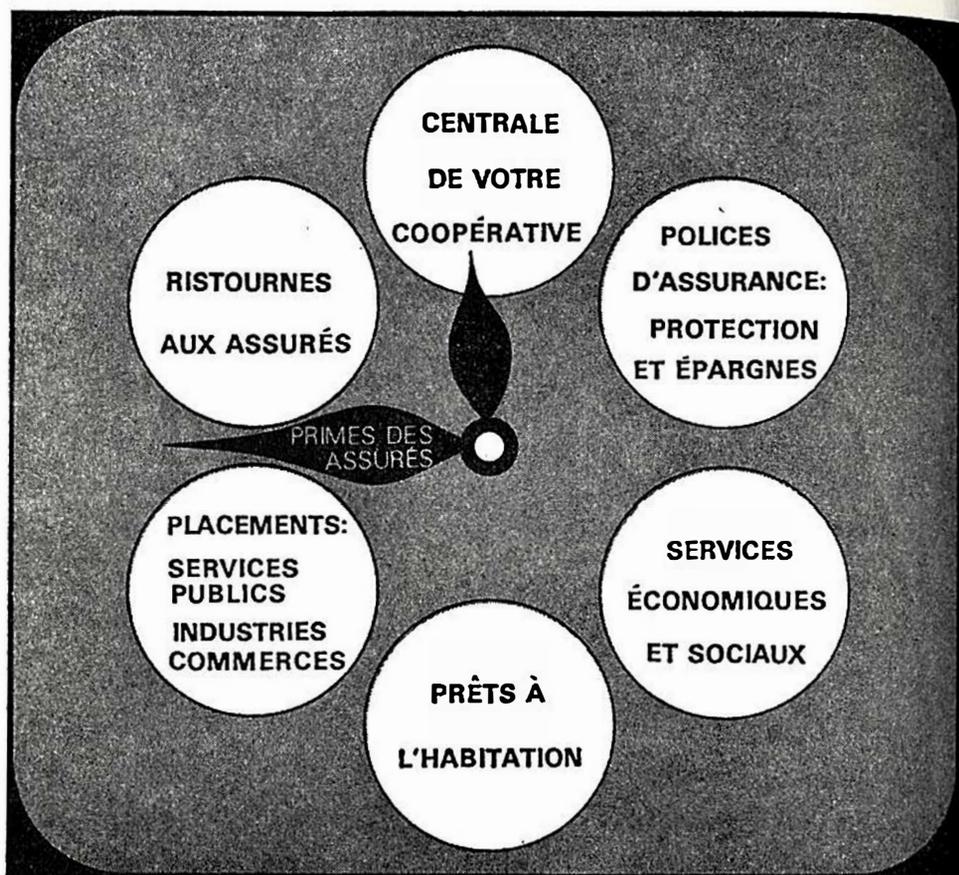
	Primes Brutes Souscrites	Primes Nettes Souscrites	Réserve de Primes Non Acquises	Actif
1968	\$5,254,152	\$3,271,035	\$1,950,379	\$6,578,074
1967	4,673,497	3,217,319	1,947,662	6,025,036
1966	4,507,559	3,304,276	1,857,279	5,477,278
1965	3,705,507	2,168,702	1,444,882	4,793,337
1964	3,168,696	1,851,133	1,310,017	4,205,638
1963	2,722,675	1,683,703	1,130,057	3,501,663
1962	2,202,350	1,148,511	897,842	3,147,633
1961	2,090,170	1,137,527	906,758	3,036,994
1960	2,093,965	1,154,997	915,295	2,903,259
1959	2,105,755	1,114,753	867,158	2,720,331
1958	1,973,111	1,071,378	812,935	2,582,013

Surplus pour la protection des assurés : \$1,734,659

J. P. GAUTIER, Président et Directeur Général

SUCCURSALES

Montréal - Suite 201, Place du Canada
 Québec - - - 580, Grande Allée Est
 Toronto - - - 20, rue Eglinton Est
 Vancouver - - - 5655, rue Cambie



**C'est l'heure
du RÉVEIL ÉCONOMIQUE!**

**A votre coopérative,
votre argent travaille pour vous,
à chaque minute!**



**LA SOCIÉTÉ DES ARTISANS
COOPÉRATIVE D'ASSURANCE-VIE**

\$32 MILLIONS DE PRIMES SOUSCRITES ANNUELLEMENT

\$60 MILLIONS D'ACTIF

300,000 ASSURÉS

UNE GRANDE FIERTÉ D'ÊTRE CANADIEN FRANÇAIS
ET LE GROUPE LE PLUS IMPORTANT DU QUÉBEC

Les Compagnies d'Assurance
GÉNÉRALE DE COMMERCE
CANADIENNE MERCANTILE
CANADIENNE NATIONALE

Siège social

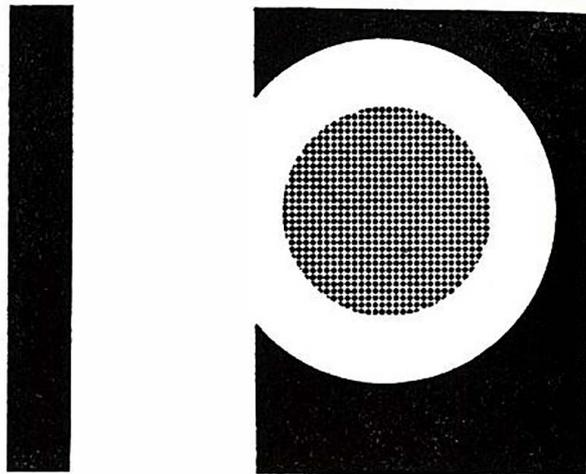
ST-HYACINTHE, Qué.



GROUPE

Commerce

LE GROUPE



PRÉVOYANTS

ASSURANCE-VIE - ASSURANCE GÉNÉRALE

Siège social :

801, RUE SHERBROOKE EST - MONTRÉAL

**ENTIÈREMENT CANADIENNE
ET VRAIMENT DIGNE DE CONFIANCE**

Economical
COMPAGNIE MUTUELLE
D'ASSURANCE

DOMICILES

AUTOMOBILES

COMMERCES

FONDÉE EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$30,000,000

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

VANCOUVER

L O N D O N

EDMONTON

O T T A W A

WINNIPEG

M O N T R É A L

T O R O N T O

M O N C T O N

H A M I L T O N

H A L I F A X

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

W. W. FOOT, F.I.A.C.

Directeur de la succursale du Québec

Président et directeur général

276, rue St-Jacques ouest

Siège social

Montréal, P.Q.

Kitchener, Ontario

Siège social:
Édifice de La Prévoyance



507, place d'Armes,
Montréal

EN ASSURANCE GÉNÉRALE,

La Prévoyance dépasse 90% des compagnies
quant au chiffre d'affaires réalisé au Canada.

EN ASSURANCE-VIE,

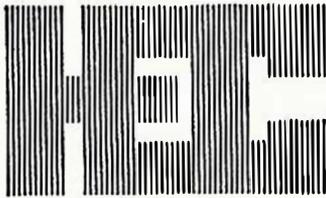
La Prévoyance dépasse 80% des compagnies
quant au volume d'affaires en vigueur dans le Québec.

*Les progrès rapides et constants de La Prévoyance
signifient à la fois compétence et expérience.*

Vous pouvez compter sur

LA PRÉVOYANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCES

**COURS
DU
SOIR**



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MONTRÉAL

offre aux adultes des cours sur les diverses techniques administratives. On peut y étudier un ou des sujets de son choix ou encore s'inscrire à un programme conduisant à un diplôme.

Ceux qui sont engagés dans le domaine de la finance, particulièrement dans les assurances, s'intéresseront, entre autres, aux cours suivants:

Economie politique

Evaluation d'immeubles

Financement de l'entreprise

**Institutions économiques
canadiennes**

Matières juridiques

Rédaction de rapports

Systèmes et méthodes

Traitement des données

**PROSPECTUS ET RENSEIGNEMENTS
AU SECRÉTARIAT DES COURS DU SOIR**

535, avenue Viger

Montréal (132^e)

Téléphone: 844-2821

**et
maintenant
où
iront-ils?**



Pauvres petits, un malheureux incendie vient de consumer ce qui leur était si cher: leur maison. Si seulement S.A.C.P. était là pour leur tendre une main amie et leur redonner une autre maison.

S.A.C.P. PEUT VOUS PROTÉGER DE MILLE ET UNE FAÇONS.



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Siège social: 100 est route Trans-Canada, Lévis, P.Q.

Succursale: 1259 rue Berri, Montréal, P.Q.