
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

DE QUELQUES PROBLÈMES DE L'ASSURANCE EN 1975, par Gérard Parizeau	83
LE RÔLE DE L'OPAEP DANS LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE, par A. K. Elgeddawy	94
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1975, by Christopher J. Robey	107
LE MÉMOIRE DE L'A.C.C.A. À LA COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉS AU CANADA I. Avant-propos; II. Sommaire; III. L'imbrication des conseils d'administration; IV. Conclusion	116
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H. I. Les résultats de 1975; II. Pour une explication partielle de la hausse des tarifs automobile; III. Un organisme nouveau; IV. Le plafonnement des di- videndes: résultat inattendu; V. Le rendez-vous de septembre; VI. Le surintendant fédéral des assu- rances et l'article 103; VII. Une police d'assurance vie indexée sur des titres immobiliers	123
LA SITUATION ÉCONOMIQUE AU CANADA: INDICATEURS ÉCONOMIQUES	137
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	138



1782 - 1976

Depuis 194 ans

PHOENIX DU CANADA

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

Succursale du Québec : 1, place Ville-Marie, Montréal

Directeur: C. DESJARDINS

Secrétaire: M. MOREAU

La Compagnie fait des affaires au Canada depuis 172 ans
1804 - 1976

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 90 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 (308°)**

W. Y. O'BREHAM INC.

Agents de réclamations agréés

Expertises après sinistres de toute nature

529, RUE STE-HÉLÈNE - LONGUEUIL

Tél. 526-2613 et 670-2730

Grandir... pour mieux vous servir.

Ces dernières années, la BCN a connu une croissance prodigieuse: les chiffres le prouvent.

Les causes de notre croissance? L'amélioration constante de notre personnel. Notre désir de toujours accroître le nombre et la qualité de nos services.

Oui. Grandir, c'est travailler à être meilleur chaque jour.



**La BCN. Une grande banque canadienne au service de tous.
Plus qu'hier et moins que demain.**

 Banque Canadienne Nationale

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Bureaux associés :

CANADIAN INTERNATIONAL REINSURANCE BROKERS LTD.
TORONTO, ONT.

INTERMEDIARIES OF AMERICA INC., NEW YORK

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

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) LTÉE

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

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE

AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
JEAN-PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
CLAUDE BÉDARD
DANIEL BELLEMARE
MICHEL BENOIT
C. FRANÇOIS COUTURE
JEAN L. C. AUBERT
ANDRÉ J. BOURQUE
PHILIPPE FERLAND
LUC O. DÉSY

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
CLAUDE BENOIT, c.r.
PIERRE A. MICHAUD
FRANÇOIS BÉLANGER
MAURICE LAURENDEAU
ANDRÉE LIMOGES
RÉJEAN LIZOTTE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
MARC LEONARD
ANDRÉ MARTEL
LOUISE B. BOISSÉ
ANDRÉ WERY

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

ARMAND PAGÉ, c.r.

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

**635 ouest, boul. Dorchester
Montréal, Québec
H3B 1R9**

**Téléphone (514) 878-9411
Adresse télégraphique "PREMONT"
Télex 05-25202**

MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU MacKELL & CLERMONT

Avocats

3400 Tour de la Bourse - Place Victoria
Montréal H4Z 1E9

ROBERT H. WALKER, c.r.	GEORGE A. ALLISON, c.r.	ROGER L. BEAULIEU, c.r.
PETER R. D. MacKELL, c.r.	ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.	JOHN H. GOMERY, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.	J. LAMBERT TOUPIN, c.r.	BERTRAND LACOMBE
F. MICHEL GAGNON	EDMUND E. TOBIN	C. STEPHEN CHEASLEY
RICHARD J. F. BOWIE	ROBERT P. GODIN	JACK R. MILLER
SERGE D. TREMBLAY	MICHAEL P. CARROLL	CLAUDE H. FOISY
JAMES G. WRIGHT	CLAUDE LACHANCE	MAURICE A. FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	ROBERT E. REYNOLDS
LISE LAGACÉ	JOHN H. ADAMS	PIERRE E. POIRIER
DAVID W. SALOMON	JEAN-MAURICE SAULNIER	ANDRÉ T. MÉCS
MARIE SULLIVAN-RAYMOND	SERGE F. GUÉRETTE	ANDRÉ LARIVÉE
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI	SUZANNE R. CHAREST	MICHEL MESSIER
WILBROD CLAUDE DÉCARIE	ROBERT B. ISSENMAN	MARC NADON
ANDREA FRANCŒUR MÉCS	DENNIS P. GRIFFIN	DONALD M. HENDY
MARTIN J. GREENBERG	FRANÇOIS ROLLAND	MARIE DESCHAMPS CÔTÉ
GRAHAM NEVIN		

avocats-conseils

LE BÂTONNIER JEAN MARTINEAU, c.c., c.r.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, c.p., c.r.
LE BÂTONNIER MARCEL CINQ-MARS, c.r.

Le Groupe Parizeau, Poitras

Courtiers d'assurances agréés

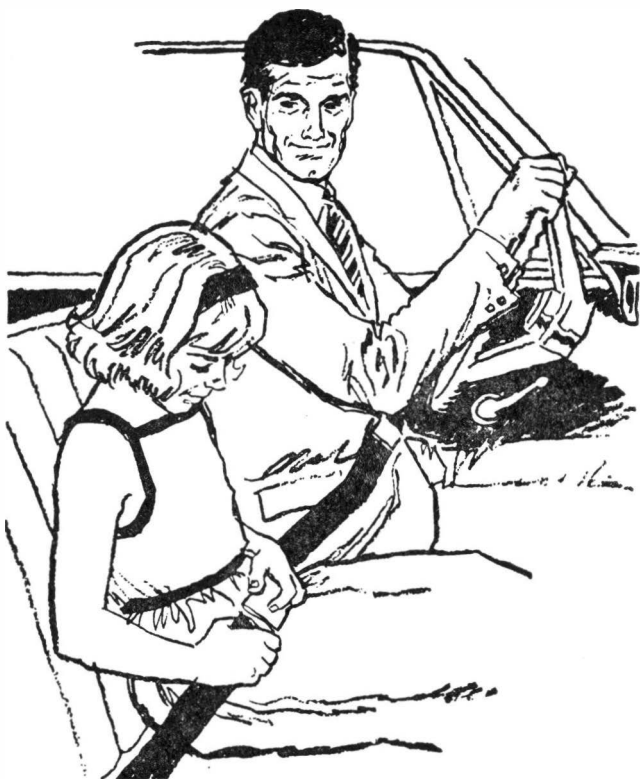
Gérard Parizeau, Ltée
410, rue Saint-Nicolas, Montréal
Tél. 282-1112

J. E. Poitras Inc.
2, Place Québec, Québec

*Expertise et administration de
portefeuilles d'assurances.*

ENSEIGNER LA PRUDENCE UN GAGE DE SÉCURITÉ

Les suites qu'entraîne parfois un accident plutôt banal à prime abord, sont souvent très graves. Enseigner 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'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA
SIÈGE SOCIAL: 1, Complexe Desjardins (suite 1722)
Montréal, P.Q. H5B 1B1
SUCCURSALES: Toronto, Québec



GÉRARD PARIZEAU, LTÉE

Courtiers d'assurances agréés



Étude et administration de portefeuilles d'assurances

410, RUE SAINT-NICOLAS - MONTRÉAL - 282-1112

Bureau affilié à Québec:

J. E. POITRAS INC.

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 : \$5.00
Le numéro : - \$1.50

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Robert Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya
Mme Aurette P. Gervais

Administration :
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement N° 1638

44^e année

Montréal, Juillet 1976

N° 2

83

De quelques problèmes de l'assurance en 1975

par

GÉRARD PARIZEAU

Les problèmes de l'assurance et de la réassurance au Canada n'ont guère varié d'une année à l'autre. Comme on peut le croire, ils ne se sont pas résolus d'eux-mêmes; bien au contraire, ils ont pris plus d'acuité. Dans notre domaine, comme ailleurs, les mêmes causes produisent les mêmes effets, tant qu'elles n'ont pas été corrigées.

Or, l'inflation a continué de jouer avec les coûts d'administration et d'intervenir dans ce jeu de massacre qu'est le règlement des sinistres. Si les problèmes ne se sont pas réglés, comme par miracle, fort heureusement, les assureurs hors-vie se sont trouvés devant des tarifs accrus qui leur ont permis

¹ Texte du discours prononcé par le président du Groupe Sodarcane au cours de l'assemblée générale, le 20 mai 1976.

de faire mieux face au déficit technique constaté en 1974. Ainsi, en 1975, la perte due aux opérations mêmes a été réduite sensiblement, même si elle est encore forte dans l'ensemble du Canada. Selon les premiers chiffres du gouvernement fédéral, elle est passée de 268 millions à 122 millions pour les assurances de biens et de risques divers, exclusion faite des sociétés provinciales.²

84

C'est en 1976 que les résultats techniques devraient atteindre un niveau plus acceptable, avec l'application rigide de tarifs augmentés substantiellement, comme a été en hausse le prix de tout. Dans quelle mesure les tarifs seront-ils plafonnés sous l'influence du nouveau contrôle fédéral, dont les intentions sont précises, même si, pour l'assurance, ses exigences ne sont pas encore entièrement connues ?³ C'est une des questions les plus sérieuses pour les assureurs en ce moment, parce que si ceux-ci sont fixés sur les tarifs présents, ils ne le sont guère sur ceux de l'avenir.

Est-on parvenu à juguler l'inflation en 1975 ? À peine a-t-on pu la maintenir dans des bornes à peu près raisonnables au Canada puisqu'un taux de 9 à 10 pour cent, en comparaison de 26 en Angleterre, fait figure de modération alors que pour ne pas apporter trop de perturbations dans l'économie et nos affaires, il faudrait revenir à deux ou trois pour cent, cinq au maximum, pour que les problèmes ne paraissent pas soudain presque incontrôlables.⁴

La lutte est engagée à l'heure actuelle autour des mesures que la nouvelle commission anti-inflation a prises. Certains

² D'autres chiffres comprennent l'ensemble des affaires traitées au Canada. Ils indiquent une perte technique totale de deux cent soixante-trois millions contre trois cent soixante-huit millions l'année dernière.

Source: *Canadian Insurance/Agent & Broker*, d'avril 1976.

Même ces données plus récentes sont provisoires. Elles confirment toutefois une diminution du déficit technique d'un exercice à l'autre. Un de nos collaborateurs, M. C.-J. Robey en fait une analyse précise dans un autre article.

³ Même si, depuis lors, les directives générales ont paru.

⁴ Et qu'on cesse d'assister à une bataille rangée entre patrons et syndicats, surtout au niveau des entreprises d'Etat ! Rarement, des gouvernements aussi forts se sont montrés aussi faibles.

ont mis en doute la validité constitutionnelle de l'organisme. Dans l'intervalle, la commission tente d'agir sur les prix et sur les salaires, aussi bien que sur les profits, avec un succès qui sera relatif tant qu'on pourra mettre son existence en doute. C'est un autre aspect du temps présent que cette constante remise en question de l'aspect constitutionnel des mesures destinées à aider, momentanément tout au moins, à la solution des problèmes économiques ou à trancher des questions dont dépendent la sécurité et la bonne santé de notre vie économique et sociale.

Par ailleurs, il faut que la commission de contrôle et le public comprennent que les tarifs d'assurance doivent être à un niveau tel que les assureurs puissent faire face aux obligations que leur impose, en particulier, l'article 103 de la loi fédérale des assurances.⁴ Si on s'y refuse, on aggravera très sérieusement les problèmes d'absorption par le marché qui sont devenus graves. L'augmentation du revenu-primés en 1975 a été considérable: au-delà de 25 pour cent. Celle-ci est due aussi bien à la hausse des tarifs qu'à celle des valeurs et du montant de l'assurance. Elle semble salutaire au premier abord, mais elle ne doit pas être trop élevée. Dans une affaire ordinaire, plus on vend, plus la situation est favorable, pourvu que le coût de revient soit inférieur au prix de vente. En assurance autre que vie, les choses ne sont pas aussi simples, car il faut enlever les primes non acquises des primes souscrites. C'est ainsi qu'une société qui augmente ses primes trop rapidement a des problèmes de réserve et risque de ne plus passer l'épreuve ou test de solvabilité prévu par la loi. Cette consta-

⁴ L'opinion du surintendant des assurances fédéral est très précise à ce sujet. N'a-t-il pas écrit récemment: «... if the underwriting losses are very heavy, then clearly the company is not going to last long unless a substantial change is made in its method of operation». Paradoxalement, on se trouve ainsi devant le contrôleur des assurances qui demande des tarifs plus élevés, un contrôle anti-inflation qui a tendance à s'y opposer et un service de l'impôt sur le revenu qui taxe dès le moment où l'entreprise a un profit et, de cette manière, rend plus difficile encore l'application de l'article 103 de la loi des compagnies d'assurances canadiennes.

tation s'applique aussi bien aux grandes entreprises qu'aux autres, même si le rendement du portefeuille parvient, dans certains cas, à contrebalancer les mauvais résultats techniques. L'augmentation des fonds propres de l'entreprise est une solution; mais elle n'est pas la bienvenue en période difficile; ce qui fut le cas de l'exercice 1974 et, dans une moindre mesure, celui de 1975. Elle ne l'est guère non plus auprès des sociétés étrangères à monnaie dépréciée, dont le chiffre d'affaires, soudainement accru, exige de substantiels transferts de fonds au Canada.

C'est ainsi qu'en 1975, plusieurs sociétés se sont retirées du marché canadien, à cause des très mauvais résultats aux États-Unis, de la chute des cours en Bourse, de la diminution de valeur des titres à revenu fixe et des pénibles résultats obtenus au Canada durant l'exercice précédent ou, enfin, à cause des exigences des pays où elles font des affaires.

La plupart des sociétés anglaises sont restées en vertu du vieux précepte: *What we have, we hold*. Certaines ont appliqué les freins brutalement, si l'on nous permet ce terme familier; ce qui a accentué les problèmes de capacité dans un marché en expansion.

C'est peut-être la caractéristique principale de l'année 1975 et du présent exercice que ces marchés restreints, tant au niveau des grandes affaires que des assurances individuelles. En fin d'exercice et, depuis, certains assureurs ont fermé portes et fenêtres pour empêcher de pénétrer les affaires qui se pressaient à l'entrée. De ce fait, en assurance directe, on s'est trouvé devant des assureurs, accueillants jusque-là, qui ont cru devoir se défendre contre les nouveaux risques. Le spectacle aurait été assez curieux à observer, puisqu'il prenait l'aspect d'un bien étonnant malthusianisme s'il ne s'expliquait par des problèmes de réserve et si les courtiers, bienvenus autrefois, n'avaient senti tout à coup qu'ils l'étaient beaucoup moins et

qu'on cherchait à les mettre au pas, en devenant très strict au niveau de l'acceptation des risques et extrêmement sévère à celui de la tarification. Le problème de capacité n'est pas simple à résoudre. À moins que les exigences du *test* de solvabilité ne soient atténuées, on peut craindre que les tendances restrictives du marché ne s'accroissent et atteignent rapidement un point de crise. Il faudrait aussi que la rentabilité des opérations d'assurances générales s'accroisse substantiellement pour attirer les capitaux nécessaires.⁵

D'autres problèmes ou d'autres solutions ont pris corps en 1975. On avait cru les premiers partiellement résolus, avec les formules imaginées en 1974. Ainsi, en était-il de cette loi des assurances qui, depuis plusieurs années, préoccupe les assurés, les avocats et les tribunaux. Votée à la fin de 1974, la loi n'a pas encore subi l'épreuve de la sanction publique. Si elle n'a pas toutes les qualités que l'on souhaiterait, on doit désirer qu'elle entre en vigueur le plus tôt possible. Elle apportera, en effet, certaines réponses précises à des questions que l'on débat depuis longtemps. Et cela, même si l'on a prévu certaines modifications assez nombreuses dont l'avenir nous dira l'à-propos.

Une nouvelle assurance-automobile semblait un moment sur le point de voir le jour, comme au printemps tout bouge. « La nature tressaille au baiser du printemps », a noté le sculpteur Philippe Hébert sur une de ses œuvres, il y a bien longtemps. Nous souhaitons qu'il en soit ainsi de cette question de l'assurance-automobile. Il semble bien qu'à plus ou moins longue échéance, l'on s'orientera vers l'indemnisation sans égard à la faute, même si, des États-Unis, viennent des rapports qui paraissent infirmer l'enthousiasme de certains de ses partisans. Ainsi, là où on l'a mise en vigueur, chez nos voisins du sud, la formule n'a pas donné, paraît-il, les économies

⁵ Ce que semblent annoncer les résultats de 1976, dans le Québec, tout au moins, encore une fois.

qu'on en espérait. Selon certains, les résultats techniques, dans quatre des États américains où le « No Fault System » a été accepté ⁶, seraient désappointants: le coût de l'assurance ayant été augmenté par le fonctionnement même du régime. C'est en l'appliquant dans notre province — si on va jusque-là — qu'on pourra en constater les résultats véritables. Quel qu'en soit le coût, la formule nous paraît bonne si elle permet de hâter les règlements, pourvu qu'en contre-partie elle n'entraîne pas une accélération ou un gonflement des sinistres. Si on l'accepte, il faudrait toutefois qu'à côté de l'indemnisation automatique, mais plafonnée, subsiste le principe de la responsabilité individuelle et une garantie correspondante:

- a) pour ne pas priver la victime de son recours envers les tiers: droit strict qu'il ne faut pas oublier;
- b) pour ne pas empêcher l'automobiliste d'être bien protégé quand il voyage à l'extérieur de la province.

Il sera intéressant d'être fixé sur l'avenir de cette très importante branche de l'assurance qui, à elle seule, groupe plus de la moitié des primes souscrites chaque année.

Pour l'instant, il faut noter cet extrait du discours inaugural, préparé par le gouvernement du Québec et lu par le représentant officiel de la Reine, suivant l'usage vieux comme le régime constitutionnel britannique: « (le gouvernement) vous indique dès maintenant qu'il ne sera pas nécessaire de recourir à un régime étatique d'assurance-automobile ».

En revenant d'un voyage aux sources les plus récentes de la socialisation de l'assurance-automobile au Canada, le ministre des consommateurs, coopératives et institutions financières n'avait pu retenir sa réprobation en Chambre devant le déficit substantiel encouru en Colombie-Britannique en 1975. « C'est cela la nationalisation », avait-il répondu à une question

⁶ Floride, Connecticut, New Jersey et Nevada.

posée en Chambre. Si l'on en juge par le discours inaugural, son point de vue a prévalu.

Quel que soit le régime, il y a un certain nombre de conditions préalables à une assurance-automobile fonctionnant de façon satisfaisante. En voici quelques-unes sur lesquelles nous nous excusons de revenir, tant elles nous paraissent primordiales:

1 — Il faut que les règles de la circulation soient exécutées avec rigueur. Rien ne sert de modifier le régime si l'on n'est pas décidé à les appliquer à fond. Combien de fois n'entend-on pas dire par certains automobilistes audacieux dans Québec: « je ralentis dans l'Ontario parce que les amendes sont élevées et je rétablis la moyenne en accélérant dans Québec ». Tant qu'on raisonnera ainsi, on ne pourra corriger la situation actuelle.

89

2 — Autrement, c'est la deuxième condition préalable, on continuera d'avoir le nombre d'accidents par cent voitures assurées, le plus élevé au Canada.⁷ Voici des chiffres comparatifs pour l'Ontario et le Québec à ce sujet. Ils ont trait à une statistique de 1971 et de 1975:

<u>Dans</u>	<u>1971</u>	<u>1975</u>
Québec	11.6	10.2
Ontario	9.1	7.8

Tant que ne diminueront pas substantiellement le nombre et l'importance des accidents, on continuera de payer très cher l'assurance-automobile et de s'en plaindre. Et cela, d'autant plus que le coût par sinistre est plus élevé dans notre province, même si, dans l'Ontario, il y a une tendance à des règlements de plus en plus élevés. Ainsi, les derniers chiffres donnaient

⁷ Chiffres relatifs aux voitures de tourisme — agriculteurs exclus. Extrait de l'Assurance automobile au Canada (Rapport statistique). Bureau d'Assurance du Canada, p. 15 et 17.

\$1,220. par cas de responsabilité civile pour les voitures particulières en Ontario, et \$1,320. dans Québec.⁸

90 Enfin, si l'on se rappelle que, dans notre province, la responsabilité de l'automobiliste est reconnue presque automatiquement, tandis que, dans l'Ontario, il doit y avoir ce que l'on appelle négligence grossière vis-à-vis des personnes transportées; si l'on se souvient, par ailleurs, que l'intérêt est généralement calculé au taux de 8 pour cent dans Québec à partir de la date de l'institution de la demande en justice, tandis qu'il s'applique à partir du jugement dans l'Ontario, on comprend mieux les différences de coût de revient dans les règlements d'une province à l'autre.

On a dit tout cela avec à peu près le même résultat que de jeter de l'eau sur le dos d'un canard: autre expression vieille comme la chasse elle-même, mais bien significative. Il faut le répéter, au risque d'ennuyer, tant cela a d'importance, quel que soit le régime auquel on aura recours.



La réassurance a également connu une évolution rapide en 1975. Ayant un problème de capacité, les assureurs ont fait appel à leurs réassureurs. Les cessions en réassurance ont augmenté considérablement au cours du dernier exercice. À leur tour, d'une façon différente, les réassureurs sont devenus plus sélectifs dans l'ensemble.

L'introduction d'une clause d'indexation pour les traités d'excédent de sinistres en matière de responsabilité civile fut certainement l'élément marquant de la dernière saison. Très répandue en Europe, cette clause était à peu près ignorée en Amérique du Nord. Certains réassureurs importants du mar-

⁸ Malgré la tendance que les tribunaux ont à fixer très haut l'indemnité payable dans le cas d'incapacité totale. Tout récemment encore n'y a-t-il pas eu un autre arrêt d'un tribunal de l'Ontario fixant l'indemnité totale à plus d'un million ?

ché canadien ont exigé cette clause dans tous leurs traités automobile et responsabilité civile en excédent de sinistres. Un grand nombre d'assureurs n'étant pas encore disposés à l'accepter, plusieurs nouveaux réassureurs ont pu prendre des positions non négligeables dans le marché canadien.



Que dire de l'aspect financier des opérations ? Peu de choses, car d'un exercice à l'autre, celui-ci n'a guère changé. Ainsi, on s'est trouvé en 1975 devant un rendement croissant ou décroissant des fonds suivant les saisons, devant aussi une tendance à la plus grande liquidité possible des capitaux qui se réfugient dans la solution la plus facile, celle du placement à court terme. À cela, se sont ajoutées des réactions curieuses devant les événements, conséquence des hauts taux de rendement de l'argent à court terme au Canada. C'est ainsi qu'il y a eu un drainage de plus en plus accentué des fonds de l'extérieur; ce qui, à certains moments, a entraîné le dollar canadien au-dessus du dollar américain, avec les conséquences ordinaires sur les exportations. Puis, tout à coup, fait nouveau, la cote boursière au Canada a démarré lentement, derrière New-York et les bourses américaines à la suite de meilleurs rapports sur l'activité économique renaissante. Comme résultat, en fin d'année, la valeur des actions a été supérieure aux chiffres fixés par le contrôle officiel. De leur côté, les titres à revenu fixe ont retrouvé une partie de leur valeur à la faveur d'une baisse momentanée du taux d'intérêt. Cependant, tout cela ne s'est pas produit à temps pour avoir les conséquences ordinaires dans l'application de l'article 103, avant la fin de l'exercice.

91

Bref, dans l'ensemble, l'instabilité continue d'être la règle, avec un fâcheux effet.

Que dire de l'assurance sur la vie ? La production a continué d'être très active avec une augmentation au total de

quelque 26 pour cent pour les compagnies relevant de l'autorité fédérale.⁹

92

Par ailleurs, l'augmentation des assurances en cours a été d'environ 17 pour cent, dont environ 13 pour cent dans le cas des assurances individuelles et 20 pour cent pour les assurances de groupe. La tendance vers l'assurance temporaire s'est donc maintenue dans l'ensemble. Il s'agit là d'une solution momentanée à bien des problèmes individuels. Par ailleurs, la production a une stabilité remarquable, l'assurance en vigueur augmentant de façon substantielle d'une année à l'autre.



En terminant cette revue de l'année, il faut signaler ici les remarquables travaux de la Régie de la langue française. Patiemment, méthodiquement, elle accumule les fiches, en collaborant avec les gens du métier. Ainsi, on prépare un vocabulaire de l'assurance et de ses jargons, car celle-ci n'échappe pas à la règle de tous les métiers et de toutes les professions. Assez précise, dans l'ensemble, pour les spécialistes tout au moins, la langue technique doit avoir ses équivalents reconnus dans l'une et dans l'autre langue, si l'on veut éviter la confusion dont la Babel antique nous a donné l'exemple.

Il ne restera qu'à faire passer la terminologie dans les faits, en lui donnant un caractère officiel. Nous croyons nous faire votre interprète en demandant au gouvernement de la province de Québec d'aller jusque-là.

Comme on le sait, le problème de la langue n'est pas limité à notre seul pays. La France elle-même a cru bon de légiférer à ce sujet dès 1975. Au moment où le projet de loi a été présenté, le premier ministre a justifié ainsi l'intervention

⁹ Chiffres préliminaires relatifs aux sociétés d'appartenance fédérale, encore une fois.

de l'État: « L'administré, le consommateur, le contribuable, le commerçant, ont besoin d'une langue simple, précise, compréhensible par tous. En luttant contre la complication et la prétention des vocabulaires spécialisés, en luttant contre le snobisme du mot étranger — souvent incompréhensible — on contribue en réalité à des rapports sociaux plus faciles et plus naturels, plus humains et par conséquent plus détendus. La qualité de la langue contribue, elle aussi — il est temps de s'en apercevoir — à la qualité de la vie ».

93

Ne pouvons-nous pas faire nôtre cette conclusion, en mettant de côté toute intention politique ? Elle confirme l'opinion de ceux qui, chez nous, se sont penchés sur le problème.

Le Dictionnaire canadien des relations du travail, par l'abbé Gérard Dion. Aux Presses de l'Université Laval à Québec.

Ouvrage remarquable d'une équipe que dirige l'abbé Gérard Dion, spécialiste des questions ouvrières à l'Université Laval. Il ne s'agit pas que d'un dictionnaire; c'est en effet une introduction aux relations ouvrières ou, mieux encore, une étude d'ensemble des questions du travail au Canada. « C'est témérité, nous le savons, note l'auteur, que de tenter de régler le sens d'un mot ou d'une expression en quelques lignes ». M. l'abbé Dion a gagné le pari.

Son dictionnaire fait suite à un premier travail intitulé « Vocabulaire français des relations professionnelles », dont la première édition a paru en 1972 et la seconde en 1975.

Nous nous réjouissons du succès de l'une et de l'autre de ces œuvres. L'abbé Dion a voulu rendre service. Il faut l'en remercier, car dans ce domaine des relations du travail, un vocabulaire incorrect était en train de s'installer solidement. Le livre de Monsieur Dion met les choses au point; il indique le mot exact, tout en le définissant.

Le rôle de l'OPAEP dans la coopération économique

par

A.K. ELGEDDAWY

94

À l'École des Hautes Études Commerciales a eu lieu récemment un colloque sur les marchés internationaux de capitaux et le monde arabe. Au bénéfice de nos lecteurs, nous reproduisons ici le travail présenté par M. Elgeddawy sur l'OPAEP, ce groupement qui réunit les principaux producteurs arabes de pétrole. Ils y trouveront un aperçu intéressant des initiatives prises par ses membres individuellement et collectivement. Nous remercions les organisateurs du colloque de nous avoir permis d'utiliser ce texte qui permet de mieux comprendre les initiatives et les prises de position de l'OPAEP devenue un important centre de décisions dans le milieu international.

Signalons que M. Elgeddawy est le directeur du département juridique de l'Organisation des Pays Arabes Exportateurs de Pétrole, connue sous le nom de OPAEP. A.



À l'OPAEP nous sommes très intéressés par la promotion d'une meilleure compréhension des besoins et échanges mutuels entre le Canada et les pays Arabes, et je suis certain que ce colloque peut servir cet objectif.

En vue d'aborder cet intéressant sujet qui est celui du rôle de l'OPAEP dans la coopération économique, et en évitant les détails d'un sujet aussi vaste, il me convient de faire référence à la citation faite sur ce sujet dans la brochure émise sur notre colloque; elle se lit ainsi: « l'OPAEP a avant tout des objectifs de concertation économique qui se sont tra-

duits jusqu'à maintenant par des réalisations touchant le transport maritime, les chantiers navals, les sociétés de services pétroliers et par la mise sur pied d'une société d'investissement ».

L'exactitude de cette citation ne prête pas à discussion. Je limiterai cette intervention à l'exposé des aspects généraux des projets collectifs de l'OPAEP, vedettes de ses réalisations. Mais si vous le permettez, je précéderai cet exposé de quelques réflexions d'ordre général sur l'OPAEP elle-même.

95



L'Organisation des Pays Arabes Exportateurs de Pétrole est une organisation régionale intergouvernementale ayant des objectifs économiques fonctionnels. D'après l'Accord constitutif de l'OPAEP, le but principal de cette organisation est la coopération des pays membres dans les diverses activités économiques de l'industrie pétrolière, l'établissement des liens les plus étroits entre eux dans ce domaine, ainsi que la création d'un climat favorable à l'investissement des capitaux et des techniques nécessaires dans l'industrie pétrolière des pays membres.

Avant de traiter de cet aspect économique de l'activité de l'OPAEP, il faut noter qu'au moment de sa création en 1968 l'Organisation a débuté avec trois membres: — l'Arabie Séoudite, le Koweït et la Lybie. En 1970 l'Organisation a été renforcée par l'admission de l'Algérie, les Émirats Arabes Unis, le Qatar et le Bahreïn. Puis l'OPAEP a senti le besoin d'élargir sa base et de donner la faculté de joindre l'Organisation à d'autres importants pays arabes pour qui le pétrole ne constituait pas la source principale de leur revenu national, condition requise à l'époque par l'Accord de l'Organisation. À ce dessein, cet Accord fut amendé en 1971 en ramenant la condition d'admission à ce que le pétrole constitue pour le

pays considéré une source importante de son revenu national. Suite à cette modification des textes, l'Irak, la Syrie et l'Égypte ont été, à partir de 1972, admis membres de l'Organisation.

96

Ce regroupement permet désormais à l'OPAEP de représenter la majeure partie de la région arabe tant en population qu'en ressources. L'organisation en acquiert ainsi une base plus étendue et mieux intégrée en ce qui concerne les facteurs démographiques, économiques et géographiques dont l'interaction avec les secteurs du gaz et du pétrole pourrait constituer le fondement solide du développement et du progrès non seulement dans les pays de l'OPAEP mais aussi dans le reste du monde arabe.

Aussi, la population combinée des membres de l'OPAEP représente-t-elle plus de 70% de la population du monde Arabe, et possède encore un pourcentage plus élevé de sa richesse. La production pétrolière brute de ses membres représente plus de 30% de la production du globe et la réserve pétrolière qu'ils détiennent dépasse la moitié de la réserve mondiale. D'autre part, l'OPAEP compte parmi ses membres le plus grand et le plus petit producteur de pétrole ainsi que le plus et le moins peuplé. L'organisation regroupe aussi des pays de secteur agricole considérable ayant des potentialités croissantes; certains sont géographiquement très proches de l'Europe, sur les côtes Sud et Est de la Méditerranée tandis que d'autres sont situés au cœur du Golfe Arabe et de la Mer Rouge.

Une telle variété de conditions et de ressources, selon une observation pertinente du secrétaire général de l'OPAEP, permet de trouver d'excellentes perspectives au développement de l'interdépendance entre les pays membres qui, en retour, créent une capacité grandissante pour l'interdépendance et la coopération tant régionale qu'internationale.

**Perspective générale des projets communs
dans le monde arabe**

La conception de projets Inter-Arabes peut jouer un rôle primordial dans des directions diverses. Il convient de faire notamment référence à ces projets en tant que moyen d'intégration économique, d'absorption des excédents de capitaux et de domiciliation des investissements.

I. *L'intégration économique*

97

Une des vérités indéniables dans le monde d'aujourd'hui et de demain est qu'il n'y a guère de place pour les efforts économiques pris sur un plan individuel au sein d'un État donné. Si les pays développés ont découvert cette vérité et se sont acheminés à regrouper leurs efforts communs dans le domaine économique, une réalité certaine dans les économies de développement appelle à l'intégration économique en tant que fondement de réussite du développement car la tâche de développement est grande et nécessite un effort économique immense et conjoint qui serait difficilement soutenable par les moyens solitaires d'un État donné.

L'intégration économique Arabe est un mouvement historique entouré de considérations politique, économique et sociale. Ce mouvement suit un processus de longue haleine mais nul ne met en doute la nécessité de cette intégration, seulement la façon idéale d'accélérer la marche de cette intégration et de consolider les résultats acquis n'a pas pris une forme unique mais a suivi des voies diverses pour la réalisation de cette intégration.

Les projets communs inter-Arabes présentent une modalité technique d'une importance spéciale dans le processus de l'intégration, cette modalité est aux yeux de beaucoup le moyen préféré pour accroître production et échange sur un plan transnational.

Les avantages de ces projets inter-Arabes sont perceptibles sur plusieurs plans dans ce domaine; parmi eux, figurent notamment:

98

- a) La possibilité de distribuer les résultats et les bénéfices économiques du projet commun parmi ses membres, le dépassement des obstacles des différenciations de systèmes et l'interpénétration des liens économiques au point d'éviter leur bouleversement au cours de fluctuations dans les relations étatiques.
- b) La possibilité de fournir et de consolider des échanges commerciaux et financiers entre pays membres en surmontant les diversifications structurelles.
- c) La possibilité de répondre au critère de succès effectif de l'intégration car réussir cette intégration n'est pas une opération de redistribution de ressources et de revenus mais amène finalement à l'accroissement des niveaux de développement au sein de toutes les parties engagées dans l'intégration sans avantager ni léser une des parties par rapport aux autres.

II. *L'absorption des excédents de capitaux et la domiciliation des investissements arabes*

La capacité d'absorption des ressources financières, considérée non sur le plan de tel ou tel État mais sur l'échelon de la région Arabe est extrêmement large. Il suffit de mentionner ici les besoins d'infrastructure qui exigent dans certains pays Arabes la mobilisation d'énormes fonds dépassant dans certains cas des dizaines de milliards de dollars. D'importants capitaux sont demandés dans les domaines de l'habitation, l'éducation, la santé, la promotion des régions agricoles, les réseaux de transport et communication, l'eau et les canalisations . . . etc. L'industrialisation dans le secteur pétrolier lui-

même, autre grande préoccupation des pays Arabes producteurs, exige par ailleurs la consécration de fonds très considérables.

Ainsi, est-il évident qu'un besoin réel et une nécessité économique pressante appelleraient à l'idée de domiciliation des investissements Arabes dans cette région afin de répondre à l'offre croissante des capitaux Arabes par une demande correspondante et d'aider à l'immense tâche de développement et d'industrialisation.

99

Considéré dans cette optique régionale, l'investissement dans les projets collectifs présenterait l'avantage de relancer plus efficacement les économies locales et de pallier aux inconvénients de toute capacité d'absorption restreinte pouvant se manifester dans telle ou telle économie de la région, prise individuellement. De plus, cet investissement, par sa viabilité, préservera la valeur réelle des revenus excédentaires de tout méfait de dépréciation.

Aussi, par leur faculté d'accroître la capacité absorptive et par la souplesse de leur conception, les projets inter-Arabes s'adaptent-ils aisément aux différences de circonstances et de considérations. Ils permettent conséquemment de modeler l'investissement commun en forme de sociétés mères (holding companies) possédant des actions ou des participations dans des activités régionales, ou en forme d'interventions directes au niveau des opérations de production et de distribution.

Les projets collectifs au sein de l'OPAEP

Selon le préambule de l'Accord constitutif de l'OPAEP, les pays membres reconnaissent le rôle du pétrole comme source principale et fondamentale de leur revenu qu'ils devront développer et sauvegarder de façon à en tirer les plus grands bénéfices légitimes. Ces pays sont aussi conscients du fait que

le pétrole est une ressource épuisable ce qui amène à utiliser la richesse qui en provient par des placements économiquement diversifiés dans des projets de développement.

100 La réalisation des objectifs économiques de l'OPAEP se fait par des moyens multiples dont spécialement l'utilisation des ressources de ses membres et leur potentiel commun en établissant des projets collectifs dans les divers domaines de l'industrie pétrolière.

Les projets collectifs dans le secteur pétrolier se conçoivent autour de plusieurs données parmi lesquelles :

- a) L'immense force économique des grandes sociétés pétrolières internationales mettait souvent obstacle à la réussite individuelle des États producteurs en voie de développement de procéder séparément d'une façon satisfaisante aux activités économiques dans le secteur pétrolier.
- b) L'investissement dans le secteur pétrolier exige en général la consécration de capitaux considérables et de technologies sophistiquées dépassant souvent la capacité individuelle de l'État. Aussi, la coopération d'une collectivité d'États, dans ce domaine, apparaît-elle nécessaire afin de répondre à ce besoin important de financement et de personnel qualifié à même de manier cette technologie avancée.
- c) Les domaines de spécialisation dans le secteur pétrolier étant nombreux, les possibilités de constituer des projets collectifs en la matière se multiplient et se diversifient parallèlement.

C'est ainsi que les sociétés Arabes au sein de l'OPAEP ont pu s'attacher à des compétences différentes dans les activités pétrolières.

Les sociétés arabes créées sous les auspices de l'OPAEP

Dans le contexte des projets collectifs, l'OPAEP a constitué sous ses auspices quatre sociétés Arabes qui sont les suivantes:

I. *La société Arabe Maritime de Transport Pétrolier*

Créée en 1973, cette société est chargée de toutes les opérations de transports maritimes des hydrocarbures ce qui comprend le pétrole brut, le gaz liquide et les produits de raffinage ou de traitement pétrolier. La création de cette société sert au dessein de développer l'industrie maritime dans la région Arabe et d'augmenter la flotte du transport pétrolier notamment dans les pays Arabes producteurs.

101

La société, dont le siège est au Koweït, opère avec un capital de 500 millions de dollars auquel s'ajoute une capacité substantielle d'emprunt des pays membres.

Deux des bateaux-citernes de la société, totalisant un tonnage réel de 407,665, sont actuellement en activité et six autres, totalisant 1,964,000 tonnes, sont en construction.

II. *La Société Arabe de Construction et de Réparation des Bâteaux*

Constituée en 1974, cette société a pour tâche d'entreprendre les opérations de construction, réparation et entretien de toutes sortes de bateaux, bateaux-citernes et autres moyens de transports maritimes des hydrocarbures.

Une des tâches principales de la société est le développement de l'industrie navale dans la région du golfe. C'est ainsi qu'elle a procédé à la construction d'une cale sèche qui répondra aux besoins croissants de l'activité du transport maritime dans cette région, puis plus tard et au fur et à mesure

de l'augmentation des capacités techniques, à l'établissement de chantiers navals.

Ayant son siège à Bahrein, la société opère avec un capital de 200 millions de dollars auquel s'ajoute des facilités d'emprunt à accorder par les pays membres.

III. *La société Arabe des Investissements Pétroliers*

102 Créée en 1975, cette société a pour tâche de contribuer au financement des industries et des projets pétroliers ainsi que des activités conjointes ou complémentaires de ces industries et projets.

La société a son siège à Dammam (Arabie Séoudite), son capital autorisé s'élève à 3 milliards 600 millions de Riyals Séoudiens (approximativement un milliard de dollars) et son capital souscrit est d'un milliard 200 millions de Riyals (approximativement 330 millions de dollars). Je me propose d'aborder plus loin certaines caractéristiques de cette société.

IV. *La société Arabe des Services Pétroliers*

Cette société est en voie de constitution, son accord de fondation est en procédure de ratification. Son objectif est la prestation de services pétroliers par l'intermédiaire d'une ou plusieurs filiales spécialisées qu'elle aura la tâche de créer.

L'on sait que l'industrie pétrolière passe par plusieurs stades avant que le pétrole brut ne s'écoule dans les centres de regroupement et les stations de chargement. L'exploration, les études géologiques et géophysiques, le forage des puits ainsi que beaucoup d'autres opérations techniques précédant la production effective du pétrole brut, requièrent le concours de compétences avancées et d'un *know how* sophistiqué. Les services pétroliers spécialisés ont été traditionnellement fournis aux industries pétrolières Arabes par des sociétés étran-

gères et l'établissement d'une société Arabe capable d'accomplir ces services constituera non seulement un rendement appréciable du capital investi mais encore la formation d'un personnel Arabe et de cadres techniques qualifiés dans ces secteurs.

Le siège choisi pour cette société est Tripoli (Libye), son capital autorisé est fixé à 100 millions de dinars Libyens (approximativement 330 millions de dollars) et son capital souscrit est de 15 millions (approximativement 50 millions de dollars).

103



D'après ce brossage rapide des activités des sociétés issues de l'OPAEP il ressort que leur champ d'activité peut toucher à différents secteurs de l'industrie pétrolière. Le capital financier qui les fait mouvoir se rapproche de 2 milliards de dollars, auxquels s'ajoute une capacité financière considérable d'emprunts. Cela leur donne un poids certain dans le marché de capitaux et d'investissements.



J'aimerais maintenant traiter des aspects généraux communs à ces sociétés constituées sous les auspices de l'OPAEP en faisant particulièrement référence à la Société Arabe des Investissements Pétroliers dont l'activité touche directement aux marchés internationaux de capitaux, sujet de ce colloque.

I. *La participation inter-étatique*

La qualité de membre de l'OPAEP est une pré-condition au droit de participer aux projets collectifs issus de cette organisation. La création de ces projets n'exige cependant pas la participation de tous les membres. D'autre part, la distribution du capital du projet collectif entre les membres partici-

pants se fait sur la base de l'égalité. Si l'un de ces membres opte seulement pour une partie de sa part initiale au capital, le restant de cette part sera redistribué aux autres participants suivant la même règle d'égalité.

Ainsi, le capital de la Société Arabe des Investissements Pétroliers a-t-il été distribué entre les pays membres en participations allant de 3 à 17%.

104

Par ailleurs, la participation étatique, conférant au projet collectif le statut d'entreprise inter-gouvernementale, a été cependant équilibrée par une tendance de souplesse et d'efficacité sur le plan opérationnel pour pallier à l'éventuelle rigidité d'une telle participation. Cette tendance se rencontre en deux domaines particuliers:

- a) Par souci de conciliation des conceptions des secteurs public et privé, l'accord constitutif de l'entreprise collective stipule qu'elle doit exécuter ses fonctions sur une base commerciale et en vue de réalisation d'un profit. Il est évident que mettre l'accent sur cet aspect commercial de l'activité du projet reflète la nature privée des transactions qu'il a à traiter, nonobstant le caractère public de la participation étatique.
- b) D'autre part, bien que la participation gouvernementale soit un principe, une place importante est ouverte au secteur privé pour prendre part au capital de l'entreprise collective. Ainsi est-il permis à l'État participant à la société Arabe des investissements pétroliers de céder au bénéficiaire de ses nationaux, individus ou personnes morales, une partie de ses actions ne dépassant pas 49%, autrement dit, cette cession ne doit pas réduire la part initiale de l'État à moins de 51% afin de garder la majorité aux participations gouvernementales.

Il est évident que si cette redistribution d'une partie des actions de l'entreprise collective en direction du secteur privé se fait, une interaction gouvernementale et privée sera acquise dans ce domaine d'investissements pétroliers.

II. *Le statut propre et les garanties inter-étatiques*

Chaque société arabe au sein de l'OPAEP jouit d'un statut propre lui conférant la personnalité juridique et la capacité nécessaire à réaliser ses objectifs ainsi que l'autonomie d'administration et de financement. Selon le statut juridique de l'entreprise commune, elle est soumise aux dispositions de l'Accord international qui l'a constituée et subsidiairement aux principes généraux communs aux pays membres, nonobstant les dispositions particulières des lois internes de ces pays.

105

Le fait de la participation étatique, la tendance à pourvoir la société arabe d'une autonomie vis-à-vis les États membres pour pallier aux possibilités de mesures unilatérales touchant ses activités et par souci de consolider et protéger la marche du projet inter-arabe, les États membres se sont engagés à lui concéder certains privilèges et moyens d'appui.

C'est ainsi que la société arabe des investissements pétroliers s'est vue accorder notamment:

- a) Protection eu égard aux États membres contre toute confiscation ou nationalisation de ses biens et actifs.
- b) Exonération dans les pays membres des impôts, des taxes et de droits de douane concernant ses opérations, ainsi que l'exonération du contrôle des changes et de toute restriction sur les transferts de fonds.
- c) Possibilité de financement complémentaire par voie d'emprunts aux pays membres, soit directement, soit par le biais des institutions financières de ces pays.

III. *L'étendue de l'activité*

Alors que la constitution des projets collectifs au sein de l'OPAEP s'est faite sur la base de la spécialisation dans différents secteurs de l'industrie pétrolière, les capacités et le pouvoir de remplir leurs fonctions n'ont point été restreints.

106 D'une façon générale, la société arabe des investissements pétroliers s'attribue la tâche de financement des projets de l'industrie pétrolière ainsi que ceux concernant les activités auxiliaires ou complémentaires s'inscrivant dans ce domaine. La société est tenue de donner la préférence aux projets arabes communs visant au développement économique des pays membres et permettant à ceux-ci de mieux exploiter leurs richesses pétrolières et de renforcer leur potentiel économique et financier.

La société jouit ainsi d'un pouvoir étendu pour procéder aux opérations nécessaires à la réalisation de ces objectifs :

- a) Elle peut s'engager dans des transactions financières touchant les secteurs des industries pétrolières soit dans les pays membres, soit en dehors. Parmi ces transactions figurent notamment la possession d'actions ou participations aux capitaux, l'émission et la garantie des obligations, effets de commerce et emprunts à moyen et long terme.
- b) Elle peut en outre cumuler à la fois le rôle de société opérationnelle et de société mère (holding company).

En effet, il lui est permis de constituer des filiales financières ou des sociétés spécialisées dans les domaines de ses activités tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières des pays membres.

Cette latitude de pouvoir ouvre de larges perspectives d'investissements et de financements tant dans les pays membres que dans la région arabe et qu'à l'extérieur.

The state of canadian general insurance in 1975

by

CHRISTOPHER J. ROBEY

Notre collaborateur examine dans le détail les résultats du dernier exercice. Nous le remercions d'avoir ouvert le dossier et d'en avoir fait une étude minutieuse et circonstanciée. A.

107



I — Review of general results

The annual statistical issue of *Canadian Insurance magazine*¹ has now been published and shows an underwriting loss for 1975 for the Canadian general insurance industry, including provincial government insurance corporations but excluding accident and sickness specialty insurers, of \$237.5 million, compared with \$352.1 million in 1974, a reduction in the loss ratio from 79.63% to 74.26%.

The following table gives the results for the 5 years up to 1975:

Year	Net premiums written	Net premiums earned	Underwriting result	Loss ratio
1971	2,079	1,978	+ 0.5	63.01%
1972	2,346	2,218	— 31.0	68.39%
1973	2,595	2,498	— 135.8	73.06%
1974	3,093	2,942	— 352.1	79.63%
1975	3,869	3,514	— 237.5	74.26%

All figures in millions of dollars

In view of their monopoly position in automobile insurance in their province, the exclusion of the results of the government insurance corporations gives a truer picture of the performance of the general insurance industry, which had the following results in 1974 and 1975:

Year	Net premiums written	Net premiums earned	Underwriting result	Loss ratio
1974	2,745	2,615	— 290.9	76.91%
1975	3,461	3,130	— 142.4	71.48%

All figures in millions of dollars

¹ Most figures are taken from this magazine. April 1976. Annual Review.

A S S U R A N C E S

The volume of premium written by property and casualty companies increased by 26.5%, the increase being reasonably well spread amongst all companies — American and Foreign companies increasing by 23.25%, British companies by 28.27% and Canadian domestic companies by 28.55%. Canadian domestic companies wrote \$963,024,883 of premiums in 1975, producing an underwriting loss equal to 2.01% of written premiums, compared to 8.63% in 1974.

108 31 of 101 companies listed, or 30%, showed an underwriting profit, compared with 17 of 109, or 15% in 1974. The reduction in the number of companies reporting results from some withdrawals from the market and the absorption of some previously independent companies into existing groups. Size seems to be no indication of profitability, 14 of the top 50 and 17 of the bottom 51 companies showing a profit.

The following are some of the returns shown — the percentage in brackets is the combined index for 1974.

<u>Company</u>	<u>Premiums written</u>	<u>Underwriting results</u>	<u>Combined index %</u>
Aetna Casualty & Surety	35,401,648	+ 1,245,205	93.07 (133.15)
American Home	34,093,188	+ 8,021,396	73.59 (86.77)
Anglo-Gibraltar Group	11,274,347	+ 234,369	96.36 (99.25)
British Aviation	2,103,385	+ 501,380	76.12 (218.31)
Canada West	3,653,608	— 30,234	100.88 (105.66)
Commerce Group	76,407,633	+ 1,454,350	96.35 (104.58)
Co-operative Fire & Casualty	56,248,471	— 1,135,388	101.48 (108.77)
Chubb & Son	51,870,083	— 7,054,248	113.58 (110.57)
Factory Mutual System	46,996,198	— 5,773,739	109.76 (182.19)
I.N.A.	38,425,057	— 7,064,346	117.99 (99.63)
Lloyd's	173,126,844	— 15,157,339	108.21 (112.61)
Markel of Canada	8,404,204	— 327,572	103.79 (109.96)
Pilot	30,512,800	+ 1,300,256	94.03 (95.38)
Les Prévoyants du Canada	36,689,787	— 221,157	99.43 (101.31)
Royal Insurance	283,296,504	— 11,606,701	102.51 (107.63)
Union Canadienne	14,376,388	— 536,708	102.98 (114.18)
Wawanesa Mutual	69,631,481	+ 745,781	100.43 (118.12)
Zurich	86,161,398	— 6,452,450	106.49 (118.98)

Reinsurers, while increasing their share of the market from 5.25% in 1974 to 6.10% in 1975, show the least improvement, reducing the earned claim ratio from 81.16% to 79.42%. Of 19 reinsurers reporting, only 2 showed an underwriting profit. The results of the 19 are as follows, with the 1974 cost index in brackets, where shown in the 1975 statistical issue of Canadian Insurance.

A S S U R A N C E S

<u>Company</u>	<u>Premiums written</u>	<u>Underwriting Profit/Loss \$</u>	<u>Cost index %</u>
Canadian Reinsurance Group	43,042,996	— 7,471,589	117.78 (124.94)
Universal Reinsurance Group	25,105,822	— 3,263,956	112.67 (112.46)
Munich Reinsurance Group	24,684,164	— 2,159,552	107.97 (118.49)
Gerling Global Reins. Co.	20,354,802	— 722,051	103.58 (103.28)
American Reinsurance Co.	16,605,639	— 627,355	98.82 (77.52)
Mercantile & General Group	15,375,194	— 2,174,277	113.77 (106.58)
General Reinsurance Corp.	11,771,630	— 1,678,916	108.06 (110.42)
Skandia Group	10,178,588	— 1,871,015	110.92 (119.08)
Continental Casualty Co.	8,357,553	— 2,012,913	129.40 (116.04)
Mercantile & Gen. Reassur.	6,267,081	— 400,687	103.80 (97.90)
Employers Reinsurance Co.	5,162,013	— 320,036	106.33 (147.00)
Nationwide Mutual Ins. Co.	4,852,676	— 1,547,983	131.81 (81.24)
Canadian Reassurance Co.	3,997,595	+ 213,419	90.32 (97.50)
Sphere Insurance Co. Ltd.	2,805,533	— 270,404	107.09
The National Reins. Co. of Canada	2,425,210	— 385,225	115.66
The Reinsurance Corp. Ltd.	2,094,500	— 411,077	121.80
Great Lakes Reinsurance Co.	1,483,448	— 425,372	129.95 (122.97)
Co-Operative Ins. Society	1,010,756	+ 845,645	95.47 (113.20)
General Security of New York	992,847	— 67,671	105.34 (117.32)

109

Although 1975 produced the second worst dollar underwriting loss suffered by the Canadian insurance industry, the degree of improvement, particularly for the private sector, over the disastrous results of 1974 shows the effect which increased rates and insurance to value have produced and the extent to which the issuance of annual policies has permitted such a dramatic improvement so quickly.

The effect of these measures can further be seen in the following underwriting results published by *Statistics Canada*; they vary somewhat from those published by Canadian Insurance magazine, since the two sources do not use the same companies and the basis for calculation is slightly different, nonetheless the figures are substantially the same.

<u>Year</u>	<u>First quarter</u>	<u>Second quarter</u>	<u>Third quarter</u>	<u>Fourth quarter</u>
1974	— 64.9	— 53.1	— 44.4	— 131.0
1975	— 56.3	— 13.1	+ 1.4	— 53.0

All figures in millions of dollars

While the fourth quarter 1975 produced somewhat worse results than anticipated, and perhaps the third quarter somewhat better, the figures show the substantial improvement quarter by quarter compared with 1974 and also, of course, the fact that the two winter quarters invariably produce worse results.

A S S U R A N C E S

110

The increase in premium volume of 26.5% highlights the major problem of the market at the moment, which is one of capacity because of the difficulty the majority of companies have in absorbing the premium growth. This problem is accentuated by the withdrawal, during the course of 1975, of some companies from the Canadian market, for example, Maryland Casualty Company — 30.8 million, Fire of Canada/Centennial Group — 5.9 million, Eagle Star Group — 4.3 million; this trend is continuing in 1976, two companies having already announced their impending withdrawal (Norwich Union — 23.0 million, Aetna Insurance — 18.5 million) and the possibility of others following suit being discussed. The result will be to place a further strain on the ability of those companies remaining to absorb these premiums, a problem further aggravated by the continuing increase in values.

In addition to the companies which have withdrawn others have substantially reduced their volume, for example:

<u>Company</u>	<u>1974 Premiums written</u>	<u>1975 Premiums written</u>
Hartford Group	46,766,460	40,162,708
Sun Alliance Insurance	39,325,621	36,611,044
Canadian Surety Group	23,993,009	20,014,654

This combination of circumstances has produced some remarkable growth rates, particularly amongst the largest groups. The following companies were amongst the 30 largest in 1975.

<u>Company</u>	<u>Growth rate in 1975</u>
Royal	54.14%
Lloyd's	43.59%
Shaw & Begg Group	48.23%
Commerce Group	38.04%
Allstate of Canada	47.72%
Factory Mutual System	52.89%
Les Prévoyants du Canada	39.32%
Aetna Casualty & Surety	46.69%

All branches showed marked improvement in 1975 over 1974, except guarantee and mortgage, which showed a certain deterioration but nonetheless remained profitable and hail and wet marine, which showed

A S S U R A N C E S

a substantial deterioration. The comparative figures by branch are as follows (all figures in millions of dollars):

II — Automobile Insurance

<u>Year</u>	<u>Net premiums written</u>	<u>Net premiums earned</u>	<u>Net claims incurred</u>	<u>Claims ratio</u>
1974	1,558	1,511	1,298	85.91 %
1975	1,913	1,711	1,345	78.57 %

NOTE: Automobile totals include business of the Manitoba Public Insurance Corporation and Saskatchewan Government Insurance Office, but exclude I.C.B.C.

111

No overall market rate increase has been promulgated since the increase of July 1975, however an increase of 13% or more is anticipated for July 1976 and some companies are already charging these higher rates.

No new move towards government corporations has been made during the last 12 months and, in view of the results of the existing government corporations, it can be anticipated that other provincial governments will not rush into this area. In addition, there have not yet been any announcements concerning imminent introduction of a no fault system, although there is still a possibility that such a system may be introduced in some provinces for 1977.

On the other hand, governments have been active in endeavouring to reduce the number and seriousness of accidents on the roads; effective the 1st January 1976, the wearing of seat belts became compulsory in the Province of Ontario and all speed limits outside urban areas were reduced by 10 miles an hour. Similar legislation on seat belts is anticipated in the Province of Québec and it is probable also that speed limits other than on limited access highways in the Province will be reduced.

III — Property Insurance

<u>Year</u>	<u>Net premiums written</u>	<u>Net premiums earned</u>	<u>Net claims incurred</u>	<u>Claims ratio</u>
1974	919	871	655	75.23 %
1975	1,110	1,070	712	66.57 %

A S S U R A N C E S

Again for property insurance, no market rate increase has been introduced since the middle of last year, however many companies increased their personal lines rates by 25% at the end of 1975 or the beginning of 1976 and a further increase, for all property lines, is anticipated for later this year.

112 While the market is reasonably satisfied with commercial and industrial business compared to recent years, residential business, particularly theft, still causes great concern. This line will undoubtedly see greater study by the industry, which may result in increased rates or changes in coverage, in the form of increased deductibles; in addition, some companies have reduced the commission payable to agents and other companies may follow.

IV — Other lines

Results in the other lines were as follows:

Year	Net premiums written	Net premiums earned	Net claims incurred	Claims ratio
Liability				
1974	168,001,941	163,531,353	103,741,585	63.44
1975	201,860,763	191,420,607	116,782,738	61.01
Boiler and Machinery				
1974	29,744,132	25,691,332	20,054,831	78.06
1975	37,751,582	30,246,806	13,760,487	45.49
Guarantee				
1974	51,415,167	47,273,450	12,148,765	25.70
1975	56,925,078	53,470,939	15,697,781	29.36
Hail Insurance				
1974	10,267,228	10,258,532	5,569,499	54.29
1975	9,714,513	9,712,546	9,262,257	95.36
Aircraft				
1974	26,570,949	26,111,889	23,306,807	89.26
1975	31,573,124	29,090,743	16,712,901	57.45
Mortgage				
1974	26,587,079	6,512,031	272,779	4.19
1975	23,388,775	8,560,394	1,913,869	22.36

A S S U R A N C E S

Year	Net premiums written	Net premiums earned	Net claims incurred	Claims ratio
		Title		
1974	174,931	163,756	6,942	—
1975	211,200	201,437	—	—
		Wet Marine		
1974	38,161,856	37,864,410	25,399,432	67.08
1975	41,685,370	40,349,075	34,409,056	85.28

When examining these results it is worth bearing in mind that some of the smaller classes are dominated by a few companies; for example, Lloyd's and Dale & Company between them write over \$15 million of aircraft premium, out of a total of \$31.5 million; in boiler and machinery, the Factory Mutual System and Boiler Inspection and Insurance Company write over \$23 million of premium out of a total of \$37.7. Wet marine is more diversified, nonetheless 25% of the premium is written by the Insurance Company of North America and the Continental Insurance Companies, with a further 25% being written by the next six largest writers.

113

V — Reinsurance

A major development in the reinsurance market at the end of 1975 was the introduction of the index or stability clause in excess of loss casualty treaties. Although used in Europe for many years, this clause has seen only very limited use in North America in the past; however, the Canadian subsidiaries of certain European professional reinsurers made the policy decision in 1975 of requiring inclusion of the clause in all or the majority of their excess of loss casualty treaties. Partly because the clause was discussed with cedants only at the negotiation season, rather than at the beginning of the year, and partly because the majority of reinsurers operating in the market did not require it, there was considerable resistance to the clause; however there is no doubt that the clause appears in more Canadian casualty contracts in 1976 than at any time in the past.

While an increase in the use of the clause is certainly to be expected, the rapidity of this increase will probably depend largely on the reaction of American reinsurers to the very poor United States

results in 1975, particularly in casualty, where the deterioration of prior years is being severely felt. At present, only one or two direct writing American reinsurers are seeking inclusion of the clause, and the availability of a competitive unindexed market in Canada will depend to a considerable extent on the policies adopted by other American reinsurers to deal with the current crisis in American casualty business.

VI — Anti-Inflation Board¹

114 An Order-in-Council has been made by the federal government subjecting all firms carrying on business as property and casualty insurers to the enforcement provisions of the Anti-Inflation Act guidelines, which previously only applied to the largest corporations.

The White Paper concerning the Act says specifically that insurance premiums should be increased only by the amounts required to cover net increases in the cost of claims and operating expenses, however it also states that, in setting prices which will be in effect for some period of time ahead, firms may make increases in prices on the basis of forecasts of cost increases.

The Anti-Inflation Board, which administers the Act, has not yet had cause to comment on any proposed rate increases, although there are some before it at the moment for consideration, so that it is too early to say if it will effectively slow down the recovery of the industry. However, its effects should not be felt in 1976, and should not do more than reduce the profitability anticipated for 1977, resulting from the corrective measures already taken. It is also worth bearing in mind that the primary purpose of the wage and price controls is to reduce inflation, which can only be to the long-term advantage of the industry; already, the increase in consumer prices has reduced from 12.5% for the 12 months ending December 1974 to 10.3% for the 12 months ending June 1975 and 9.5% for the 12 months ending December 1975.

VII — General Comments

The Canadian insurance industry has made a dramatic recovery in 1975 from the disastrous results of 1974; while, taken alone, the 1975

¹ Since this article was written, the Anti-Inflation Board has published guidelines limiting Insurance Company profits by line to 3%, including investment income on technical reserves but not on equity.

A S S U R A N C E S

results are far from satisfactory, in the context of the results of recent years and the measures taken by the industry to correct them, they are most encouraging. Since the corrective measures were introduced to a major extent in 1974, when a considerable number of three year policies were still in force, their full impact will not yet have been felt, so that a continued improvement can be expected in 1976 and this improvement will be carried over to some extent into 1977; the degree to which this occurs will depend on what rate increases are introduced during 1976 and, since these are subject to the Anti-Inflation Board, the decisions of this Board on proposed rate increases will have a considerable influence on the final results in 1977.

115

Nonetheless, it is not the Board's function to prohibit increases, but simply to keep them to reasonable levels and, so long as this philosophy is applied to insurance rates as it has been for other price increases, there is no reason why the optimism the market has for 1977 results should not be maintained.

With the improvement in results already realized and the anticipation for further substantial improvement, and with the reduction in the rate of inflation, the major problem for the market is the absorption of a substantially increased premium volume by fewer companies; because of the solvency requirements of the Federal and various Provincial departments, many companies cannot absorb their full share of this increased volume without either an infusion of capital or the purchase of additional reinsurance. In this climate, a return to the fierce competition which produced the earlier very poor results seems unlikely.

Le mémoire de l'A.C.C.A. présenté à la Commission d'enquête sur les groupements de sociétés au Canada.

116 L'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie a présenté un mémoire à la Commission d'enquête sur les groupements de sociétés. Il est intéressant en ce qu'il expose la situation des assureurs-vie au Canada, sous l'angle d'une concurrence en dehors des intérêts de groupe. Faute d'espace, il nous est impossible de reproduire tout le document. Nous y renvoyons le lecteur, tout en donnant ici l'avant-propos, le sommaire, quelques extraits ayant trait à l'imbrication des conseils d'administration, ainsi que la conclusion. Comme on le sait, l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie réunit un très grand nombre d'entreprises, des plus grandes sociétés aux plus petites. À cause de cela, son point de vue mérite qu'on s'y arrête.

Nous tenons à signaler le mémoire comme un document à retenir et comme un témoignage à invoquer ou à discuter.



I – Avant-propos

1. Ce mémoire ne porte que sur le degré de concentration dans les affaires d'assurance-vie au Canada, le rôle de réglementation et de surveillance du gouvernement dans la pratique des affaires et les rapports des compagnies d'assurance-vie avec les autres sociétés au Canada.

2. L'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie regroupe 130 compagnies au Canada. Parmi ses membres, on retrouve des compagnies canadiennes, américaines, britanniques et d'autres pays d'Europe, représentant plus de 99 pour

cent du revenu-primés d'assurance-vie. Dans la mesure du possible, le mémoire tient compte de toutes les compagnies d'assurance-vie, membres ou non de l'Association.

3. Les principales fonctions de l'Association sont les suivantes:

- être le porte-parole de l'ensemble de l'industrie de l'assurance-vie;
- dans le secteur juridique, surveiller les faits nouveaux, courants et envisagés touchant l'industrie, et suggérer des améliorations;
- servir de chambre de compensation pour les problèmes de l'industrie;
- faire de la recherche et publier des renseignements sur les affaires d'assurance-vie; et
- préconiser et encourager des pratiques et techniques saines, au sein de l'industrie.

117

L'Association est un organisme à base de volontariat. L'affiliation à l'Association n'est pas assujettie à l'obligation d'adopter quelque ligne de conduite particulière. Cependant, la discussion des problèmes communs mène à un accord de fond sur bien des sujets; il en résulte, pour les titulaires de polices, quelle que soit la compagnie en cause, des économies découlant de pratiques mûrement étudiées, et ce, tout en conservant pleinement la concurrence entre les compagnies. D'ailleurs, la loi interdit la discussion inter-compagnies des tarifs.

II — Sommaire

4. Même si on peut, à juste titre, considérer les affaires de l'assurance-vie comme de « grosses affaires » au Canada, il n'en reste pas moins qu'au fond elles se composent d'une série d'accords coopératifs de mise en commun, aux termes desquels des particuliers et des employeurs versent régulièrement

de petites sommes dans divers « pools de risques » et, en retour, reçoivent de ces « pools » certains engagements et garanties touchant les sommes à payer dans le futur.

118

5. Par le jeu de ces accords de mise en commun, 12 millions de Canadiens confient une part importante de leur sécurité matérielle future à 166 compagnies d'assurance-vie. De son côté, l'industrie de l'assurance-vie a respecté ses engagements envers ses titulaires de polices, a conservé un ensemble de titres de propriété, pour ce qui est des compagnies résidentes et non-résidentes, compatible avec l'intérêt public, et a constamment réduit ses coûts (primes) au consommateur.¹ Et cela, tout en prenant des mesures pour rendre de meilleurs services à ses clients et à leurs familles.

6. La concurrence, dans l'industrie de l'assurance-vie au Canada, est aujourd'hui plus vive que jamais. Depuis 1950, le nombre des compagnies autorisées à pratiquer a doublé et les petites compagnies grandissent plus rapidement que les plus grosses. La compagnie la plus importante pour ce qui est du revenu-primes au Canada représente $8\frac{1}{2}$ pour cent du total des affaires. Une autre compagnie, dont les avoirs détenus pour le compte de titulaires de polices canadiens sont les plus considérables, affiche un actif représentant $10\frac{1}{2}$ pour cent de l'actif total des compagnies d'assurance-vie.

7. Le commerce de l'assurance-vie au Canada est essentiellement à caractère coopératif. Près des trois cinquièmes des affaires sont pratiquées par des compagnies sans capital-actions (compagnies mutuelles) et tous leurs avoirs sont la propriété des titulaires de polices. La plupart des compagnies à capital social (compagnies par actions) sont tenues par la loi de créditer aux titulaires de polices avec participation au moins 90 pour cent des gains découlant des affaires avec participation.

¹ Pour les nouvelles affaires tout au moins. A.

8. En ce qui touche les compagnies d'assurance-vie à capital social, deux mesures législatives ont effectivement écarté toute tendance à la concentration:

- (1) l'interdiction, aux termes des lois fédérales et ontariennes (qui régissent des compagnies pratiquant plus de 95 pour cent des affaires d'assurance-vie au Canada), pour toute compagnie d'assurance-vie d'affecter ses fonds d'assurance-vie à l'achat d'actions d'une autre compagnie d'assurance-vie au Canada; et
- (2) les grands moyens de dissuasion, dans la loi fédérale depuis 1965, contre le transfert de propriété, à des non-résidents, des compagnies d'assurance-vie constituées aux termes des lois fédérales.

119

9. Si une compagnie d'assurance-vie résidente, à capital social, est sous le contrôle financier d'un autre établissement ou d'une autre compagnie, des restrictions légales régissent l'affectation de fonds de la compagnie d'assurance-vie aux fins de promouvoir les intérêts de la compagnie qui en détient le contrôle. La loi sur les assurances interdit à une compagnie d'assurance-vie d'investir des fonds dans une compagnie qui est un de ses actionnaires importants ou dans une compagnie dont un des actionnaires détient un bloc important d'actions de la compagnie d'assurance-vie. De plus, la loi interdit aux administrateurs et aux cadres des compagnies d'assurance-vie de tirer profit de fonds ou opérations de placements de ces compagnies. La Commission peut évidemment obtenir des surintendants des assurances toutes les précisions désirées sur les opérations de placement de chaque compagnie d'assurance-vie, de même que sur son portefeuille.

10. Des capitaux non-résidents contrôlent 23 compagnies canadiennes d'assurance-vie, qui représentent 8 pour cent du

revenu-primés au Canada. Le Surintendant fédéral des assurances interdit aux compagnies affiliées de se livrer concurrence.

11. Les branches d'assurance-vie au Canada d'assureurs non-résidents touchent 24 pour cent du revenu-primés au Canada et les compagnies de propriété canadienne touchent 68 pour cent de ce revenu-primés.

120

12. Les liens entre les compagnies d'assurance-vie et d'autres établissements financiers, soit par les fonds investis ou par des directorats communs, n'ont pas servi à la concentration du pouvoir des compagnies. Une compagnie d'assurance-vie ne peut pas posséder plus de 30 pour cent des actions d'une compagnie, sauf dans le cas d'une filiale d'assurance-vie ou de biens immobiliers. Les lois sur les assurances et leurs règlements, fédéraux et provinciaux, limitent les catégories et activités de ces filiales de telle façon qu'elles sont le prolongement logique des opérations normales d'une compagnie d'assurance-vie. Dans les Bourses canadiennes, on ne retrouve que huit compagnies canadiennes dans lesquelles une compagnie d'assurance-vie détient entre 10 et 30 pour cent des actions ordinaires en circulation de cette compagnie.

13. Dans l'ensemble, les titulaires de polices canadiens ont bénéficié de la vive concurrence qui existe entre les compagnies d'assurance-vie, en même temps que de leur gestion efficace. Un pays en développement comme le Canada a besoin de capitaux — non seulement affectés à de petits projets alimentant les endroits où les Canadiens vivent, travaillent et achètent, mais aussi concentrés dans de larges projets industriels et de développement des ressources. Les compagnies d'assurance-vie contribuent à combler les différents besoins de capitaux au Canada, toujours dans l'intérêt du public.

III — Directorats¹

68. Les affaires d'une compagnie d'assurance-vie, comme celles de toute autre compagnie, sont dirigées par un conseil élu. Ces administrateurs sont responsables de la gestion de la compagnie et de son observation des lois sur les assurances. Ils en établissent la politique générale et nomment des cadres qui sont chargés des opérations quotidiennes et qui appliqueront les politiques déterminées.

121

69. Le titulaire de police a droit de s'attendre au meilleur jugement dans la direction des affaires de la compagnie. Et ce bon jugement, on est plus susceptible de le retrouver chez des personnes qui ont une bonne connaissance et une vaste expérience des affaires. Il est donc à la fois souhaitable et coutumier que les administrateurs de compagnies d'assurance-vie soient rattachés à d'autres genres d'affaires. L'administration des fonds des assurés et la réalisation de la grande responsabilité qui en découle conduisent souvent à l'élection d'administrateurs experts dans les questions de marchés de capitaux et de conditions monétaires. En particulier, plusieurs compagnies d'assurance-vie ont eu recours à des personnes qui avaient de l'expérience dans les opérations des banques ou des quasi-banques, convaincues que les assurés, particulièrement dans le secteur des investissements, sont bien servis par des personnes possédant de tels antécédents.

70. La capacité, pour un administrateur, d'influer sur la politique d'une compagnie dépend beaucoup de la force de persuasion de cet administrateur et de la composition du conseil, de même que de la diversification de ses membres. Il arrive souvent qu'on consulte un membre particulier du Conseil sur des questions de caractère régional ou commercial qu'il connaît particulièrement; son avis est alors soigneusement étudié à l'occasion de décisions de la direction ou du conseil. Cepen-

¹ C'est-à-dire l'inter-relation ou imbrication des conseils d'administration.

122 dant, un membre du conseil d'une compagnie d'assurance-vie n'est somme toute qu'un parmi plusieurs autres et on ne saurait prétendre qu'il pourrait amener le groupe à prendre des décisions malheureuses ou non conformes au code moral, pas plus qu'à établir une politique ne tenant pas compte des forces concurrentielles du marché. Un administrateur qui possède des intérêts commerciaux à l'extérieur doit évidemment déclarer le conflit d'intérêts possible en traitant des affaires d'assurance-vie et se retirer de la discussion. De plus, l'administrateur se doit de respecter la confidentialité des renseignements obtenus de par ses fonctions.

71. À l'exception de certaines compagnies immobilières, de prêts hypothécaires et de capital de risque et de quelques projets expérimentaux dans lesquels elles possèdent un intérêt important,* les compagnies d'assurance-vie, en général, ne sont pas représentées au Conseil au titre de leurs actions ordinaires d'une compagnie. Il arrive que des compagnies d'assurance-vie, qui ont avancé de fortes sommes à une assez petite compagnie, sous forme de prêt privé direct ou d'hypothèque, demandent et obtiennent d'être représentées auprès du Conseil. Sans aucun lien d'investisseur, certains cadres supérieurs de compagnies d'assurance-vie ont évidemment été élus au Conseil d'autres compagnies en raison de leurs connaissances et de leur expérience comme dirigeants.

IV — Conclusion

72. Brièvement, rappelons que le commerce de l'assurance-vie est vivement compétitif, bien réglementé et, de l'avis de l'Association, bien dirigé. Les opérations d'assurance et de placements de l'industrie ont bien servi les besoins de la famille et de la nation et se sont adaptées aux modifications de ces besoins.

* Exemples: Scotia Covenants Ltd., La Société canadienne de développement des entreprises Ltée et Mini-Skools Ltd.

Faits d'actualité

par

J. H.

I — Les résultats de 1975¹

On commence à recevoir les statistiques qui permettent de préciser, avec une certaine exactitude, les résultats de l'assurance autre que vie en 1975. Si on les compare avec ceux de 1974, il faut reconnaître qu'ils sont meilleurs, même s'ils n'indiquent pas encore un redressement complet. En effet, pour l'ensemble des affaires non-vie, le déficit technique reste élevé: \$263 millions en regard de \$367 millions en 1974.² Il y a là une amélioration qu'expliquent les mesures radicales prises dès 1974 pour remédier à la situation, mais dont l'effet ne s'est pas entièrement fait sentir. C'est en 1976, sinon en 1977, qu'elles prendront toute leur importance.

123

L'afflux des affaires a entraîné un problème de capacité tant pour les compagnies étrangères que canadiennes. À titre d'exemple, voici l'augmentation du revenu-primés de certains assureurs:

	En pourcentage
Groupe Liberty-Mutual	80.75
Groupe Royal	54.15
Groupe Factory Mutuals	52.89
Groupe Shaw & Begg	48.23
Groupe All State	47.22
Aetna Casualty & Surety	46.69
Lloyd's Non-Marine	43.59
Les Prévoyants du Canada	39.32

¹ D'après les chiffres de *Canadian Insurance*, d'avril 1976. De son côté, un de nos collaborateurs M. Christopher J. Robey, étudie en profondeur les résultats de l'exercice.

² Entre ces chiffres et ceux du surintendant des Assurances fédéral, il y a des différences sensibles, car la statistique fédérale comprend uniquement les assureurs qui relèvent de son contrôle. Par contre, *Canadian Insurance* présente l'ensemble des résultats, compagnies provinciales et entreprises nationalisées comprises.

A S S U R A N C E S

Par ailleurs, dans l'ensemble, voici la hausse du revenu-primés répartie entre les trois groupes d'assureurs reconnus par la statistique officielle:

<u>Sociétés</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Sociétés canadiennes	6.43	28.55
Sociétés britanniques	8.56	28.27
Autres sociétés étrangères	12.05	23.25

124

D'une année à l'autre, l'augmentation est considérable. Elle souligne bien une situation nouvelle qu'expliquent à la fois l'augmentation des tarifs et celle des valeurs. Par ailleurs, elle pose des problèmes de réserves.



Constatation assez curieuse, si les trois groupes d'assureurs privés sont parvenus à diminuer sensiblement leur déficit technique, les entreprises d'État ont augmenté le leur substantiellement. En réunissant leurs résultats, on arrive aux chiffres suivants:

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>Augmentation</u>
Primes souscrites	348 millions	408 millions	17.27%
Perte technique	61 millions	95 millions	55.00%

Il n'y a pas lieu d'ajouter aucun autre commentaire que celui-ci, croyons-nous: la Colombie-Britannique a fait une expérience qui s'est révélée coûteuse. Pour la corriger, elle a eu recours à une très forte hausse de tarifs, en assurance automobile particulièrement. Il sera intéressant d'en constater les résultats en 1976.

II — Pour une explication partielle de la hausse des tarifs d'assurance-automobile

Pour appuyer une hausse du tarif automobile, on a préparé de nombreux tableaux statistiques qu'il ne nous appartient

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

**240, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H2Y 1L9**

Téléphone: (514) 844-1971

Télex : 05-24391 (Natiore)

Hommage de

Pépin, Barrette, Faribault & Brunelle

Avocats

SUITE 1620
360, RUE ST-JACQUES
MONTREAL 126

Tél. 284-3553

**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

MONTREAL

*Hébert
Le Houillier
& Associés Inc.*

SERVICES:

- D'ACTUAIRES-CONSEILS
- D'ANALYSE & PROGRAMMATION
- DE GESTION DE RÉGIMES
D'AVANTAGES SOCIAUX

**1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910
Montréal**

866-2741

42, rue Ste-Anne, Québec

692-3770

L'avenir
commence
aujourd'hui.

Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie



**QUI QU'ILS SOIENT,
VOS CLIENTS
ONT QUELQUE CHOSE A PROTEGER**

**et nous offrons la protection qu'il faut
pour leur vie, leurs biens, leur entreprise,
leur responsabilité, leur revenu et leur retraite.**

LE GROUPE LA LAURENTIENNE

**La Laurentienne, Compagnie mutuelle d'Assurance
La Prévoyance, Compagnie d'Assurances
La Compagnie d'Assurance du Club Automobile de Québec
La Paix, Compagnie d'Assurances Générales du Canada
La Protection Universelle, Compagnie d'Assurances**

L'édition de 1971

**LÉGISLATION DU QUÉBEC RELATIVE AU
CONTRAT D'ASSURANCE SUR LA VIE**

Auteur : Me LUC PLAMONDON
du Barreau de Montréal

PRIX : \$9.75

DOCUMENTATION JURIDIQUE SUR LES ASSURANCES

Stone & Cox Ltée, 203 Adelaide Ouest, Toronto - M5H 1X4

**L'ATTITUDE
GÉNÉREUSE
et PROGRESSIVE**

de la

COMPAGNIE D'ASSURANCE GUARDIAN DU CANADA

EST APPRÉCIÉE PAR SES COURTIER ET SES ASSURÉS

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

•

ADRESSE

**2001 Université, Suite 400
Montréal, Qué. H3A 2M2
Téléphone: 842-7111**

**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

MONTRÉAL, P.Q.

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



le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.

Courtiers de Réassurance
275 Rue St. Jacques
Montréal, Québec H2Y 1M9
Téléphone (514) 288-1132
Telex 01-20754

BUREAUX ASSOCIES



Canadian International Reinsurance Brokers Ltd.

85 Richmond Street West
Toronto, Ontario M5H 2C9
Tel. (416) 364-3167 / Telex 06-217581



Intermediaries of America Inc.

110 William St.,
New York, N.Y. 10038
Tel. (212) 964-3990 / Telex 12-5461

**INTERMEDIAIRES
POUR TOUTES BRANCHES
DE REASSURANCE
A TRAVERS LE MONDE**

MEMBRES DU GROUPE SODARCAN

(Actif dépassant \$45,000,000)

A S S U R A N C E S

pas de reproduire entièrement ici, mais qui, même résumés, présentent un intérêt réel.¹ Nous nous contentons d'en extraire quelques chiffres tirés de diverses sources, comme *Statistiques-Canada* en particulier. Même simplifiées, ces données font réfléchir parce qu'elles montrent certaines causes de l'augmentation des coûts en assurance-automobile:

1. indice des prix de détail:

1970	97.2
1971	100
1972	104.8
1973	112.7
1974	125
1975	138.5

125

2. coût du patient-jour dans les hôpitaux au Canada:

1965	\$ 31.92
1966	36.06
1967	40.38
1968	45.01
1969	50.69
1970	56.24
1971	61.58
1972	68.52
1973	77.09
1974	89.63
1975	111.76

3. coût par lit dans une salle publique:

	1973	1974	1975	1976
Toronto	90.21	100.84	134.70	148.80
Montréal	N/A	112.33	152.83	192.00
Calgary	58.12	65.33	83.33	116.33

Source: Ministères de la Santé de chaque province.

¹ Nous les empruntons à un travail préparé par les services de Lloyd's London au Canada.

A S S U R A N C E S

4. indice du coût de réparations des automobiles:

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Mars	94.9	99.9	104.7	110.2	114.6	144.4	166.3

5. Évolution du coût par heure:

	<u>1974</u> (Janvier-mars)	<u>1975</u> (Janvier-mars)	<u>1976</u> (Janvier-mars)
126 Toronto	11.50	13.00	14.45
Montréal	10.00	13.50	16.00
Calgary	12.00	15.00	18.50

6. Ce qui précède a trait à certains aspects des coûts accrus, mais que dire également des sommes de plus en plus élevées que, dans certaines provinces, on a commencé d'accorder en dommages-intérêts aux accidentés rendus invalides ? Dans l'ensemble, les tribunaux ont, avec raison, tenu compte d'une part des besoins accrus et, de l'autre, de la dépréciation de la monnaie. Mais un jugement de \$875,000 en Ontario¹ et de \$1,000,000 en Alberta sont un indice du nouvel état d'esprit qui règne dans les tribunaux de première instance tout au moins.

Même s'il n'y a pas là tous les éléments qui permettent de justifier une tarification, il faut admettre que des hausses aussi substantielles ne peuvent pas ne pas conduire à une augmentation considérable des frais et, par voie de conséquence, à des tarifs de plus en plus élevés.

III — Pour un organisme nouveau

Dans l'assurance automobile, les restrictions du marché et les directives de certains assureurs ont créé une situation difficile, à laquelle le Bureau d'Assurance du Canada tente

¹ Et un autre plus récent dépassant un million.

de trouver une solution. Il songe à la formation d'un organisme rappelant celui des « risques assignés », dont la fonction de répartition serait reprise. Cette fois, on doit faire face à des assurés que se renvoient des assureurs pressés par le souci de garder leurs affaires dans des bornes raisonnables, compte tenu de leurs ressources et des exigences du contrôle officiel. Ils veulent bien conserver l'assurance-automobile, ils y tiennent même, mais ils cherchent à confier aux autres le soin d'assurer les risques qu'ils jugent au-dessous de la normale.

127

Il est heureux que le BAC s'éveille au problème et indique une solution à ses membres. Il restera au service des Assurances d'en approuver la formule et d'en faciliter l'application, une fois résolus les problèmes d'ordre pratique ou juridique.

IV — La conséquence inattendue du plafonnement des dividendes

La société, que l'on empêche d'augmenter son dividende, ne peut trouver cela agréable pour ses actionnaires. D'un autre côté, on ne songe pas généralement que le nouveau contrôle anti-inflation entraîne, dans bien des cas, un affermissement de l'entreprise. En écrivant cela, nous pensons en particulier à une société dont les profits se sont élevés à un niveau tel, en 1975, qu'elle aurait pu facilement augmenter son dividende de façon substantielle. En se voyant forcée de stabiliser celui-ci, l'entreprise augmente son surplus ou ses fonds propres qui, de cette manière, prennent plus d'importance et consolident la situation financière de l'entreprise. Dans le cas présent, le surplus double. On se trouve ainsi devant ce résultat, contradictoire au premier abord, que si l'actionnaire ne peut toucher un dividende plus élevé, par contre, la valeur de son action augmente, et la liquidité de l'entreprise s'améliore d'autant. La mesure n'a pas été prise

pour cela, mais elle donne un résultat inattendu qu'il faut noter. Si l'actionnaire peut s'en plaindre dans l'immédiat, l'entreprise, elle, ne peut que se réjouir d'améliorer sa résistance aux coups durs.

V — Le Rendez-Vous de Septembre (1976)¹

128

Si nous accordons à nouveau une place dans nos colonnes au Rendez-Vous de Septembre, ce n'est pas par esprit publicitaire, c'est simplement que cette année on fête le vingtième anniversaire du Rendez-Vous et qu'il y a au programme des travaux intéressants. Comme nous l'avons déjà signalé à nos lecteurs, le Rendez-Vous prend chaque année un aspect particulier. Il n'est pas un congrès comme on le conçoit ailleurs, c'est-à-dire une suite d'études correspondant parfois à un bourrage de crâne ou une réunion de ce que Koestler a appelé les call girls de l'intelligence dans un de ses livres. Il est vraiment le rendez-vous que se donnent les réassureurs du monde entier dans un cadre enchanteur, pour échanger quelques idées-choc ou simplement générales sur la situation de la réassurance dans le monde et pour renouveler ou nouer des amitiés.

Voici le programme:

Lundi 6 septembre

de 18 h. à 19 h. 30

Cocktail d'accueil ouvert à tous les participants.

Pour la première fois cette année ce cocktail se tiendra dans l'Avenue des Beaux-Arts entre l'Hôtel de Paris et le Sporting d'Hiver.

¹ Du 6 au 11 septembre 1976.

Mardi 7 septembre

9 heures 30: Débat-discussion sur les

« Changements dans la production mondiale de l'énergie et leurs conséquences pour l'industrie de l'assurance » (Changes in world production of energy and the consequences for the insurance industry)

sous la conduite de M. U. TORP-PEDERSEN, Directeur général de NORDISK GJENFORSIKRINGS SELSKAB AKTIESELSKABET à Copenhague,

129

avec la participation de:

- M. H.W. FRANCIS, Membre du Comité des Assureurs Britanniques pour l'énergie atomique à Londres, (British Insurers' Atomic Energy Committee)
- M. Peter GREEN des LLOYD'S à Londres, (Syndicat Peter GREEN)
- M. Gunnar HÖYE, Directeur du Groupe STOREBRAND à Oslo.

21 heures

Soirée offerte par le Gouvernement princier et la Municipalité de Monaco à l'Old Beach

Mercredi 8 septembre

10 heures

Conférence sur:

« La Police et les Assureurs face à quelques formes modernes de la criminalité »

par M. J. NEPOTE, Secrétaire général de l'Organisation Internationale de Police criminelle « INTERPOL ».

16 heures

Exposé de M. Robert BEINEIX, Président de l'ASSEMBLÉE PLÉNIÈRE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE à Paris, sur:

« L'évolution de la branche incendie — Organisation et méthode »

Judi 9 septembre

130 9 heures 30

Réunion de la « Commission de Réassurance » du B.I.P.A.R. (Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances à Paris).

21 heures

Dîner de gala à la Salle des Étoiles du Monte-Carlo Sporting Club.

Vendredi 10 septembre

10 heures 45

Réception de la Presse à l'Hôtel de Paris par Monsieur Georges PLESCOFF, Président du Comité d'Organisation du Rendez-vous de Septembre.

VI — Le surintendant des Assurances et l'article 103¹

À nouveau la parole est à M. Richard Humphrys, surintendant fédéral des assurances. Cette fois, il traite de l'article

¹ Dont voici le texte, tiré de la loi régnant les assureurs canadiens: « 103. (1) Toute compagnie doit constamment maintenir l'actif, allouable comme tel en vertu de la présente loi ou autorisé par la loi lors de l'acquisition de cet actif, à une valeur d'au moins quinze pour cent en excédent du total des primes non gagnées sur toutes ses polices non échues et en cours, calculée au prorata de la période restant à courir, en même temps que le montant des réclamations échues et de tous ses autres engagements, de quelque nature qu'ils soient; et dans le calcul de cet excédent doit être déduit de l'actif de la compagnie le montant de tout placement, en actions d'une autre compagnie pratiquant les opérations d'assurance, effectué sous l'autorité de l'article 64; mais, à l'égard des polices contre la maladie et les accidents, non résolubles, non échues et en cours, la compagnie doit maintenir un actif au moins égal aux engagements de ce chef inclus dans l'état annuel de la compagnie conformément à l'article 102 ».

103 de la loi des assurances relatives aux sociétés canadiennes.²

« We have been looking at the test imposed by section 103 and trying to devise some modifications that would give a more accurate measure of the true margin that is available. To do this we have thought that we should start with an effort to determine the reserve to be held against expected future claims and then add some margin to that. The present rule is rather severe for a company that has good underwriting results.

131

If the loss ratio is running at, say, 65%, the present test requires a margin of 50% of the unearned premiums.

Some companies think this is rather severe and I would have to agree that it is a pretty strong margin of safety if one can expect the continuation of the 65% claims ratio.

We have been thinking about the possibility of requiring a margin that is based upon claims ratio rather than an arbitrary margin applying equally to all companies. Thus we might take the previous 14 months' loss ratio experience as a measure of the expected future claim costs and add, say, twenty points to it to represent a safety margin.

We would probably operate on the basis of a minimum of 95% of earned premiums and a maximum of 115% which, of course, is the present requirement.

The effect of this would be that there would, in most cases, be a margin of 20% of unearned premiums over and above expected future claim costs. This is substantially less than the present margin for good quality business but perhaps it is reasonable to permit this extra margin that is now required to be dumped back into free surplus and used as business development.

I have already touched on the question of non-admitted assets and have not much more to say about it. Our main concern, as I have mentioned, is that a company be able to present an acceptable balance sheet without taking into account items that may be of doubtful value in a reinsuring transaction or are only adjustment items such as would arise if deferred acquisition expenses were carried at an asset.

² Extrait d'un discours prononcé par le surintendant des Assurances fédéral à une réunion de la *Canadian Insurance Accountants Association*, à Toronto. Texte extrait de *Canadian Underwriter* de février 1976, avec l'autorisation de M. Humphrys.

Incidentally, we take the same view as respects deferred income tax for balance sheet purposes.

It is essentially adjustment to income rather than a liability when one is looking at the solvency of the company. Thus we treat any provision for deferred income tax as though it were surplus when applying any tests relating to minimum capital and surplus.

132 But although I have discussed the treatment of non-admitted assets, there is still a big question mark relating to the treatment of the invested assets themselves. The first question is one that is tied with income. The accounting report that I have referred to recommends two things. First, it recommends that gains or losses on sale of fixed term securities — bonds not to be taken into income as they arise but, instead, be deferred and brought into income over the period to maturity of the security being sold. This is often referred to as the deferral and amortization method of dealing with capital gains and losses.

The argument here is that unless a company is forced to sell a security or unless the security is inherently depreciated, the sale is only a transaction that is designed to permit the purchase of other securities to produce a better balance of maturities in the portfolio or to gain a slightly better yield.

In such circumstances, the implication is that the security sold and the security purchased should be treated really as an exchange without the necessity of bringing into the income a capital gain or loss.

If the capital gain or loss is spread in an amortized way over the period to maturity of the security being sold, then the effect on the income (taking into account the yield on replacement securities purchased) is the same as if the original security had been held to maturity.

There is considerable justification for this treatment, particularly as respects life insurance operations, where the yield rate on the portfolio is vital in evaluating the future liabilities.

In the case of property and casualty companies, perhaps the matter is not quite so important since the yield on the portfolio is not such a vital element in computing the liabilities. However, I do recognize the disadvantage of this treatment in that it throws into the income of the accounting period a gain or loss that might be the result of

holding a security over a considerable period of time. It also leaves it open to management to manipulate income to a certain extent by trading in securities.

More seriously, it may inhibit sound investment decisions because of reluctance to show loss on sale.

We have attempted to meet this latter point by showing separately in the income statement realized gains or losses, so that the reader can distinguish this activity from the normal investment income.

133

I would say that as respects this point, our inclination is still to use the completed transaction method for property and casualty companies, but to take care to show the capital gains and losses as a separate item.

However, we still could be persuaded that the deferred and amortization method would be acceptable. If this were done, any balance sheet item arising from the operation of this method would have to be set aside in applying the capital and surplus test that I have referred to. Deferred loss on sale would not be an asset that would appeal to a reinsurer.

The valuation of assets themselves for balance sheet purposes raises another series of problems. As you know, our present requirement is that assets be carried at market, but we have the so-called one-third rule, where a market depreciation can be absorbed in three annual steps rather than all at once.

There has been some suggestion that redeemable securities, if they are good quality, should be reflected in the statement at amortized values and there should be no requirement for writing them down to market.

The accounting report suggests that the proper treatment would be to separate the liabilities into short-term and long-term and then to hold assets at market against the short-term liabilities; the rest of the assets could be regarded as held against long-term liabilities and valued on an amortized basis.

This has some appeal in logic but I think it throws up a number of problems.

A S S U R A N C E S

In the first place, it is difficult to separate the short-term and long-term liabilities and, in the second place, it creates an opportunity for a certain manipulation of assets between the two funds. We have, therefore, sought some other means of dealing with this problem.

The heart of the problem seems to be one of deciding whether a company is a going concern or not.

134 If one is satisfied that the company is a going concern, then clearly one need not be so worried about market values as would be the case if the continuation of the operation were less certain, presuming, of course, that the cash flow position is generally satisfactory.

Perhaps one way of testing whether an insurance company is a going concern or not is to look at its underwriting results. Clearly, if a company is having underwriting profits, there can be little doubt that the company is a going concern. If it is having underwriting losses, one may begin to question and if the underwriting losses are very heavy, then clearly the company is not going to last long unless a substantial change is made in its method of operation.

We thought, therefore, that possibly one could take the view that if a company is at a break-even position in its underwriting, or in an underwriting profit position, one could give some relief from the requirement to set up a reserve equal to the difference between market value and book value of securities. I would not suggest 100% relief, but perhaps 50%.

If a company is having underwriting losses, perhaps this relief could be reduced to the point that if the underwriting loss exceeds, say, 10% of the earned premiums, then the whole portfolio should be on a market basis.

Speaking about security values, I would like to mention the value of mortgages. There is a bit of an anomaly in our present requirements whereby the valuation of mortgages is not dealt with specifically. As a consequence, some companies have thought that it would be a great idea to protect themselves from the fluctuation of market values by putting more of their assets into mortgages.

I have not thought that mortgages are a particularly appropriate kind of asset for property and casualty companies and it seems rather

illogical, when interest rates rise, to accept a mortgage loan at par but to require, say, a government bond of similar term to be written down to market.

We, in the Department, want to have the views of the companies on the proposals put forward by the Research Committee of the CICA and we have already had some exchanges of view. We want to press forward with recommendations for amendments to the law and revision of the statement form all designed to give a better and more understandable picture of the operation of an insurance company while retaining adequate safety margins. »

135

VII — Une police d'assurance-vie indexée¹

Nous avons sous les yeux une police d'assurance-vie française, indexée sur la valeur des parts d'une société immobilière; garanties et cotisations étant exprimées en fonction de cette société. Celle-ci a un patrimoine immobilier composé de dix immeubles.

L'idée est originale. Aussi est-ce cela qui nous fait la communiquer à nos lecteurs.

En résumé, voici comment le projet fonctionne:

a) la valeur de la part est fixée au 1er janvier de chaque année, d'après l'estimation au 30 septembre précédent, de l'actif net de la société.

b) à l'expiration du contrat, l'assuré reçoit un capital « égal en francs au nombre de parts souscrites ». En cas de décès, avant l'expiration du contrat, la personne désignée comme bénéficiaire reçoit la valeur en francs du nombre de parts correspondant aux cotisations versées.

c) comme le capital, la cotisation est exprimée en nombre de parts de la société. L'évolution des versements périodiques est ainsi rigoureusement parallèle à celle des garanties.

¹ Police dite « émeraude » de la Mutuelle générale française vie.

d) la police bénéficie des avantages fiscaux suivants:

« Les cotisations sont déductibles en tout ou en partie du revenu imposable, conformément à l'article 156-11-7 du code général des impôts;

Les capitaux versés à un bénéficiaire déterminé sont exonérés de toute taxe, frais d'enregistrement ou droit de mutation ».

136

La nouvelle police s'adresse au milieu français. Par ailleurs, elle a un caractère particulier qu'il nous a paru intéressant de signaler à nos lecteurs. Ce qui nous frappe, c'est qu'elle bénéficie de l'augmentation de valeur qui, en période d'inflation, correspond normalement aux placements immobiliers. Tous ceux qui, en France comme au Canada, suivent la marge de l'inflation et son influence directe sur la valeur des biens immobiliers, savent quelle importance et quelle stabilité cette base de garantie peut avoir.

Nous ne recommandons pas ici la souscription d'une police de ce genre; nous nous contentons d'en signaler l'existence comme un fait intéressant.

SIGMA, Compagnie Suisse de réassurances. Zurich.

A signaler les numéros du 15 mai et du 6 juin 1976. Dans le premier se trouve une étude sur les assurances en 1974 dans les principaux pays du monde: classement des primes par ordre d'importance; volume des primes en fonction du produit national brut de 1964 à 1974; prime par tête d'habitants et, enfin, croissance des primes en 1974.

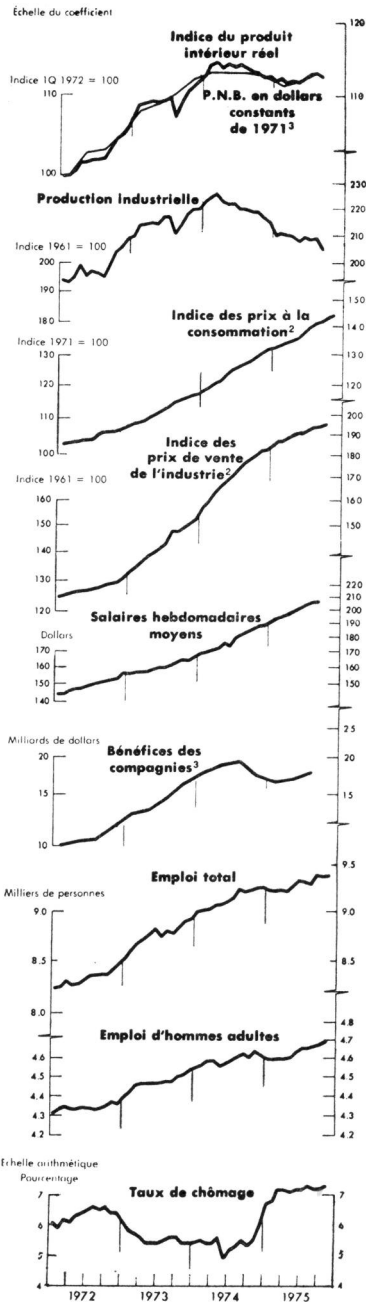
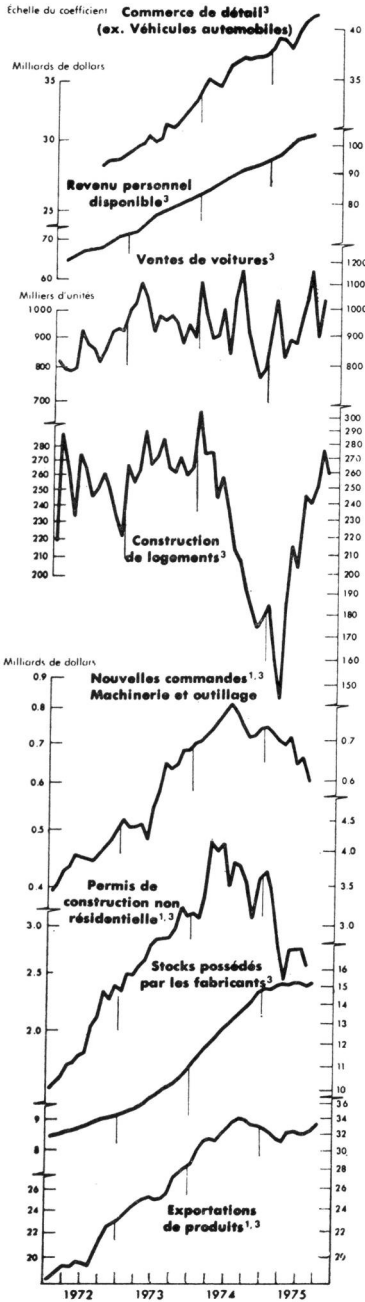
Le second présente les causes principales de décès dans divers pays du monde libre: mortalité, causes des décès, fréquence des causes de décès par pays.

Comme toujours, ces bulletins SIGMA sont bien faits et intéressants aussi bien par les données qu'ils apportent que par la manière dont elles sont traitées.

La situation économique au Canada de 1972 à 1975

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Données désaisonnalisées



137

- 1 moyenne mobile de 3 mois
- 2 non désaisonnalisé
- 3 taux annuels

¹ Avec l'autorisation de Woods, Gordon et Cie, nous reproduisons ces indicateurs économiques qui permettent de suivre l'évolution de la situation au Canada de 1972 à 1975.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU
de la Société Royale du Canada

138 Rencontré tout à l'heure dans la *Rue Grande*, une femme qui se promenait avec son perroquet sur l'épaule au milieu de la ruée des touristes qui escaladent la chaussée en pente, à l'affût des boutiques d'art ou des curiosités de Saint-Paul.

Encore une fois, comme j'aime cette ville dont les murs accueillent les visiteurs aux monnaies fortes, à qui on offre de tout, des cartes postales aguichantes ou affriolantes aux bijoux d'argent, des peintures aux étoffes faites sur place, et surtout, l'extraordinaire vue que l'on a du chemin de ronde.

Assez curieusement, à Saint-Paul-de-Vence, on dit rue grande et non grand-rue et les riverains, pour qualifier ceux qui habitent la ville.

21 septembre 1973, Paris

On annonce ce matin que la Banque de France vient de porter son taux de réescompte de $9\frac{1}{4}$ à 11%. J'en ai été suffoqué. Vraiment il faut que la surchauffe de l'économie soit très grande ou que l'argent soit bien tenté de fuir pour que la banque se résolve à une pareille augmentation ! Comme bien des gens, je suis inquiet. Où va-t-on avec tout cela ? À l'inflation galopante, ou pareille mesure suffira-t-elle à en empêcher l'expansion trop rapide ? Et dire qu'on en est là : éviter que par un essor trop rapide l'économie ne s'emballe ou ne s'enraye sous l'effort.

Ce qui m'inquiète personnellement, c'est la portée que de pareilles hausses doit avoir nécessairement sur les obligations. Nous avons resserré et planifié notre portefeuille, mais nous ne pouvons empêcher que nos coupons, laissant loin derrière les rendements courants, ne fassent faire un plongeon au titre lui-même, devant un pareil écart.

J'ai mené aujourd'hui une vie de paresseux. Levé vers 8 heures, j'ai écrit un peu, puis je suis passé au bureau de nos amis, le Blanc et de Nicolay. J'ai feuilleté quelques pages, lu quelques textes, puis, me rendant compte qu'au téléphone je me heurtais à des *gens en conférence*, puis à l'impossibilité de rejoindre Londres pour les rendez-vous que je me fixais pour la semaine prochaine, j'ai renoncé et je suis parti le nez en l'air et le caquet un peu bas; ce qui m'arrive parfois quand je sens que momentanément rien ne va plus.



Le soir Germaine et moi sommes allés entendre *Le Tournant* de Françoise Dorin. Ce n'est pas avec cette pièce que l'auteur aurait fait sa réputation. Il a bien quelques mots amusants, mais vraiment l'idée de loger l'amant dans l'armoire de la chambre à coucher est trop facile, comme la fin de la pièce elle-même, malgré le sourire de Jean Piat. Cela rappelle beaucoup trop cette anecdote qui fait partie du folklore canadien, mais avec plus de verdeur. Un mari découvre dans le placard l'homme qui vient de coucher avec sa femme. Celui-ci dit d'un air niais: « Vous ne me croirez peut-être pas, mais j'attends les p'tits chars ». C'était à l'époque où Montréal n'avait pas encore délaissé ses tramways pour des autobus et trolleybus (pour faire plaisir aux administrateurs de la Shawinigan, sans doute). Ces derniers n'étaient pas beaux avec leurs trolleys qui se trimbalaient à hue et à dia, mais ils contribuaient moins à la pollution que les cars au mazout qui nous empestent en ce moment.

Dans cette pièce de Françoise Dorin, il n'y avait guère qu'une seule idée amusante, à part quelques mots qui surnageaient comme des croûtons dans un brouet clair: celle d'opposer auteur de gauche qui s'exprime lourdement, mais à un niveau bien pensant, et écrivain léger qui aime la vie, même si elle le désespère parfois.

À quarante-cinq francs par tête, c'est un peu cher. Je m'en console mal en revenant à pied du théâtre de la Madeleine à notre hôtel, malgré Germaine qui me traite de vieux grognon, alors que, pour elle la vie à Paris reste belle, même si, dans son for intérieur, elle reproche à certains auteurs comme Françoise Dorin, d'employer bien mal leur talent à certains moments. Dire que j'aurais pu aller à la Comédie-Française entendre la reprise de *Port-Royal* de Montherlant, pièce

âpre, dure, mais pure dans sa rigidité. J'irai avant mon départ pour fuir la facilité et l'uniformité des pièces de boulevard. Au besoin, je laisserai Germaine derrière, en vertu de cette règle de notre ménage qu'on se retrouve avec d'autant plus de plaisir qu'on n'a pas hésité certains jours à aller chacun de son côté.

140

Devant nous, par un étonnant hasard, il y avait la charmante Andrée Paradis, qui passait par Paris en route vers le Canada. Elle rentre d'un séminaire tenu aux frais de l'Unesco, à l'ex-Congo Belge. Nous lui avons conseillé de lire les *Call-girls* d'Arthur Koestler, car elle y trouvera quelques souvenirs rapprochés des siens, à propos de ces congressistes qui pullulent dans le milieu intellectuel décrit par Koestler et qui constituent la faune dont il s'est moqué dans son livre.

Notre amie s'est fait la réputation d'un critique d'art en tenant le coup à *Vie des Arts*, l'une des plus belles revues du Canada, avec Claude Beaulieu et Jules Bazin, ce charmant conservateur de la bibliothèque municipale. Bazin commande un bataillon de vierges et j'imagine de demi-vierges, chargées de veiller sur les livres logés dans le grand immeuble de la rue Sherbrooke. Celui-ci résiste au banc de glaise sur lequel il est bâti, comme à l'indifférence des édiles de Ville-Marie. Malgré cela, la bibliothèque a droit à notre respect quand ce ne serait que pour la collection Gagnon et pour ses succursales qui peuplent maintenant la ville sous l'habile direction de son conservateur.

22 septembre

Aujourd'hui, journée consacrée à Colette. J'ai commencé par lire quelques-unes de ses *lettres à ses pairs*, c'est-à-dire à Marcel Schwob, à la comtesse de Noailles, à Proust, à Francis Carco, et à bien d'autres. Tout à l'heure, je visiterai l'exposition que lui consacre la Bibliothèque Nationale. Pour finir, j'irai m'asseoir dans les jardins du Palais-Royal, face à l'appartement qu'elle a occupé.

L'homme propose mais l'administration dispose. J'ai appris en arrivant à la Bibliothèque Nationale que l'exposition était terminée. J'en ai profité cependant pour revisiter la plus extraordinaire collection de livres, d'incunables et de manuscrits sur l'Orient, tirés du fond de la bibliothèque, que l'on expose en ce moment. Quelle richesse et quelle abondance de textes ! Ils donnent une brève rétrospective qui va de la découverte de l'Orient depuis Alexandre le Grand. Il y a là

des textes hébraïques, coptes, indous et islamiques. On y voit des bibles polyglottes enluminées, des corans remontant au X^e siècle, des documents chinois, japonais, coréens. On reste un peu pantois devant ces trésors accumulés en France depuis François 1^{er} et confiés à la Bibliothèque Nationale.

Rue Richelieu, on rejoint la Comédie-Française et les jardins du Palais-Royal, où je suis allé retrouver le souvenir de Colette, mariée à Maurice Goudeket, après avoir été la femme de Willy et de Bertrand de Jouvenel.



Dans l'après-midi, après un déjeuner qui s'est terminé par un extraordinaire soufflé aux framboises, Germaine et moi sommes allés voir l'exposition du futurisme en peinture de 1909 à 1916, je crois. Le mouvement n'a pas tenu bien longtemps et, à en juger par les toiles réunies au Musée d'art moderne de Paris, il n'a pas laissé d'œuvres bien remarquables, même si les journaux de l'époque lui ont donné un large accueil. Pour retrouver la peinture colorée et éternelle, il faut aller dans d'autres salons du Musée d'art moderne de la ville de Paris, où l'on retrouve les Matisse, les Dufy, les Monet, les Picasso, les Delaunay, les Braque et ces artistes qui ne sont pas que de grands noms et dont l'œuvre n'a pas vieilli. La plupart des toiles de l'exposition futuriste font vraiment un peu peine à voir, comme si elles étaient le témoignage d'une époque qui, après s'être cherchée, n'a pas trouvé grand-chose.

AVEC LES
HOMMAGES
D'UN AMI DE
LA REVUE

L'ASSURANCE-COMMERCE DE VOS CLIENTS

A-T-ELLE UN POINT FAIBLE ?

Achille, son point faible, c'était le talon. Surveillez votre assurance-commerce ! Si vos portes devaient momentanément fermer, la garantie de votre programme d'assurance serait-elle à la hauteur ? Evidemment, l'immeuble, l'équipement, les marchandises et autres biens sont assurés. Mais qu'advient-il de ses bénéfices si un incendie vous force à fermer vos portes ? Et les frais fixes, qui doit les acquitter ?

A la Royale on offre un programme d'assurance commerciale globale qui inclut l'assurance interruption des affaires et dont les limites répondent à vos exigences. Ces limites sont aptes à faire face à l'augmentation de la production et surtout à l'inflation. Pour être valable, l'assurance interruption des affaires doit rencontrer les normes de l'année prochaine.

Depuis plus de 75 ans, la Royale fait autorité dans ce genre d'assurance. Chacune de nos 14 succursales du Canada possède un personnel spécialement entraîné qui travaille avec des courtiers dans le but d'offrir un programme adéquat d'assurance interruption des affaires.

A la Royale nous faisons notre possible pour aider nos courtiers à élaborer des programmes d'assurance-commerce sans point faible pour les industries et commerces. Si vous avez besoin d'assurance interruption des affaires faites appel à un courtier de la Royale.

l'Assurance Royale





en bonne. compagnie

Tout change si vite que nous devons nous adapter continuellement. Et cela n'est pas toujours facile, nous le concédons. Mais rien n'est insurmontable, loin de là.

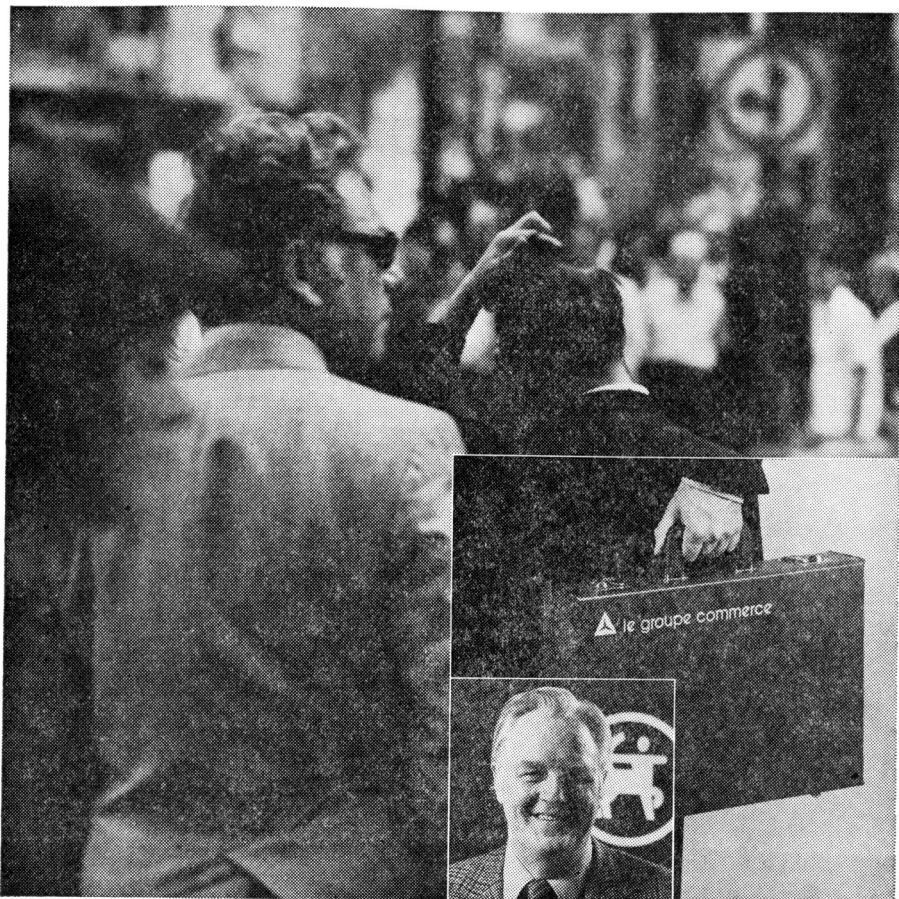
À besoins nouveaux, solutions nouvelles. L'Union Canadienne, depuis longtemps sensibilisée à ce problème de notre époque, a orienté tous ses efforts de recherche et d'innovation en ce sens. De concert avec votre courtier, elle peut répondre à vos attentes; l'Union Canadienne sait se faire présente à l'homme d'aujourd'hui. Sensible à vos difficultés, elle est en mesure de vous aider.

Pour faire face à ce monde changeant et incertain, nous croyons qu'avec l'Union Canadienne, vous êtes **EN BONNE COMPAGNIE.**



L'Union Canadienne
Compagnie d'Assurances
Siège social: Québec

Nous savons que l'assuré compte sur son courtier



 **le groupe commerce**

C'est pourquoi, nous tenons à lui fournir des services de qualité exceptionnelle. Car ce qui est bon pour le courtier, l'est pour son client... et pour nous aussi.

Le plus important souscripteur d'assurance I.A.R.D. (incendie, accident, risques divers) au Québec.

Siège social, Saint-Hyacinthe



ECONOMICAL,
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$67,000,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

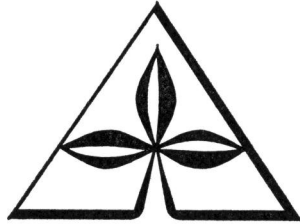
GUY LACHANCE, A.I.A.C.

**Directeur de la succursale du Québec
276, rue St-Jacques ouest
Montréal, P.Q.**

**J. A. VILA, M.B.E., B.A.
Président
et Directeur Général**

La Munich, Compagnie de Réassurance
Victory, Compagnie d'Assurances Limitée

Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée
Suite 1524, 360 Ouest Rue St-Jacques,
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 844-1732

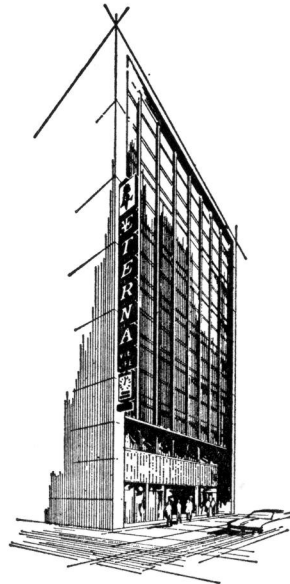


ÆTERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE*

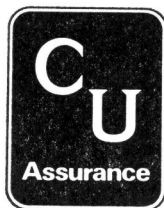
Siège social: 1184 ouest, rue Ste-Catherine,
Montréal 110.

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

* Membre de "Groupe Prêt et Revenu"



GROUPE D'ASSURANCE COMMERCIAL UNION



La compagnie d'assurance Union Commerciale du Canada

La compagnie d'assurance Stanstead & Sherbrooke

La compagnie d'assurance contre les accidents
et l'incendie du Canada

1010 ouest, rue Sherbrooke, Montréal

2000, rue Prospect, Sherbrooke

1091, Chemin St-Louis, Québec

hec

PROGRAMMES D'ÉTUDES EN ADMINISTRATION

- I - A ceux qui détiennent déjà un diplôme universitaire, l'Ecole offre des programmes d'études conduisant à:
- un diplôme en sciences administratives
 - un certificat en recherche opérationnelle
- II - Aux cadres de l'entreprise qui veulent se perfectionner, l'Ecole offre aussi des sessions d'études sur les différentes fonctions de l'entreprise. Ces cours se présentent sous forme de cours réguliers, de sessions intensives, de séminaires, etc.
- Administration de l'entreprise
 - Administration du marketing
 - Administration de la vente
 - Cours de perfectionnement en administration
- III - A ceux qui, sans détenir un diplôme universitaire, veulent se donner une formation en administration, l'Ecole offre un programme d'études conduisant à un certificat en sciences administratives.
- IV - A ceux qui recherchent une formation professionnelle, l'Ecole offre des programmes d'études en collaboration avec plusieurs grandes associations professionnelles qui évoluent dans l'une des fonctions de l'administration.

Pour plus de renseignements sur ces cours, communiquer avec

LE CENTRE DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT EN ADMINISTRATION
ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MONTRÉAL
5255, avenue Decelles, Montréal (250e)
Tél.: 343-4440

**NE JOUEZ PAS
AVEC LE FEU**



ASSUREZ-VOUS



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

vous protège

INCENDIE / RESPONSABILITÉ CIVILE / VOL / ASSURANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION
RESPONSABILITÉ PERSONNELLE / RESPONSABILITÉ PATRONALE / GARANTIE FIDÉLITÉ GLOBALE / AUTOMOBILE