

INDUSTRIES & COMMERCE

ASSURANCE

Général & Histoire



**archives
municipales**

VOUS NOUS OBLIGERIEZ EN NOUS RETOURNANT
LE DOSSIER DANS LE PLUS BREF DÉLAI.

C A P. XXXVII.

Ordonnance pour incorporer certaines personnes mentionnées sous le nom de "Compagnie d'Assurance du Montréal contre les accidens du Feu."

VU que l'établissement à Montréal d'une Compagnie d'Assurance contre les accidens du Feu, par autorité Législative, tendrait à avancer le commerce et à promouvoir la prospérité de la Province; et vu que divers loyaux sujets de Sa Majesté en cette Province, par leur humble requête à cette effet, ont représenté qu'une Association a été formée, dans laquelle ils sont devenus souscripteurs et actionnaires afin d'établir à Montréal une Compagnie d'Assurance contre les accidens du Feu, pour assurer contre les pertes souffertes par les quelles le fonds dans cette Province, sous certaines conditions d'associations par lesquelles le capital de la dite association est limité à la somme de cinq cent mille livres, argent courant de cette Province, divisée en dix mille actions de cinquante livres chaque, avec pouvoir de commencer d'assurer aussitôt que cent mille livres du fonds capital auront été suscrites; et que la dite somme de cent mille livres est actuellement souscrite et tenue par eux; et ont priés afin d'effectuer les objets de leur dite association, qu'eux, leur successeurs et ayant cause soient incorporés sous certains réglemens et provisions;—Qu'il soit donc Ordonné et Statué par Son Excellence le Gouverneur de cette Province du Bas-Canada, par et de l'avis et consentement du Conseil Spécial pour les affaires de cette Province, constitué et assemblé en vertu et sous l'autorité d'un Acte du Parlement du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande, passé dans la première année du règne de Sa présente Majesté, intitulé, "Acte pour établir des dispositions temporaires pour le Gouvernement du Bas-Canada," et aussi en vertu et sous l'autorité d'un certain autre Acte du même Parlement, passé dans la Session tenue dans les deuxième et troisième années du règne de Sa présente Majesté, intitulé, "Acte pour amender un Acte de la dernière Session du Parlement, pour établir des dispositions temporaires pour le Gouvernement du Bas-Canada," et il est par ces présentes Ordonné et Statué par l'autorité d'iceux, en vertu des pouvoirs qui leur sont accordés par les dits Actes du Parlement, que William Lunn, James Ferrier, John Mathewson, Kay, Whitehead et Compagnie, John Redpath, Kidd, Cormack et Compagnie, James Smith, Duncan Fisher, John Molson, William Murray, Austin Cuvillier, John L. Millis, Oliver Bostwick, R. Latham, A. Galt, J. Miller, John Black, W. et S. Philips, Adam Ferrie, A. H. Vass et Compagnie, William Greig, Joseph Mason, Tobin et Murison, Robert Graham, Joseph Fraser, Matheson et Rattray, Hugh Mathewson, Robert Armour, William Watson, William Dow, John Dougall,

Preamble.

Certaines personnes incur-
pées sous le
nom de Compa-
gnie d'Assuran-
ce de Montréal,
contre les acci-
dens du Feu.

Dougall, Robert Froste, Moss Moses, John Torrance et Compagnie, Robert Kirkwood, Moses Hayes, S. Milligan, Thomas Jenkins, James M. Blackwood, Samuel Mathewson, William Workman, Murray et Sanderson, Thomas Mussen, John Mack, Alexander McGowan, Henry Myer, J. Rattray, John Orr, M. McCulloch, Joseph N. Hall, Francis Rasco, Walter Benney, C. H. Castle, F. Mullins, William McIntosh, James Scott, Senior, W. P. Smith, Archibald Hume, Richard Hall, James Thomson, James Connell et Compagnie, Howard et Thompson, Henderson et Hooker, George Savage et Fils, John Try, Isaac Valentine, Robert Campbell, Henry Dyer, Carter et Cowan, C. Hackett et Compagnie, Colin Russell, J. G. McKenzie, Stanly Bagg, D. P. Ross, J. Glennon, George Johnstone, Hugh Brodie, Joseph McKay, John Smith, George D. Watson, James Cuthbertson, John Blackwood, James Jackson, F. Farish, Thomas B. Wragg, Charles Penner, H. C. McLeod, George Rhynas, Benjamin Hart et Compagnie, Dinning et Senior, John Carter, W. et J. Bell, James Shaw, Charles Brooke, Joseph Shuter, William Bradbury, William Ritchie, R. Watkins et Compagnie, et M. Ramsay, et leurs différents héritiers, exécuteurs, curateurs, administrateurs, successeurs et ayans cause respectifs, seront et ils sont par les présentes ordonnés, constitués et déclarés être une corporation, corps incorporé et politic sous le nom de "Compagnie d'Assurance de Montréal contre les accidents du Feu;" et ainsi continueront et auront succession jusqu'au premier jour de Mai qui sera dans l'année de Notre Seigneur, mil huit cent quatre-vingt; et sous ce nom seront habiles en loi à poursuivre et être poursuivies, à plaider et se défendre dans toutes les cours de justice et en toutes causes et instances quelconques, et auront droit d'acquérir et posséder, jouir et retenir eux et leur successeurs, telles terres et maisons, biens réels ou immeubles qu'il sera suffisant pour la conduite de ses affaires et pour nul autre objet, n'excédant pas en valeur annuelle la somme de cinq cents livres courant de cette Province; et pourront vendre, aliéner et disposer de telles terres et maisons, biens réels ou immeubles et en acquérir d'autres en lieux d'iceux, n'excédant pas la valeur annuelle susdite; et auront aussi le droit de recevoir et tenir des biens fonds ou sûretés *bona fide* hypothéqués ou affectés à la corporation, soit pour le payement des actions du fonds capital d'icelle, ou pour assurer le payement d'aucune dette contractée avec la dite corporation; et aussi de pouvoir procéder en vertu des dites hypothèques ou autres sûretés, au recouvrement des argens ainsi assurés, en loi, en équité ou autrement, en la même manière que tout autre créancier est ou peut-être autorisé à le faire; Pourvu toujours, qu'il ne sera et pourra être loisible à la dite corporation de faire commerce ou usage d'aucune partie du capital ou deniers d'icelle, à l'achat ou vente d'aucuns effets, deniers ou marchandises, ou dans un trafic ou commerce d'aucune espèce, si ce n'est pour les fins ci-dessus spécifiées et permises; mais rien

Pourront pour
suivre et être
poursuivies.

Pourront ac-
quérir des pro-
priétés de la
valeur annuelle
de £500 cou-
rant,

et posséder des
hypothèques
pour sûretés du
fonds et autres
dettes.

N'Employeront
pas le fonds
dans le com-
merce, mais
pourront l'in-
vestir en ac-
tions de ban-
ques ou fonds
publics.

de contenu dans cette ordonnance, ne s'étendra à empêcher la dite corporation d'investir en actions de banque ou autres sûretés publiques, le montant payé du fonds capital, ou autant d'icelui qu'il paraîtra convenable aux directeurs d'investir ; et la dite corporation pourra avoir un sceau commun et le changer à leur gré ; et pourra aussi de tems en tems à aucune assemblée générale des actionnaires, et par la majorité des voix données à telles assemblées, ordonner, établir et mettre à exécution, tels réglemens, ordonnances et règles (iceux n'étant pas contraires à cette Ordonnance, ou à aucune loi en force en cette Province) qui pourront leur paraître nécessaires et expédients pour le gouvernement de la dite corporation, et pourra de tems en tems les changer et rappeler tous ou aucun d'iceux ; et pourra par telle majorité comme susdit, élire et choisir tels directeurs et autres officiers, et leur donner tels pouvoirs, qu'il paraîtra nécessaire et juste à telle majorité pour les objets susdits ; mais les directeurs nommés ou à être nommés avant qu'aucune telle assemblée générale ait lieu, demeureront en office jusqu'à ce que des directeurs soient élus à une telle assemblée générale ; et tels réglemens, ordonnances et règles seront préparés par les directeurs qui sont déjà nommés ou qui seront ci-après nommés, et seront soumis aux actionnaires de la dite corporation pour leurs approbation et confirmation, à une assemblée générale qui sera convoqué pour cet objet et qui sera tenue de la manière ci-après mentionnée, ou à aucune assemblée générale ; et la dite corporation pourra faire et exécuter toute et chaque chose et matière touchant et concernant les transactions de la dite corporation qui pourront être de son ressort ; sujette néanmoins aux règles, réglemens, stipulations et provisions ci-après prescrits et établis.

pourront avoir un sceau commun,

et établir des réglemens pour les affaires de la dite corporation et élire des directeurs et autres officiers.

II. Et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que le fonds capital de la dite Compagnie d'Assurance contre les accidens du Feu, incorporée et établie par les présentes, n'excédera pas la somme de cinq cent mille livres, argent courant susdit, divisée en dix mille actions de cinquante livres chaque, lesquelles actions seront, et elles sont par les présentes à la disposition des différentes personnes ci-dessus nommées, leur successeurs et ayans cause, et des différentes personnes qui pourront ci-après devenir actionnaires dans la dite corporation, en proportion aux actions qu'elles auront achetées ou acquises ou pourront avoir en icelle, ou pour lesquelles elles auront souscrit ; et que telle partie de la somme de cinq cent mille livres qui aura été souscrite, et qui n'aura pas été payée par les actionnaires respectivement, par lesquels icelle pourra être due, sera payée par les dits actionnaires, en tels versements, et à tels tems et lieux que les directeurs de la dite Compagnie d'Assurance contre les accidens du Feu, pourront fixer, après avis donné

Le fonds capital n'excédera pas £500,000 courant.

Telle partie qui n'aura pas été payée sera payée par versements.

1841

donné de pas moins de trente jours à cet effet, dans un ou plus des papiers nouvelles publiés dans la cité de Montréal, dont la Gazette de Montréal, (si alors publiée) sera une ; et tous exécuteurs, curateurs et administrateurs, qui paieront les versements dus par la succession qu'ils représenteront respectivement, en obéissance à aucune requisition faite pour cet objet de la manière susdite, seront et ils sont par les présentes indemnisés.

Indemnié aux
exécuteurs &c.
qui paieront
les versements.

III. Pourvu toujours et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, qu'aucun actionnaire qui ne sera pas sujet né de Sa Majesté, ou sujet de Sa Majesté naturalisé par acte du Parlement Britannique, ou de la Législature Provinciale, ou autorité législative de cette Province, ou qui sera sujet d'aucun Souverain ou Etat étranger, ne pourra voter en personne ou par procureur, pour l'élection d'aucun directeur à être élu, ou à aucune assemblée des dits actionnaires afin d'ordonner, établir ou mettre à exécution aucuns réglemens, ordonnances ou règles à être établis sous l'autorité de cette Ordonnance, ou assister à convoquer aucune assemblée de tels actionnaires, ni voter pour aucun autre objet ou chose quelconque ; nonobstant toutes choses à ce contraire contenues dans les présentes.

Les actionnaires
qui ne sont
pas sujets de
Sa Majesté,
exclus du droit
de voter ou as-
sister à la con-
voction d'au-
cune assemblée

IV. Et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que le nombre de voix auquel aura droit chaque actionnaire ou actionnaires, société, corps politique ou incorporé, possédant des actions dans la dite corporation, en chaque occasion quand en conformité aux provisions de cette Ordonnance, les voix des membres de la dite corporation doivent être données, seront en la proportion suivante, c'est-à-savoir : pour une action et pas plus de deux, une voix ; pour chaque deux actions audessus de deux et n'excédant pas dix, une voix, donnant cinq voix pour dix actions ; pour chaque quatre actions audessus de dix et n'excédant pas trente, une voix, donnant dix voix pour trente actions ; pour chaque six actions au dessus de trente et n'excédant pas soixante, une voix, donnant seize voix pour soixante actions ; et pour chaque huit actions audessus de soixante, et n'excédant pas un cent, une voix, donnant vingt voix pour cent actions ; mais aucune personne, société, corps politique ou incorporé, étant membre ou membres de la dite corporation, aura droit à plus de vingt voix.

Les voix seront
en proportion
des actions.

mais personne
n'aura plus
de 20 voix.

V. Pourvu toujours, et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que la dite corporation ne commencera pas à effectuer aucune assurance contre les accidents du feu, jusqu'à ce qu'une somme égale à au moins dix par cent sur le montant du fonds capital de la dite corporation pour lequel il aura été souscrit, (qui ne sera pas en aucun cas moins de cent mille livres, étant le fonds capital de la dite corporation

La corporation
n'effectuera
aucune assu-
rance avant
qu'il ait été
payé un cer-
tain montant.

corporation qui devra être souscrit, avant que de commencer leurs dites opérations) ait été payée et versée entre les mains de la dite corporation et mise à sa disposition; et aucune police d'assurance ne sera en aucun tems effectuée ou renouvelée par la dite corporation, que lorsqu'une somme égale à au moins dix par cent sur leur fonds capital qui aura été alors souscrit, aura été payée et sera entre ses mains et à sa disposition, comme susdit, après paiement de toutes demandes légales sur icelle; et pour toute et chaque offense contre les provisions de cette section, la dite corporation sera assujettie à perdre judiciairement son caractère de corporation, ainsi que ses droits et privilèges suivant la loi.

Ni ne renou-
vellerà aucune
police n'yant
pas un certain
montant net
à sa disposi-
tions.

VI. Et pour la plus grande sûreté du public, qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, qu'il sera loisible au Gouverneur, Lieutenant-Gouverneur ou à la personne chargée de l'administration du Gouvernement de cette Province pour le tems d'alors, ou pour aucune ou chaque branche du parlement provincial, de tems en tems, d'exiger des Président, Vice-Président et Directeurs de la dite corporation, des listes des noms de tous et chaque actionnaires qui auront des actions dans le fonds de la dite corporation, et un état ou compte des engagements et dettes dues par icelle et des fonds et effets à sa disposition, mentionnant plus particulièrement la somme ou montant qui aura été alors payé et qui sera entre les mains et à la disposition de la dite corporation; lesquels listes, compte et état, les Président, Vice-Président et Directeurs seront obligés de fournir sous serment, quand ils en seront requis comme susdit.

Des listes des
actionnaires et
état des affai-
res de la cor-
poration seront
fournis au Gou-
verneur ou à la
Législature.

VII. Et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que les actionnaires qui ont maintenant souscrit, ou ceux qui pourront ci-après souscrire le dit fonds capital de la dite corporation, ne seront en aucune manière responsable pour plus que le montant du fonds pour lequel il ou ils auront souscrit respectivement, son ou leurs noms.

Aucun action-
naire sera res-
ponsable
pour plus que
le montant de
ses actions.

VIII. Et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que rien de ce qui est contenu dans cette Ordonnance n'affectera ou ne sera entendu affecter en aucune manière ou façon quelconque, les droits de Sa Majesté, ses héritiers et successeurs, ou d'aucune personne ou personnes ou d'aucun corps politique ou incorporé, autre que ceux mentionnés dans la présente Ordonnance.

IX. Et qu'il soit de plus Ordonné et Statué par l'autorité susdite, que cette Ordonnance sera considérée comme étant Ordonnance publique et comme telle il en sera judiciairement pris connaissance par tous juges, juges de paix et autres personnes quelconques sans qu'elle soit spécialement plaidée.

Cette ordon-
nance sera pu-
blique.

T t

A. D. 1840. Anno quarto Victoriae Reginae, C. 37-38. 327

Et il est ordonné et Statué par l'autorité susdite, que cette Ordonnance n'expirera pas le premier jour de Novembre mil huit cent quarante deux, mais demeurera en pleine force et effet jusqu'au premier jour de Mai mil huit cent quatre vingt.

et en force jusqu'en Mai 1880.

W. B. LINDSAY, Greffier du Conseil Spécial.

Ainsi Ordonné et Statué par l'autorité susdite, et passé en Conseil Spécial, sous le Grand Sceau de la Province, à l'Hôtel du Gouvernement, dans la cité de Montréal, le Vingt-cinquième jour de Juin, dans la quatrième année du règne de Notre Souveraine Dame Victoria, par la grâce de Dieu, Reine de la Grande-Bretagne et d'Irlande, Protectrice de la Foi, &c., &c., et l'an de Notre Seigneur mil huit cent quarante.

Par Ordre de Son Excellence,

W. B. LINDSAY, Greffier du Conseil Spécial.

W. B. LINDSAY, Greffier du Conseil Spécial.

L'assurance au Canada français

Notre supplément d'aujourd'hui — Les progrès accomplis et l'ampleur de la tâche qui reste à faire — Pourquoi confier aux autres le placement de nos épargnes?

Le Devoir

13 déc 1947

Le *Devoir* apporte aujourd'hui à ses lecteurs un supplément sur les réalisations canadiennes-françaises dans le domaine de l'assurance. Nous estimons que c'est là un hommage mérité envers ceux des nôtres qui ont accompli ce beau travail; mais notre but est plus encore de faire comprendre l'importance primordiale du commerce de l'assurance pour l'émancipation économique de notre groupe ethnique.

Ce document mérite de retenir l'attention par le prestige et la compétence de nos divers collaborateurs; par les résultats qu'il souligne dans un secteur économique où nous nous sommes trop longtemps contentés des miettes tombées de notre propre table; par les espoirs, ou plutôt les promesses de progrès qu'il annonce. Car nous sommes arrivés à un point où le défrichage est terminé; les pionniers ont réussi à démontrer par des faits indiscutables que ce champ d'action nous est ouvert comme aux autres, leurs succès devraient suffire à rassurer les plus prudents et les plus difficiles.

Pendant longtemps la légende d'une infériorité naturelle des nôtres dans les affaires, se donnait cours particulièrement dans l'assurance. Le plus souvent c'étaient des agents canadiens-français au service d'institutions canadiennes-anglaises qui colportaient cette théorie, qu'ils pouvaient par malheur appuyer de chiffres impressionnants.

Les pionniers qui se sont usés dans ce terrain difficile se heurtaient à des obstacles qui pouvaient paraître insurmontables. Maintes entreprises servies par les plus entiers dévouements s'étiolaient parce que la compétence technique n'était pas à la hauteur de la bonne volonté; et la plaie des rajustements de tarifs alimentait la légende de notre incompetence.

* * *

Mais à mesure que l'assurance prenait dans le monde moderne plus d'ampleur et plus d'influence, le danger de notre situation a suscité un réveil. D'autre part, malgré tant d'obstacles, plusieurs réalisations magnifiques démontraient que ce domaine nous était aussi accessible qu'aux autres. Il nous manquait peut-être un peu d'élan mais c'était plus que compréhensible.

Peu à peu des techniciens se sont formés chez nous, qui, tout en profitant des expériences antérieures, étaient à même de voler de leurs propres ailes et de rivaliser avec nos compatriotes anglo-canadiens sur le plan de l'efficacité, sans craindre de courir à une catastrophe. Ce facteur relativement nouveau ajoute à la grande solidité de nos plus vieilles institutions, et à l'audace conquérante de nos plus jeunes, un élément de force et de stabilité que personne ne peut plus mettre en doute.

Mais la vie économique n'avait pas attendu nos lentes préparations. La place était prise tout entière par les autres; notre marché ne nous appartenait pas. Les tableaux qu'on trouvera dans notre supplément per-

mettent de mesurer les immenses progrès accomplis, mais aussi l'ampleur de la tâche à réaliser si nous voulons reprendre seulement ce qui nous appartient, et dont nous n'aurions jamais dû nous départir.

* * *

Dans le domaine des sociétés de secours mutuels les positions canadiennes-françaises sont bonnes, puisque nos sociétés ont perçu en 1946 56% des primes versées à l'ensemble des sociétés de secours mutuels dans le Québec. Il y a place pour une amélioration, mais comparativement c'est beaucoup mieux que pour les autres genres d'assurance.

Dans l'assurance-incendie nos compagnies à fonds social et nos compagnies mutuelles ont perçu en 1946 15% seulement des primes, ce qui laisse une large marge de progrès à réaliser.

Mais c'est dans les affaires des compagnies d'assurance-vie, où d'ailleurs les capitaux en jeu sont les plus considérables, que notre faiblesse est la plus évidente. Encore

une fois les progrès sont remarquables; en 1936 nos deux compagnies d'alors percevaient \$739,040 de primes, tandis qu'en 1946, nous avons sept compagnies dont les perceptions atteignaient \$3,802,308; ce qui fait en dix ans une augmentation de 414%, qui ne s'explique que par les longs efforts des précurseurs et l'élan d'une nouvelle génération.

Mais nous sommes encore loin des résultats obtenus dans les autres champs de l'assurance. En 1936, le total des primes perçues dans notre province était de \$52,365,088, somme dont nos compagnies ne prenaient que 1.4%; en 1946 malgré l'augmentation notée plus haut, nous ne prenions encore que moins de 4% d'un total qui était passé à \$95,461,875. Depuis dix ans nos progrès quant aux primes annuelles des compagnies d'assurance-vie représentent \$3,063,268; mais les autres compagnies faisant affaires dans notre province ont avancé pendant le même temps de \$40,033,519, c'est-à-dire treize fois plus que nos propres institutions.

* * *

Or cela se passe dans la province de Québec où les Canadiens français forment les quatre cinquièmes de la population; même en tenant compte du fait que la minorité canadienne-anglaise — qui forme moins de 14% de notre population provinciale — a néanmoins, parce que plus riche, une part plus élevée que cette proportion dans les assurances transigées, les primes payées par les nôtres représentaient probablement entre \$65,000,000 et \$70,000,000; nos compagnies en ont pris \$3,800,000.

Du point de vue individuel il va de soi que la fonction première de l'assurance, qui est de garantir un risque, est remplie, que le client s'adresse à une entreprise canadienne-française ou canadienne-anglaise. Mais il n'en est pas ainsi quand on considère le rôle

que tient l'assurance sur le plan financier.

Jusqu'à notre époque les capitaux de placement étaient confiés surtout à des banquiers ou courtiers. C'est encore vrai pour les épargnes ordinaires et ce rôle a même augmenté. En 1937 les banques canadiennes avaient en mains des capitaux au montant de \$3,317,000,000, tandis que cette année, au mois de juin, elles en avaient pour \$7,750,000,000. Mais presque tous ces capitaux qui représentent des dépôts exigibles sur demande ou à court terme, sont de même placés, soit sur des valeurs immédiatement réalisables comme les débentures des gouvernements, soit par des prêts à demande ou de durée relativement courte.

Il en va autrement des capitaux d'assurance, car là les épargnes sont immobilisées pour longtemps; c'est le cas de l'assurance-vie où l'on peut dire que les primes sont disponibles pour un placement égal à la durée de la vie des assurés. Et ces capitaux ont augmenté pratiquement dans la même mesure que les dépôts bancaires; les deux phénomènes sont d'ailleurs la résultante de l'augmentation du revenu national, qui est passé de \$3,827 millions en 1936 à \$9,464 millions en 1946. Les capitaux dont disposent les compagnies d'assurance-vie au Canada sont peut-être dans le moment de l'ordre de \$5 milliards.

De ces capitaux disponibles pour placement à long terme, une partie est engagée dans l'industrie. Qui ne voit l'importance pour notre groupe que nos épargnes soient administrées et placées par des institutions canadiennes-françaises? que nos compagnies et sociétés d'assurance disposent d'actifs assez considérables pour consacrer une part de leurs prêts à notre émancipation industrielle? Dans le moment nos épargnes d'assurance sont placées par les autres dans une proportion peut-être supérieure à 90%. L'une des tâches les plus urgentes chez nous dans l'ordre économique c'est d'éveiller l'opinion à ce problème.

13-XII-47

Paul SAURIOL

Quintess

Les assurances: le fer de lance de la conquête de notre économie

Armes de nos premiers succès

Ces dernières années, beaucoup a été dit sur la nécessité et les moyens d'une conquête de leur économie par les Canadiens français.

Diverses mesures et initiatives ont transcrit dans la réalité le souci de certains dirigeants et du public de progresser vers cet important objectif national.

Mais tout ne restait pas à entreprendre à pied d'oeuvre, dans ce domaine, car déjà l'effort était fermement engagé depuis quelques décennies, spécialement un front primordial, celui des assurances.

A tel point que la détermination tenace de maints chefs de file clairvoyants et de l'ensemble de la population ont déjà remporté des succès très remarquables, si bien que l'an dernier, après un quart de siècle d'activité collective en ce sens, le chroniqueur financier Laurent Lauzier intitulait (le 4 juillet 1963) un de ses articles: "Notre réussite: l'assurance-vie"!

Il souligne qu'une entreprise québécoise, La Solidarité, s'est classée au premier rang des sociétés canadiennes pour la conservation de ses polices émises et il analyse certaines causes qui ont fait de cette compagnie et de nombreuses autres "engagées dans le commerce de l'assurance-vie depuis une vingtaine d'années DE VÉRITABLES PIONNIÈRES DE NOTRE EMANCIPATION ÉCONOMIQUE".

A l'instar de M. François-Albert Angers, le chroniqueur place au premier rang des causes de succès "l'utilisation de nos propres ressources et surtout la volonté de réussir"!

Phénomène... collectif

Preuve qu'il ne s'agit pas là d'un phénomène isolé ni fortuit, le "Conseil d'expansion économique" a publié, pour sa part, dans le fascicule No 3 de 1963 de ses documents économiques des statistiques selon

lesquelles, depuis 1940, les institutions canadiennes-françaises d'assurances ont multiplié par 20 leur chiffre d'affaires, tandis que les autres ne l'avaient multiplié que par 10, en ajoutant que, de 1960 à 1961, au Québec plus précisément, nos institutions ont augmenté leur chiffre d'affaires de 15%, tandis que dans la même période les autres n'y ont connu qu'une augmentation de 0.1% seulement.

Si l'on ajoute que, d'après le Conseil d'expansion économique, les institutions d'assurance-vie "sont essentielles à leur collectivité comme réservoirs de capitaux, comme sources d'emplois et comme écoles de formation administrative", tandis que les institutions d'assurances générales (toutes catégories, au nombre d'une trentaine, autres que sur la vie) sont, quant à elles, "essentielles à leur collectivité en raison de la circulation rapide de leurs fonds, du personnel nombreux qu'elles requièrent, des exigences administratives qu'elles doivent s'imposer et de leurs surplus et réserves qui alimentent le marché des capitaux", l'on obtient un aperçu très impressionnant de leur influence dans la vie économique.

Début très prometteur

Ces considérations nous fournissent, du même coup, une excellente idée de l'ampleur de l'action collective des Canadiens français et de son efficacité, dans ce secteur de la vie économique.

Il s'agit d'un début, mais des plus prometteurs. M. Lauzier a souligné, en effet, que "la grande industrie où nous voulons maintenant pénétrer a des exigences plus grandes et surtout commande des mises de fonds plus importantes encore que l'assurance", mais il concluait en faisant remarquer: "La mesure de notre progrès dans ce domaine (de la grande industrie) com-

me dans celui de l'assurance sera DIRECTEMENT PROPORTIONNÉE À LA PARTICIPATION COLLECTIVE DE NOTRE ÉPARGNE ET DE NOS TALENTS."

Concluons nous aussi sur une note de confiance, en rappelant quelques noms d'institutions par lesquelles les nôtres, depuis la fondation, en 1938, de la compagnie d'assurance-vie "La Laurentienne" (il n'en existait auparavant que 2 canadiennes-françaises), ont accompli un redressement tout à fait spectaculaire, en l'espace d'un quart de siècle.

Ce sont les institutions suivantes

En assurance-vie: La Laurentienne; Les Prévoyants du Canada (dont le rapport du 2 mars 1964, pour l'année, affiche \$95 millions de NOUVELLES AFFAIRES, soit une augmentation de 19.13% par rapport à 1962 l); L'Assurance-vie Desjardins; La So-

lidarité; Les Assurances U.C.C.; La Survivance; L'Economio; L'Union canadienne; La mutuelle des Employés civils, etc. (En septembre 1963, il restait encore cependant 80% des primes d'assurance-vie versées à des institutions de langue étrangère, représentant la jolie somme de \$250,000,000 annuellement. C'est dire qu'il reste encore beaucoup à faire...)

En assurances générales: Assurances U.C.C.; Cie d'Ass. canadienne Mercantile; Cie d'Ass. Can. Nationale; Cie d'Ass. Générales de Commerce; Cie d'Ass. Provinciales; Equitable; Olympic; Prévoyance; Progressive; St-Maurice; Sécurité; Société d'Ass. des Caisses populaires; Société Nationale d'Ass.; Société provinciale d'Ass. générales; Union Canadienne; etc., toutes possédées, en majorité, par des Canadiens français, selon le "Conseil d'expansion économique".

2/10/64

**CE DOSSIER CONTIENT
PLUSIEURS DOCUMENTS
ILLISIBLES**

Specialists Plan Provincial 'Minicare' Scheme Will Begin Next Month

Quebec's 2,500 specialist doctors yesterday announced a doctor-run medicare plan for those who already have group health insurance.

Dr. Raymond Robillard, president of the Federation of Medical Specialists, said the scheme will begin operating in February. About 100,000 Quebecers will have their health insurance contracts extended to cover almost all medical care.

Robillard immediately raised the question of whether the provincial government would accept this type of plan next July 1 — the proposed date for Canada-wide medicare.

If the plan comes into being it would please both parties. The doctors want to administer medicare themselves. And Premier Daniel Johnson has said full medicare is too costly.

As yet, Premier Johnson hasn't endorsed the scheme. At a news conference in Quebec City yesterday, the premier said the idea had been mentioned but the government had not been moving ahead seriously on the plan.

In objection, he felt, was the fact that only 50 per cent of the population would be covered. Seven per cent would come under the medical assistance plan for the poor and 43 per cent under private insurance plans.

A private health insurance scheme would be more acceptable in other provinces where as much as 85 per cent of the people are covered, he said.

His final remarks were: "If the situation were comparable in Quebec to that of other provinces, we could negotiate more easily with Ottawa."

But a health department source said the plan was "a very good thing" and added that it had been suggested to the medical profession by certain members of the government.

In Montreal, Dr. Robillard said the plan was not a complete substitute for full medicare.

"An adequate substitute," he said, "would be partial subsidization by the province of those with marginal incomes leaving the rest to be covered by group health insurance plans and the medicare scheme for the poor."

Referring to the possibility of Quebec basing its medicare plan on the specialist endorsed program, Dr. Robillard recalled a report that the federal government would accept private insurance carriers in a national medicare scheme. Such a move was called for by Ontario Premier John Robarts, he said.

"And we are working ourselves into a similar position to Ontario."

Dr. Robillard said the program would cover 100,000 when it began sometime in February. "And we expect to up coverage to about 75 per cent of the Quebec population in a year."

Negotiations Began

Negotiations are underway with large insurance companies here and in Quebec City, labor unions, teachers' groups, farmers' organizations, employers, and large groups of employees. No contracts have been signed.

Other details of the plan include:

— Costs "competitive" with Ontario's doctor organized PSI insurance scheme. This costs a family about \$15 a month.

— Opting-out privileges for doctors who don't want to take part. The patient will receive the basic fee from the plan, but will pay the doctor for charges over and above this.

— Coverage for almost all medical services. Exceptions are a limit on the number of visits to a psychiatrist and cosmetic surgery.

The plan reflects the federation's basic position that it should exist on a voluntary basis controlled by doctors, Dr. Robillard said.

"This is the most economical way to insure the population," a federation spokesman added. "It avoids some of the hazards of a government-run medical plan."

Success of the plan depends to some extent on participation by Quebec's 2,000 general practitioners. To receive full financial benefit, the patient will first have to visit a family doctor.

"We want people to consult a general practitioner as the first line of defence," the spokesman said. "If a person goes directly to a specialist, coverage will not be as complete as it could be."

13,439 cambriolages,

815 vols à main armée (\$2,263,274)

Les assureurs ne blâment pas la police

par Lucien Champeau

En 1967, la police de Montréal a effectué des enquêtes sur 815 vols à main armée ayant rapporté \$2,263,274 cependant qu'en 1967, elle n'avait conduit de telles opérations que 706 attentats n'ayant rapporté que \$1,869,663.

Une tendance semblable vers la hausse a été enregistrée, quoique à un degré légèrement supérieur, au chapitre des cambriolages avec effraction dont les chiffres sont passés de 11,904 à 13,439 durant le même laps de temps.

Ces données confirment l'opinion générale que la criminalité continue de croître.

Quelles réactions provoque cette inflation dans le monde des assureurs, ceux-là même qui, en dernier ressort, doivent solder l'addition?

Les assureurs tiennent la police en haute estime

Cette question et de nombreuses autres dans la même veine ont été posées depuis quelques jours à un éventail particulièrement représentatif des sommités du monde des assurances.

Réponse collective et presque inattendue: les assureurs tiennent la police de Montréal en haute estime, et ne lui imputent pas le blâme de la hausse constante de la criminalité.

"Cette courbe ascendante se rencontre dans les grands centres du continent nord-américain et n'est pas un malaise particulier à notre ville. C'est un phénomène propre à notre époque survoltée, et découlant de la baisse constante du niveau de la moralité publique," affirme M. Charles Moreau, directeur pour la province de Québec de l'Insurance Bureau of Canada.

Ce bureau est l'organisme supra-confédéral formé par toutes les compagnies d'assurances du pays pour colliger des données statistiques et le représenter auprès des média d'information.

Deux directeurs de la Canadian Underwriters Association abondent dans le même sens:

"Les taux des primes sur les vols n'ont pas pris le mors aux dents. Ils sont très stables à Montréal et n'ont pas varié de façon sensible depuis cinq ans", admettent-ils sans ambages.

Leur opinion cependant se teinte d'une certaine inquiétude quand ils parlent des vols à main armée. Ils reconnaissent que la spirale ascendante de ce côté forcera les banques à prendre des mesures radicales pour enrayer son élan.

Et les bombes

Que dire des cinquante bombes plantées à Montréal depuis un an?

Du point de vue assurance, ces bombes n'ont coûté que quelques vitres, quelques portes et quelques pans de murailles. Jusqu'à maintenant, elles n'ont entraîné aucun déboursé d'importance et ne constituent qu'une quantité négligeable comparativement aux pertes dans les domaines usuels.

Le ton de la conversation change quand on aborde le sujet des émeutes raciales aux Etats-Unis.

Les interlocuteurs révèlent que plusieurs compagnies d'assurance abandonnent présentement le marché américain; que d'autres songent à se fusionner; et que quelques-unes enfin ferment leurs portes:

"Quand toute une ville est ravagée, pillée et incendiée durant plusieurs jours et que les pertes frisent le milliard de dollars, les compagnies d'assurances qui sont tout de même de caractère privé, doivent retirer leurs épingles du jeu. Elles ne possèdent pas l'envergure voulue pour affronter de tels risques. C'est à l'Etat d'intervenir."

A Montréal, nos petites bombes ne présentent pas encore un caractère d'urgence nationale:

"Reconnaissons toutefois qu'un grave péril couve sous les cendres. S'il faut que ces bombes mettent le feu aux poudres et que toute la ville flambe, alors nous retrouverons ici la situation qui ravage les Etats-Unis et il nous

faudra nous aussi tirer notre révérence."

Les experts résument leur pensée en répétant que la police de Montréal accomplit de la bonne besogne quant aux cambriolages avec effraction; mais que son travail laisse un peu à désirer, quant aux vols avec violence commis au grand air:

"Nous ne signalons qu'une très légère augmentation des vols avec violence commis à l'intérieur des maisons. Et sur ce point la police doit être louée."

Le gérant d'un groupe d'assureurs de la place Victoria accorde peu d'importance aux risques assumés par ses compagnies contre les vols ou attentats à main armée:

"Pour illustrer cette affirmation, dit-il, citons qu'en 1967 au Canada, les assurés ont versé \$725,067,891 en primes d'automobiles; \$297,025,071 en primes contre les incendies et seulement \$11,233, 935 en primes contre le vol.

"En d'autres termes, les compagnies d'assurance ne pourraient boucler leur budget si leurs efforts portaient uniquement sur les risques de vols. Elles prennent ce genre de risques comme services à des clients déjà protégés contre l'incendie."

Vol et incendies

"Comment expliquer que les gens s'assurent près de 30 fois plus contre l'incendie que contre le vol? Pour formuler cette question à la blague, peut-on dire que les pompiers sont trente fois moins bons que les policiers?"

"Nullement. Non! répond l'expert sur le même ton, en souriant.

"Nos pompiers valent bien nos policiers. Ce que je veux dire, c'est que les gens s'assurent spontanément contre l'incendie. Ils exigent une "couverture" complète, portant tant sur leur maison que sur leurs biens. Mais qui assurera sa maison ou son terrain ou ses couvre-planchers contre le vol? Personne.

Autrement dit ce client souscrira volontiers une assurance de \$50,000 contre

13,439 cambriolages,

815 vols à main armée (\$2,263,274)

Les assureurs ne blâment pas la police

(2)

l'incendie et hésitera à se rendre à \$7,000 ou à \$10,000 contre le vol.

"En outre, il craindra que les flammes, en attaquant son voisin, ne se propagent chez lui, mais ne craindra pas que le voleur qui commettra une effraction chez le voisin passe à travers la muraille jusqu'à son domicile."

Le spécialiste reconnaît que les assurances contre le vol ont pris une certaine importance depuis une décennie:

"Je connais une ville du Québec, Rimouski pour la nommer, où personne ne songeait même à verrouiller ses portes il y a dix ans. Mais les temps ont changé. La vague de criminalité, partie de Montréal, s'étend comme une tache d'huile. Aujourd'hui, nous recevons des appels des quatre coins de la province et les gens non seulement verrouillent portes et fenêtres, mais songent également à prendre des assurances."

Plusieurs facteurs, bien plus importants que la plus ou moins grande efficacité de la police, influent directement sur la hausse des taux des primes anti-vols:

—Le coût de la vie ne cesse de monter;

—le prix des marchandises assurées grimpe;

—le nombre des vols augmente;

—et croît également le montant payé pour chaque vol.

Division en quartier

Des membres influents de la section française d'un groupe d'assureurs de la rue Saint-Jacques, révèlent qu'indépendamment de la qualité ou de l'efficacité du corps policier municipal, leurs compagnies n'assureraient pas de gaieté de cœur certains risques contre le vol:

"Les commerces comme ceux des bijoutiers, des fourreurs, des artisans de matière précieuse et des bureaux de crédits, nous effrayent. Nous n'osons toucher les commerces où l'on manipule des articles de grande valeur sous faible volume. Il nous faudrait demander trop cher. En premier lieu, ces artisans ou banquiers ne sont pas assez nombreux pour répartir les pertes sur

un vaste échantillonnage et en second lieu, leur genre de commerce même excite davantage la cupidité des malfaiteurs."

Aux fins de leurs calculs, les spécialistes assimilent les risques contre le vol aux risques contre les incendies:

"Nous divisons la ville en quartiers et devons admettre de prime abord que certains lotissements ne sont guère alléchants."

Pour étayer leurs dires, ils se rendent dans leur salle d'archives, où est rangée à l'abri des regards indiscrets la nombreuse documentation accumulée depuis des années.

Trois surveillants les voient entrer et observent d'un oeil inquisiteur le journaliste qui les accompagne.

Un immense pigeonier couvre tout un pan de mur et dans la dernière case est rangé une sorte d'index général.

Ils l'ouvrent à la première page et s'étale sous leurs yeux une carte du grand Montréal divisé en quartiers numérotés.

C'est le "Key-Sheet" qui réfère par exemple au pâté de maison compris rue Notre-Dame entre Saint-Pierre et Sainte-Hélène:

On annoté la largeur de la rue, la grosseur des canalisations d'eau, le genre de construction et le genre de commerce:

"Regardez pourquoi les taux doivent nécessairement être plus élevés. La rue est étroite et congestionnée; les constructions renferment sous des matériaux de second ordre de nombreuses marchandises de haute valeur.

"Reconnaissons que le quartier s'étendant d'Atwater à Papineau au sud de Sherbrooke contient encore d'innombrables bâtisses de cette catégorie. Il faut donc reconnaître que tout risque assumé dans ces rues, doit être examiné de plus près, avec visite minutieuse des lieux, et que forcément le taux exigé par la suite sera supérieur au taux exigé par exemple dans Ahuntsic où les maisons sont largement espacées, de construction moderne et d'accès facile";

La police se plaint de l'apathie du public

Le notaire Pierre Gravel, du boulevard Saint-Joseph, tient avant de se prononcer sur les assurances à distinguer entre sa profession et le métier d'assureur:

"Ma profession m'interdit le commerce des assurances proprement dit. Je n'en accepte que comme à côté, pour consolider les garanties des agents de mes clients que je prête à des débiteurs éventuels. Et je puis vous affirmer qu'aucune compagnie d'assurance n'a jamais refusé un risque sous la prétexte que le service de la police de Montréal n'accomplissait pas son devoir."

A la Sûreté, les inspecteurs-chefs adjoints Donat Tardif et Maurice Vadeboncoeur déplorent l'indifférence du public dans la lutte du policier contre le criminel:

"Si les vols augmentent, ce n'est tout de même pas la faute du policier. Ce n'est tout de même pas le policier qui vole. Pourquoi le public affiche-t-il une telle apathie?"

"Nous pourrions citer de nombreux exemples chaque jour de refus de témoins oculaires de témoigner contre les bandits.

"Les uns allèguent qu'ils gagnent \$40 par jour et que le tribunal ne leur allouera qu'une indemnité de \$4 pour le même laps de temps.

"D'autres craignent les représailles de la pègre.

"D'autres ne veulent pas se mêler des affaires du voisin.

"Bref chacun ne songe qu'à son propre confort, qu'à sa petite tranquillité, avec comme séquelle désastreuse que l'audace et l'impudence du criminel ne cessent de grandir dans la proportion même où il se croit invulnérable".

Et les deux derniers admettent que le grand mal qui ronge les bases de la société, c'est l'amoralité qui gagne chaque jour des couches plus profondes de la société.

Pour organiser un système fiscal juste, fait taxer les institutions financières

QUEBEC (PC) — Si on veut établir un système fiscal qui soit vraiment juste, il sera nécessaire de taxer les institutions financières, y compris les caisses populaires et les compagnies d'assurance-vie, au même titre que les autres entreprises.

Telle est l'opinion émise, samedi, par un professeur du département d'économie de l'université Laval, M. Jean-Luc Migue, qui portait la parole lors d'un congrès régional de la Société St-Jean Baptiste.

M. Migue est d'avis que si l'exonération fiscale se justifie pour les fonds mutuels et les caisses de retraite, elle se justifie beaucoup moins pour les caisses populaires et les compagnies d'assurance-vie qui "sont devenues de grandes sociétés anonymes et bureaucratiques dont les membres ne jouent pas de rôle actif et qui ne distribuent pas tous leurs revenus".

En ne taxant pas ou peu certaines institutions financières, le fisc prétend favoriser l'accumulation de surplus qui assurent une certaine protection aux épargnants qui leur ont confié leurs ressources.

M. Migue ne s'oppose pas à ce que les institutions financières accumulent des réserves pour protéger leurs déposants, mais il n'est pas normal, selon lui, qu'elles le fassent aux dépens du fisc. Ce seront alors les autres qui devront payer plus d'impôts, dit-il.

M. Migue a ajouté que si l'Etat jugeait que le travail des caisses populaires était "socialement" rentable, il pourrait leur accorder des subventions pour leur permettre de poursuivre leur oeuvre auprès de la population et surtout auprès du petit épargnant.

L'important, a-t-il conclu, est d'établir un régime fiscal qui soit juste pour toute la population.

Pollution liability cancelled

One of the largest general insurance groups operating in Canada has notified agents that it is excluding environmental pollution risks from its policies where an insured is causing pollution by neglecting action to eliminate it. Other groups almost inevitably follow suit.

The groups states that providing insurance for such claims is contrary to public policy in the light of suggestions from the federal level that individual or group action be taken against such companies. Correction, it adds, is the sole responsibility of the insured, without the benefit of coverage against possible claims.

Claims resulting from accident will still be honored; but on risks involving gas and oil operations even accidental pollution of water or any drainage or sewer system, is excluded from coverage.

Une étude du Groupe Sobeco classe les meilleurs gestionnaires des derniers 5 ans

Caisses de retraite: la Compagnie d'Assurance-Vie de Montréal se classe première sur 33 fonds d'actions canadiennes

■ C'est le Fonds £6 de la **Compagnie d'Assurance-vie de Montréal** qui a obtenu la meilleure performance sur une période de cinq ans parmi 33 fonds d'actions canadiennes pour caisses de retraite qui ont fait l'objet d'une étude qui vient d'effectuer le **Groupe Sobeco Inc.** pour la période quinquennale se terminant le 31 décembre 1983.

Les fonds £6 a obtenu un rendement théorique réel (après inflation) de 13,06%, alors que l'indice TSE 300 de la **Bourse de Toronto** n'a obtenu au cours de la même période qu'un rendement théorique réel de 8,75, sur une base annuelle. La valeur marchande de ce fonds était de 24 792 780\$ à la fin de l'année dernière. Une période de cinq ans est jugée comme étant le minimum pour juger de la performance d'un fonds; une période de dix ans est souvent jugée préférable.

Le **Foreign Equity Fund**

du **Central Trust** s'est classé premier parmi les fonds d'actions étrangères, avec un rendement réel de 12,74%. Cette performance est excellente si on la compare au rendement théorique de l'indice **Dow Jones** qui, en termes réels, n'a été que de 0,01% sur une base annuelle correspondante. L'étude a porté sur 14 fonds de ce genre.

La moyenne du rendement théorique pour les 33 fonds d'actions canadiennes a été supérieure à celle des fonds d'actions étrangères, avec 8,55% de rendement réel contre 6,80%. L'indice des prix à la consommation a cependant crû de 9,34% sur une base annuelle pendant les cinq années se terminant au 31 décembre dernier.

Fonds d'obligations

Le meilleur rendement réel d'un fonds d'obligations a été obtenu par les

gestionnaires de la **Manufacturers Life**, avec 5,32%, soit près de 200 points de base de plus que le deuxième meilleure fonds parmi 26 fonds étudiés. Le rendement réel de l'indice obligataire de **McLeod Young Weir**, qui comprend 40 obligations à long terme et qui sert généralement de base de comparaison n'a été que de 0,63%, ce qui explique pourquoi les institutions exigent aujourd'hui un écart beaucoup plus important entre le taux d'inflation et les rendements sur les obligations; échaudés par les faibles rendements d'autrefois, les investisseurs demandent aujourd'hui un coussin supplémentaire de rendement.

Fonds hypothécaires

Avec un rendement annualisé réel de 4,5%, le **Conventional Mortgage Fund** du **Canada Trust** s'est classé premier parmi 23 fonds étudiés pour la pé-

riode de cinq ans. Le rendement réel de la moyenne n'a été que de 3,25%.

Parmi les 12 fonds mixtes étudiés, le **Fonds de Retraite Prêt et Revenu**, de la Fiducie du même nom, a obtenu un rendement réel de 10,39%, soit plus du double du rendement moyen des fonds de ce groupe, qui n'a été que de 4,94%.

Un an

Seulement deux fonds d'actions canadiennes pour caisses de retraite ont obtenu un rendement réel supérieur à l'indice TSE 300 pour l'année se terminant le 31 décembre 1983.

Les deux fonds sont le **Fonds cumulatif du Canada** offert par **Bolton Tremblay**, avec un rendement théorique après inflation de 32,59%, et le **Equity Fund de Mutual Life** avec 30,17%. L'indice TSE 300 a obtenu un rendement théorique après inflation de 29,02% au cours de 1983.

Le rendement théorique moyen après inflation de ces fonds a été de 23,86% pour cette période.

Les fonds communs d'actions étrangères étudiés ont obtenu un taux moyen de rendement réel de 16,45% pour la même période. La palme va au **Fonds Américain Dynamique** géré par **Gestion Fonds Dynamique** avec un rendement réel de 24,76% en 1983.

Le fonds obligataire qui a obtenu le meilleur rendement en 1983 est le **Fonds Assurance-vie Desjardins Obligations** qui a eu un rendement réel de 9,94%. Le rendement réel de l'indice **McLeod, Young Weir**, qui comprend 40 obligations à long terme, a été de 7,21% en 1983, alors que la moyenne de rendement réel pour les 26 fonds étudiés n'a été que de 6,54%.

La performance des fonds hypothécaires a été bien supérieure avec un rendement réel de 10,89% pour la moyenne des 23 fonds étudiés. Le meilleur rendement parmi les fonds hypothécaires étudiés a été obtenu par le **Canadian Group Mortgage de Crown Life** avec un rendement réel de 14,54% en 1983.

Parmi le groupe des fonds mixtes, c'est le fonds **Special Situations** du **Montreal Trust** qui a obtenu le meilleur rendement avec un taux réel de 24,43%. Quant au rendement moyen des fonds mixtes en 1983, il a été de 13,12% en termes réels.

Méthodologie

L'enquête et les renseignements nécessaires à l'étude de Sobeco proviennent de 35 sociétés différentes, dont 19 sociétés d'assurance, 13 sociétés de fiducie et 3 firmes de conseillers en placement. Au total, 108 fonds gérés par les sociétés participantes sont inclus dans l'étude.

Le taux de rendement théorique est un taux annuel représentant le rendement qui aurait été obtenu si un montant avait été placé au début de la période considérée et laissé de façon continue

dans le fonds au cours de la période, en tenant compte des réinvestissements de dividendes versés.

L'étude précise que selon le **Bank Administra-**

tion Institute un tel taux est une mesure adéquate de la performance d'un fonds évalué puisqu'il traduit l'augmentation intrinsèque dudit fonds au cours d'une période indépendamment de l'influence de l'influx des argent à investir en cours de période.

L'étude ne comprend cependant pas une analyse de la volatilité des fonds, ni de l'appréciation du risque inhérent à ces fonds.

**YVES
BOURGET**

**TAUX DE RENDEMENT THÉORIQUE SUR CINQ ANS
DES MEILLEURS FONDS POUR CAISSES DE RETRAITE**

Rang	Nom du Gestionnaire	Nom du fonds	Taux de rendement (1)	
			Nominal	Réel
Parmi 33 fonds d'actions canadiennes				
1	Cie Ass-Vie Montréal	Fonds £6	23,62%	13,06%
2	Mutuelle SSQ	Fonds A	22,36%	11,90%
3	Guaranty Trust	Equity Fund	22,07%	11,64%
4	Bolton Tremblay Inc.	Fonds cumulatif du Canada	21,66%	11,26%
5	Sun Life	Common Stock Fund no. 1	21,50%	11,12%
6	Standard Life	Pooled Equity Fund	21,09%	10,75%
7	Mutual Life	Equity Fund	21,02%	10,68%
8	Imperial Life	Equity Fund	20,80%	10,48%
Parmi 14 fonds d'actions étrangères				
1	Central Trust Cie	Foreign Equity Fund	23,27%	12,74%
2	Confederation Life	U.S. Common Stock Fund	20,88%	10,55%
3	Montreal Trust	Foreign Equity	19,59%	9,37%
4	Canada Permanent Trust	Foreign Equity Fund	18,97%	8,81%
Parmi 26 fonds d'obligations				
1	Manufacturers Life	Bond Fund	15,32%	5,47%
2	Imperial Life	Bond Fund	13,23%	3,55%
3	Guaranty Trust	Income Section	12,27%	2,68%
4	Cie Ass.-Vie Montréal	Fonds £4	12,19%	2,61%
5	Fiducie du Québec	Fonds B Obligations	12,13%	2,55%
6	Confederation Life	Bond Fund	11,55%	2,02%
Parmi 23 fonds hypothécaires				
1	Canada Trust	Conventional Mortgage Fund	14,27%	4,50%
2	Sun Life	Fixed Income Fund no 2	14,21%	4,45%
3	Fiducie du Québec	Fonds D Hypo.	14,03%	4,29%
4	Fiducie Prêt Revenu	Fonds "H"	14,02%	4,28%
5	Canada Permanent Trust	Mortgage Fund	13,90%	4,17%
6	Royal Trust	Conventional Mortgage Fund	13,87%	4,14%
Parmi 12 fonds mixtes				
1	Fiducie Prêt Revenu	Fonds Retraite Prêt Revenu	20,71%	10,39%
2	Montreal Trust	Special Situations	19,51%	9,30%
3	Mutual Life	Diversifund	17,73%	7,67%

1) Le taux de rendement réel est le taux nominal moins l'inflation

Tableau colligé par LES AFFAIRES

Source: Étude de 108 fonds communs pour Caisses de retraite au 31 décembre 1983 faite par le Groupe Sobeco

POUR ASSURER LEUR MAISON CONTRE LE FEU ET LE VOL

Les Montréalais paient 50% de plus que les Québécois

■ À Montréal, les primes d'assurance incendie-vol pour les habitations coûtent généralement 50 p. cent de plus qu'à Québec, pour la même protection, qu'on soit locataire ou propriétaire.

ROLLANDE PARENT de la Presse canadienne

Ainsi, un locataire qui habite au-dessus d'un commerce, qui a des biens d'une valeur de \$10 000 et qui désire le remplacement à neuf, doit déboursier à Montréal \$335 contre \$225 à Québec.

Un locataire montréalais habitant un immeuble à six logements ou moins, sans commerce, paiera pour la même protection \$53 de plus en primes annuelles, c'est-à-dire \$158 comparativement à \$105 à Québec.

Dans le cas d'un propriétaire d'un duplex, la différence demeure la même puisque le Montréalais devra verser \$275 à comparer aux \$185 demandés au Québécois.

Ces chiffres proviennent du Groupe Commerce et sont sensiblement les mêmes que ceux obtenus auprès d'un courtier du Groupe Desjardins. Ces deux sociétés viennent en tête de liste en ce qui a trait au volume d'assurances vendues au Québec.

Selon un porte-parole du Groupe Commerce, Charles Moreau, l'écart substantiel des primes est relié au fait que les vols et les incendies sont plus nombreux et impliquent des sommes plus importantes à Montréal qu'à Québec.

C'est d'ailleurs ce que démontre abondamment des données émanant de la direction générale du service de prévention des incendies du ministère des Affaires municipales.

En 1983, l'année la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles, les Montréalais ont expérimenté 3,01 incendies par 1 000 habitants, alors qu'à Québec la proportion est de 2,73 par 1 000 habitants.

Quant à l'affirmation que les incendies causent des pertes matérielles plus importantes à

Montréal, là encore les chiffres parlent d'eux-mêmes. À Québec, les pertes par habitant s'établissaient, en 1983, à \$37,82 contre \$41,89 à Montréal.

Dans les deux villes, toutefois, les pertes matérielles ont diminué au cours des dernières années, mais davantage à Québec qu'à Montréal.

Sur le territoire montréalais, pour les trois années allant de 1978 à 1980, les pertes matérielles par habitant ont été de \$60,54 et sont passées de 1981 à 1983 à \$47,82.

Dans la Vieille-capital, les pertes se sont établies pour la première période à \$57,51 et pour l'autre à \$37,26.

Par ailleurs, quand on aborde la question des incendies allumés délibérément, les chiffres ne sont pas faciles à obtenir; il ressort tout de même clairement que ce type d'incendies que certains appellent pudiquement « volontaires », d'autres « suspects » et plus rarement « criminels » sévissent dans une proportion plus grande à Montréal que n'importe où en provin-

ce, compte tenu du nombre d'habitants.

Il appert que les pertes causées par des incendies volontaires représentent à Montréal 35 p. cent des pertes totales causées par le feu; à Québec, Laval et Longueuil, ce pourcentage passe à 18 p. cent, tandis que dans des villes de la taille de Chicoutimi, Jonquière et Sherbrooke, la proportion n'est plus que 15 p. cent, soit la moitié moins qu'à Montréal.

Selon des statistiques fournies par le Bureau d'assurance du Canada (BAC), le tableau des incendies d'origines suspectes à Montréal au cours des dernières années peut se lire comme suit: en 1981, 681; en 1982, 514; en 1983, 484; en 1984, 560.

Alors que partout au Canada le nombre d'incendies criminels est en régression depuis 1982, il en va autrement à Montréal.

« Il y a peu de condamnations parce qu'il est difficile de prouver ce qu'on soupçonne », a indiqué Pierre Bouchard, porte-parole du BAC.

Assurance résidentielle: 50 % de plus à Montréal qu'à Québec

ROLLANDE PARENT

(PC) — À Montréal, les primes d'assurance incendie-vol pour les habitations coûtent généralement 50 % de plus qu'à Québec, pour la même protection, qu'on soit locataire ou propriétaire.

Ainsi un locataire qui habite au dessus d'un commerce, qui a des biens pour \$ 10,000 et qui désire le remplacement à neuf, doit déboursier à Montréal \$ 335 contre \$ 225 à Québec.

Un locataire montréalais habitant un immeuble à six logements ou moins, sans commerce, paiera pour la même protection \$ 53 de plus en primes annuelles, c'est-à-dire \$ 158 comparativement à \$ 105 à Québec.

Dans le cas d'un propriétaire d'un duplex la différence demeure la même puisque le Montréalais devra verser \$ 275 comparativement aux \$ 185 demandés au Québécois.

Ces chiffres proviennent du Groupe Commerce et sont sensiblement les mêmes que ceux obtenus auprès d'un courtier du Groupe Desjardins. Ces deux sociétés viennent en tête de liste en ce qui a trait au volume d'assurances vendues au Québec.

Selon un porte-parole du Groupe Commerce, Charles Moreau, l'écart substantiel des primes est relié au fait que les vo-

et les incendies sont plus nombreux et impliquent des sommes plus importantes à Montréal qu'à Québec.

C'est d'ailleurs ce que démontrent abondamment des données émanant de la direction générale du service de prévention des incendies du ministère des Affaires municipales.

En 1983, l'année la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles, les Montréalais ont expérimenté 3.01 incendies par 1,000 habitants alors qu'à Québec la proportion est de 2.73 par 1,000 habitants.

Quant à l'affirmation que les incendies causent des pertes matérielles plus importantes à Montréal, là encore les chiffres parlent d'eux-mêmes. À Québec les pertes par habitant s'établissaient, en 1983, à \$ 37.82 contre \$ 41.89 à Montréal.

Dans les deux villes toutefois les pertes matérielles ont diminué au cours des dernières années, mais davantage à Québec qu'à Montréal.

Sur le territoire montréalais, pour les trois années allant de 1978 à 1980 les pertes matérielles par habitant ont été de \$ 60.54 et sont passées de 81 à 83 à \$ 47.82.

Dans la Vieille Capitale, les pertes se sont établies pour la première période à \$ 57.51 et pour l'autre à \$ 37.26.

Par ailleurs, quand on aborde la question des incendies allumés délibérément, les chiffres ne sont pas faciles à obtenir; il ressort tout de même clairement que ce type d'incendies que certains appellent pudiquement 'volontaires', d'autres 'suspects' et plus rarement 'criminels' sévissent dans une proportion plus grande à Montréal que n'importe où en province, compte tenu du nombre d'habitants.

Il appert que les pertes causées par des incendies volontaires représentent à Montréal 35 % des pertes totales causées par le feu; à Québec, Laval et Longueuil ce pourcentage passe à 18 %, tandis que dans des villes de la taille de Chicoutimi, Jonquière et Sherbrooke la proportion n'est plus que 15 %, soit la moitié moins qu'à Montréal.

Selon des statistiques fournies par le Bureau d'assurance du Canada (BAC), le tableau des incendies d'origines suspectes à Montréal au cours des dernières années peut se lire comme suit: en 1981, 681; en 1982, 514; en 1983, 484; en 1984, 560.

Alors que partout au Canada le nombre d'incendies criminels est en régression depuis 1982, il en va autrement à Montréal.

« Il y a peu de condamnation parce qu'il est difficile de prouver ce qu'on soupçonne », a indiqué M. Pierre Bouchard, porte-parole du BAC.

Primes d'assurances : hausse moins dramatique pour les villes de la CUM

■ De façon générale la hausse des primes d'assurances pour les municipalités du territoire de la Communauté urbaine de Montréal ne dépasseront pas 15 à 20 p.cent, ce qui est nettement inférieur à certaines hausses de plus de 100 p.cent enregistrées sur la Rive

Sud. Bien qu'inférieure à 20 cent, cette hausse préoccupe les maires qui ont décidé

FLORIAN BERNARD

d'en appeler au gouvernement du Québec.

Le président de la

Conférence des maires de l'île de Montréal, M. Maurille Séguin a déclaré à LA PRESSE qu'une bonne part de cette hausse des primes découle de la taxe décrétée par le gouvernement du Québec, dans son dernier budget, sur les primes d'assurances. Il estime que les villes devraient en être exemptées. La Conférence a adressé une requête à Québec réclamant une telle exemption.

Les villes, petites ou grandes, doivent consacrer chaque année des sommes importantes à leur portefeuille d'assurances. Ainsi, une petite ville comme celle du maire Séguin, Sainte-Geneviève — population de moins de 3 000 habitants — a dépensé \$15 000 l'an dernier en assurances diverses ; flotte de véhicules, propriétés, responsabilité civile, équipement, feu et vol, etc. Dès que la ville grandit le moins, le budget des assurances connaît une progression importante.

M. Séguin a déclaré que la hausse des primes est liée à divers facteurs, notamment le nombre de réclamations dans un secteur donné. Dans l'île de Montréal, l'an dernier, le volume des réclamations, toutes proportions gardées, a été beaucoup plus faible que dans d'autres régions, en particulier la Rive Sud, ce qui explique les écarts dans les hausses.

MONTRÉAL SERA-T-ELLE LA PLAQUE TOURNANTE DE L'EXPANSION D'AXA?

Assurance: \$2 milliards disponibles

■ Le géant de l'assurance en France, AXA, N° 1 du secteur privé, cherche à s'implanter en force en Amérique du Nord. AXA dispose de \$2 milliards, mis à sa disposition (\$1 milliard offert ferme par des investisseurs et \$1 milliard réalisable sur le marché) en vue d'acquisitions destinées à étancher sa soif d'expansion internationale.

JEAN POULAIN

Son pdg, Claude Bébear, est arrivé hier pour jauger le marché et avoir des entretiens d'affaires à Montréal comme à Toronto, en exhibant ses cartes: non seulement peut-il « lever » \$2 milliards sans sortir de liquidités de son groupe mais de plus « notre capacité d'emprunt est vierge ».

Le groupe AXA, dispose déjà d'un pied-à-terre en Amérique du Nord avec la Compagnie d'Assurances Provinces-Unies,

de Montréal, et avec Anglo-Gibraltar.

Inconnu il y a dix ans, AXA réalisait un chiffre d'affaires, (primes émises) en 1974 de 680 millions de francs ou environ \$140 millions, au moment où Claude Bébear le prit en mains.

Aujourd'hui, le groupe a multiplié son chiffre d'affaires par plus de 26 fois (\$3,8 milliards), ses plus-values par 20 (\$180 millions) et il emploie 12 000 personnes en France, en Belgique, au Luxembourg, en Espagne, aux États-Unis, au Canada, en Côte d'Ivoire et dans le Sud-Est asiatique (Singapour).

Au cours de la réunion de presse d'hier à Montréal le grand patron d'AXA a expliqué que le désir d'expansion à l'extérieur visait à étaler les avoirs du groupe, jusqu'ici trop concentrés en France (70 p. cent du total).

Mais cette démarche sous-tend aussi le désir de donner à AXA une dimension vraiment internationale, les compagnies d'assurance en France n'atteignant pas la stature de leurs consœurs du Japon et surtout des États-Unis, ce dernier pays regroupant à lui seul 50 p. cent du marché mondial de l'assurance.

C'est donc la crainte de devenir victime d'un géant japonais (deux parmi les cinq premières compagnies d'assurance au monde) ou américain, qui pousse Claude Bébear à s'internationaliser.

Claude Bébear, l'âme dirigeante derrière la progression fulgurante du groupe AXA n'est pas un étranger à Montréal: il rappelle qu'il y a passé deux ans



M. Claude Bébear

photo Robert Nadon, LA PRESSE

en 1965-66, époque de l'Expo, alors que, simple employé, il venait organiser l'entrée du grou-

pe Provinces-Unies au sein de ce qui deviendra AXA dont il prendra le contrôle en 1974.

LA RÉVOLUTION PAS SI TRANQUILLE DU QUÉBEC

■ 1. Montréal reprend son statut de grand centre financier international

THOMAS J. COURCHÈNE

University of Western Ontario et École nationale d'administration publique

Ce texte est le premier d'une série de trois extraits d'une allocution prononcée récemment par le professeur Courchène sur le thème du « nationalisme de marché ou la révolution pas aussi tranquille du Québec ».

Le récent effondrement des cours des matières premières, notamment dans le secteur énergétique et dans celui des céréales, allié à l'incertitude croissante de l'accessibilité du marché américain pour les pêcheurs et les producteurs de bois canadien a ramené au premier plan la traditionnelle relation centre/périphérie sur la scène économique canadienne. Une fois de plus, l'Ontario et le centre du Canada jouent le rôle de leader. Toutefois, on constate aujourd'hui une nette transformation des relations intérieures canadiennes susceptibles d'influencer le climat économique et politique du pays. Cette transformation est on ne peut plus claire dans ce que l'on appelle le « nationalisme de marché » adopté

par le Québec. Au cœur même de notre analyse figure le fait que l'on puisse constater que le Parti québécois est devenu, après le référendum, le gouvernement le plus promoteur des affaires au Canada.

Dans les années 70, Montréal avait perdu son statut de grand centre financier international au profit de Toronto. Depuis quelques années, le Québec, et en particulier Montréal, effectuent un remarquable retour en tête du peloton. Ceci a été provoqué par la formidable croissance des institutions financières québécoises, croissance facilitée par la migration vers l'ouest des institutions financières nationales. L'exemple le plus représentatif est la Confédération des caisses populaires et d'économie

Desjardins du Québec qui a, à présent, près de 1.500 caisses populaires dans la province et des avoirs totaux excédant les \$ 25 milliards. La Confédération a pris le contrôle de plusieurs compagnies d'assurance et d'une compagnie de fiducie et s'appête à jouer un rôle déterminant dans les affaires financières québécoises.

Ce retour en force du Québec doit aussi être mis en relation directe avec la déréglementation financière effectuée par la province du Québec. Grâce à la loi 75, les compagnies d'assurances peuvent à présent investir dans des compagnies financières et des compagnies d'assurances mutuelles. Quant aux caisses populaires, elles peuvent financer des filiales à l'aide de fonds levés sur le marché. D'autres modifications permettent aux compagnies d'assurances d'utiliser des dépôts du public afin d'accorder des prêts commerciaux. Le Québec a également fait part de son intention d'alléger la réglementation des compagnies de

fiducie.

Tout ceci a permis de libérer le pouvoir latent des compagnies d'assurances mutuelles. Ainsi, le Groupe La Laurentienne a décidé d'ouvrir à Montréal le premier centre d'achats financiers intégré au Canada.

Ces changements sont en contraste flagrant avec les politiques très restrictives pratiquées par l'Ontario en ce qui a trait à la diversification envisagée entre les divers piliers financiers. Ces différences entre le Québec et l'Ontario sont encore plus évidentes pour les maisons de courtage. Sous réserve de l'accord de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), toute institution financière, nationale ou étrangère, peut acquérir une maison de courtage. La CVMQ a aussi décidé d'alléger les contraintes relatives à l'enregistrement d'autres institutions financières comme courtiers de valeurs mobilières ainsi qu'à la diversification des maisons de courtage dans d'autres activités financières.

En Ontario, on s'en tient encore au principe de la séparation entre ces divers piliers, tant en termes d'opérations qu'en termes de propriété.

Ces développements auront eu plusieurs conséquences. On peut avancer que le Livre vert publié par Ottawa sur la réforme du secteur financier aura été suggéré par la déréglementation effectuée au Québec. De plus, les divers documents « officiels » qui suivent ce Livre vert sont tous en faveur d'une déréglementation du secteur financier.

Pour attiser le tout, lors de la publication de son dernier budget, le ministre des finances du gouvernement fédéral désignait Montréal et Vancouver comme des centres ban-

caires internationaux. Déjà, Québec a présenté une législation tenant compte de ce développement.

Un autre domaine dans lequel le Québec a pris des initiatives extrêmement intéressantes est la mise sur pied d'une base d'affaires lui étant propre, notamment dans le secteur de la petite entreprise. Au moins deux éléments se dégagent de cette stratégie globale. Le premier est le Régime d'Épargne Action du Québec (RÉA) qui permet aux investisseurs québécois de réclamer une déduction d'impôts pour l'achat de nouvelles actions émises par des compagnies du Québec.

Ce programme, initié avant le référendum, a été raffiné après afin que les plus petites compagnies puissent en tirer profit, en particulier celles en étant à leur première émission. Concrètement, les grandes entreprises québécoises comme le CP et Bell bénéficient (pour 1985) de déductions fiscales de 50 % de la valeur de leurs émissions, les entreprises moyennes bénéficiant de 100 %. Quant aux petites entreprises, le taux de déductions est de 150 %. Si le succès de ce programme se mesure au nombre de compagnies qui ont demandé à en faire partie, on peut parler d'un énorme succès.

Le second élément apparaît dans l'attitude hyper-active et agressive de la Caisse de dépôt. Avec un capital de près de \$ 20 milliards, la Caisse peut, et c'est ce qu'elle fait, diriger une partie de son investissement dans une direction qui sert au mieux les intérêts à court et long terme de l'économie québécoise.

Certains spécialistes parlent de « capitalisme populaire » lorsqu'ils se réfèrent au RÉA et de « capitalisme d'État » pour qualifier l'intervention de la Caisse de dépôt. Il n'en reste pas moins que l'impact du RÉA a permis d'augmenter le nombre d'investisseurs québécois détenteurs d'actions, le faisant passer de 2 % (l'un des plus bas au Canada) à 15 % (probablement le plus élevé de toutes les provinces à l'heure actuelle).

L'INDUSTRIELLE-ALLIANCE, AU PREMIER RANG DES ASSUREURS-VIE AU QUÉBEC

■ Des chiffres publiés hier lors de la première assemblée annuelle de L'Industrielle-Alliance indiquent que l'actif de cette nouvelle société se situe à \$2,4 milliards, ce qui la place au premier rang des assureurs-vie québécois. La compagnie est issue de la fusion, le 1er janvier, de deux géants de l'assurance-vie, L'Industrielle et L'Alliance. Son siège social est à Sillery, près de Québec. Parmi les filiales importantes de la nouvelle compagnie, il convient de noter la North West Life, de Vancouver, dont l'actif frise les \$400 millions. Dans le cadre de la fusion, la compagnie a mis sur pied une nouvelle filiale, la Corporation financière Alliance-L'Industrielle, avec siège social à Montréal, qui a pour mandat de rechercher les possibilités d'intervention dans des secteurs autres que l'assurance-vie, par le biais de prises de participation importantes au capital-actions d'autres institutions financières.

'Les coûts de construction d'une nouvelle usine favorisent Montréal

CLAUDE PICHER

■ Vous dirigez une grande entreprise américaine et vous voudriez bien installer une usine au Canada. Mais le Canada, c'est grand, et vous ne savez pas au juste quelle ville choisir. Un facteur important, lorsque vous prendrez votre décision, sera certainement le coût de construction de votre nouvelle usine. Mais quelle est la ville canadienne qui représente le plus d'avantages à ce chapitre ?

C'est Montréal !

Une enquête menée par le groupe Kemper, une importante société américaine d'assurance et de services financiers (actif de \$16,2 milliards), en vient à cette conclusion après avoir évalué les coûts de construction dans 116 villes nord-américaines, dont 15 au Canada. L'évaluation tient compte à la fois des coûts de la

main-d'oeuvre, des prix des matériaux, et de la valeur des terrains.

Le siège social de Kemper étant à Chicago, les auteurs de l'étude ont basé leur recherche sur les coûts en vigueur dans cette ville (le terme « ville », ici, doit être compris comme étant la région métropolitaine). Chicago se voit attribuer un indice de 100. Ainsi, lorsqu'une entreprise investit \$100 dans la construction d'une nouvelle usine à Chicago, elle devra consacrer \$115 pour avoir une usine équivalente dans une ville qui affiche un indice de 115.

Selon cette méthode, Montréal obtient un indice de 107, le plus bas au Canada. La ville canadienne la plus chère à ce chapitre est Prince George, en Colombie-Britannique, avec un indice de 118. Ces indices tiennent compte du taux de change entre les dollars américain et canadien. De façon générale, les prix au Canada sont plus élevés, le coût des matériaux et de la main-d'oeuvre annulant

les prix souvent plus abordables des terrains.

Aux États-Unis, c'est dans la ville de Fairbanks, en Alaska, avec un indice de 149, qu'il en coûte le plus cher pour installer une usine. À l'inverse, Charleston et Columbia, en Caroline du Sud, se partagent la palme de la ville la moins chère, avec un indice de 78.

Sun Life plus forte au Québec qu'avant 1976

SERGE TRUFFAUT

Dix ans après avoir annoncé le déménagement de son siège social de Montréal à Toronto, la Sun Life s'accapare à nouveau la part du lion du marché des assurances de personnes au Québec.

Le rapport de l'inspecteur général des institutions financières, M. Jean-Marie Bouchard, rendu public cette semaine, indique que la part de marché de cette société a évolué de 7,6 % qu'elle était en 1985 à plus de 11 % en 1986, soit une augmentation de près de 4 %. L'an dernier, la Sun Life a effectivement ajouté l'équivalent de \$ 460 millions de primes souscrites à son portefeuille.

En tenant compte de la performance réalisée au Québec en 1986, on constate que rétrospectivement la Sun Life a fait mieux que reprendre la place qu'elle occupait avant le contesté déménagement. Antérieurement au départ vers Toronto, la part de marché sur laquelle la Sun Life régnait était évaluée à 10 %. Puis, dans la foulée de l'annonce du déménagement le 6 janvier 1977 par M. Thomas Galt, président de la compagnie, cette part s'est mise à dégringoler.

À la fin de 1977, elle tombait en dessous de la barre des 10 % pour se fixer à 9 %. Par la suite, l'hémorragie créée par le départ de primes vers d'autres sociétés allait se poursuivre jusqu'en 1984, alors que sa part chutait jusqu'à 7,1 %.

Pendant que la Sun Life voguait vers le creux de la vague, il est remarquable de constater que le Mouvement Desjardins, fortement enraciné dans son milieu, n'a pas su capitaliser, par l'intermédiaire de l'Assurance-Vie Desjardins, sur les déboires de la Sun Life. Deuxième elle était durant les années 70, deuxième elle reste. En 1986, l'Assurance-Vie Desjardins, même si elle a attiré l'équivalent de \$ 280 millions de nouvelles primes, a vu sa part de marché légèrement baissée. De 6,7 % en 1985 à 6,6 % en 1986.

Dans l'ensemble, les compagnies d'assurances de personnes du Québec ont perdu quelques plumes au cours de 1986. Ainsi que l'a calculé l'organisme gouvernemental, leur part de marché est tombée de 36,3 % en 1985 à 35 % en 1986. Un phénomène attribuable, selon M. Jean-Marie Bouchard, « à un recul dans le secteur des rentes et des assurances sur la vie où leur part de marché s'établit respectivement à 31,2 % et 36,7 % par rapport à 32,8 % et 37 % en 1985 ».

En revanche, un gain appréciable

a été noté dans la niche des assurances contre les accidents et la maladie, « renforçant leur position déjà fort enviable dans ce secteur, avec une part de marché qui s'élève à 43 % par rapport à 41,3 % en 1985 ».

Pour une troisième année consécutive, le volume de primes perçues par les compagnies d'assurance de personne du Québec ou ayant leur siège social au Québec, a sensiblement augmenté. Alors que \$ 3,6 milliards avaient été perçus en 1985, le volume de primes a fait un bond de 15 % pour dépasser les \$ 4 milliards l'an dernier.

Par catégorie, le rapport de l'inspecteur général des institutions financières indique que les primes souscrites dans les assurances sur la vie ont totalisé \$ 1,4 milliard; dans les rentes elle ont égalisé \$ 1,7 milliard et elle ont été de \$ 902 millions dans les assurances contre les accidents et la maladie.

Avec un bond de 28 %, le secteur des rentes se démarque nettement des autres secteurs mentionnés. Selon M. Bouchard, « cette hausse substantielle du niveau des primes de rentes en 1986 est d'autant plus importante qu'elle nous révèle avec plus d'acuité le virage que les opéra-

ASSURANCES

tions des assureurs ont amorcé depuis le début des années 70 où le marché des rentes s'est développé à un rythme accéléré pour devenir en 1985 la principale source de revenus des assureurs ».

Alors qu'en 1970, les primes attribuables aux rentes représentaient un volume de 13 % de l'ensemble des

primes versées en assurances de personnes, elles ont continuellement progressé pour s'établir l'an dernier à 43 %, en hausse de 5,7 % sur 1985. « Bien qu'importante cette proportion est toutefois inférieure à celle de l'ensemble du Canada où elle atteint 47 % en 1986 », est-il précisé dans le rapport de l'organisme gouvernemental.

Au chapitre des performances strictement financières, les compagnies d'assurances de personnes ont beau afficher une progression de l'actif et de l'avoir plus faible en 1986 qu'en 1985, « tel n'est toutefois pas le cas de leurs bénéfices nets qui ont progressé de 18,7 %, passant de \$ 35 millions à plus de \$ 41,5 millions en 1986 ».

De toutes les sources de revenus, « le principal secteur de profit, a poursuivi M. Bouchard, continue d'être l'assurance-vie individuelle qui constitue presque 74 % de leurs bénéfices en 1986 ». Les gains les plus remarquables, « sont toutefois attribuables aux contrats de rentes individuelles dont la part relative des profits se situe à 5,5 % en 1986 ».



Sun Life a accru sa part du marché québécois de 7.6 à 11 %, une augmentation appréciable de près de 4 %, ajoutant ainsi \$ 460 millions de primes souscrites à son portefeuille.

Les courtiers d'assurances s'insurgent contre la vente directe par Desjardins

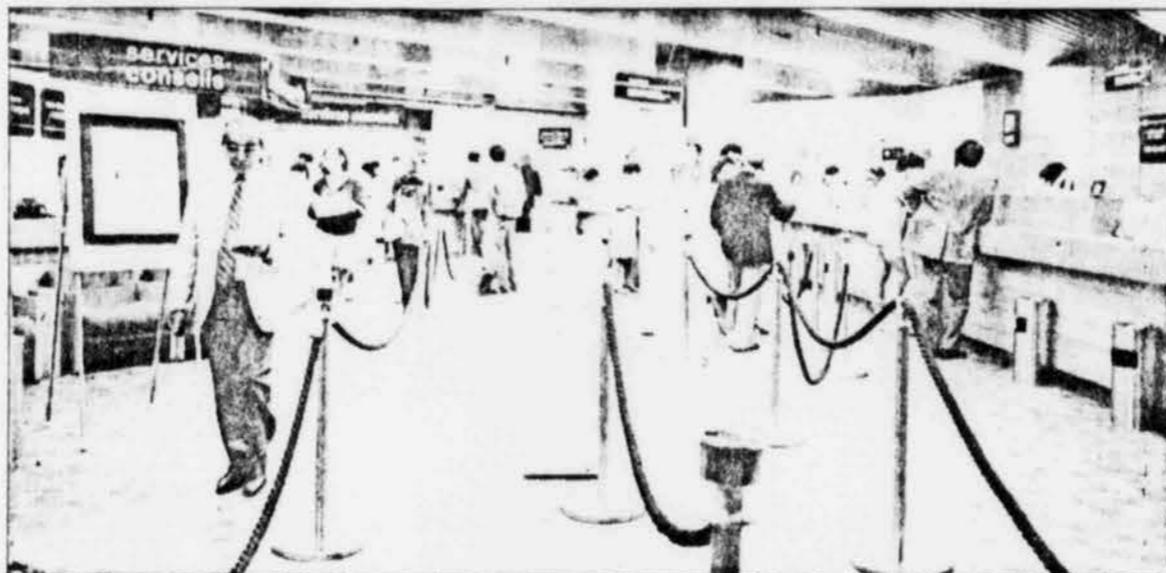


Photo Louise Lemieux

La création de la société Assurances Générales des Caisses Desjardins permettra au consommateur de se procurer de l'assurance dans les caisses.

SERGE TRUFFAUT

La ferme intention du Mouvement Desjardins de se lancer dans la vente directe d'assurances de dommages a ulcéré l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec.

Se livrant à une charge en règle contre la résolution du Mouvement, M. Maurice Choquette, président de l'Association, a souligné que « la décision du Mouvement Desjardins de distribuer l'assurance directement auprès de ses membres et du public par l'entremise des caisses populaires et les déclarations qui ont entouré l'annonce de cette décision constituent un affront à l'intelligence du public consommateur, une gifle à un grand nombre de sociétaires et une grave insulte professionnelle aux courtiers d'assurances du Québec ».

On se souviendra que le 24 août dernier, les successeurs d'Alphonse Desjardins ont annoncé la création de la société Assurances Générales des Caisses Desjardins, dont la fonction consistera à transiger directement par le réseau des caisses de nouvelles polices portant exclusi-

vement le sceau Desjardins. La mise en branle de cette opération a été fixée au mois d'octobre prochain dans une quinzaine de caisses populaires.

Si le président de l'Association a employé des qualificatifs aussi polémiques, c'est afin, a-t-il expliqué, de sensibiliser le consommateur pour lequel il craint, « qu'en transigeant son assurance automobile ou habitation à la caisse populaire, il se place en situation difficile, voire dangereuse, souvent sans même le savoir ».

Suite au scénario élaboré par le Mouvement, « le consommateur fera l'objet, a poursuivi M. Choquette, de pressions considérables pour assurer à la caisse l'automobile qu'elle finance ou l'habitation sur laquelle elle détient l'hypothèque ». Même si la législation interdit au prêteur « d'imposer son assureur, la démarcation entre exiger et insister fortement sera très mince. Faut-il ajouter que la tentation d'insister sera très forte ».

À ce stade-ci, les courtiers craignent que les 4 millions de membres des caisses populaires soient pour ainsi dire captifs des seuls produits Desjardins. Ils redoutent que la pro-

position de polices sans leur intermédiaire ne réduisent d'autant la gamme de choix. Selon les propos tenus par M. Choquette, « le consommateur se prive de tout l'éventail de garanties disponibles sur le marché et se limite aux seuls produits offerts par Desjardins et il se prive d'être informé des nouvelles garanties qui feront leur apparition si Desjardins ne les offre pas ».

Par ailleurs, les représentants de l'Association présents lors de la conférence de presse tenue hier, se sont insurgés contre les raisons ayant amené Desjardins à poser ce geste. À propos de l'allégation à l'effet que les consommateurs seraient de plus en plus enclins à opter pour des polices vendues directement par des compagnies comme Allstate et Wawanesa, et qu'en conséquence les parts de marché de celles-ci augmenteraient aux dépens des firmes de courtage, M. Jacques Lavigneur, vice-président au sein de Dale-Parizeau, a précisé que sur la foi des statistiques existantes rien n'était plus faux.

Selon le tableau brossé par M. Lavigneur, la part de marché des assurances vendues directement a gra-

duellement baissé de 18 % qu'elle était au début de la présente décennie à 14 % en 1986; les courtiers monopolisant la différence, soit 84 %. Lors de la conférence de lundi dernier M. John Harbour, président des entreprises d'assurances de dommages de Desjardins, avait affirmé qu'au cours des récentes années les consommateurs avaient tendance à choisir les polices négociées directement.

Plus grave, M. Choquette s'est inscrit en faux contre les économies potentielles de 10 à 15 % que réaliseraient les clients d'Assurances Générales des Caisses Desjardins. À cet égard, le président de l'Association a mentionné, « des épargnes par rapport à quoi? Par rapport à une prime d'un concurrent? Par rapport aux primes chargées par Groupe Desjardins, assurances générales? ».

Enfin, M. Choquette a émis un doute sérieux concernant la tournée de consultation effectuée par Desjardins auprès des 700 bureaux de courtiers qui représentent Groupe Desjardins, assurances générales et qui, selon M. Harbour, fut très positive.



M. Maurice Choquette, président de l'Association des courtiers d'assurances.

Les courtiers d'assurances sont furieux

Ils accusent le Mouvement Desjardins de jouer sur deux tableaux

JEAN POULAIN

Le feu est pris chez les courtiers d'assurances du Québec, qui dénoncent vertement la décision du Mouvement Desjardins de se lancer dans la vente directe, au comptoir des Caisses, d'assurance automobile et incendie, à un prix inférieur à ceux qu'ils pratiquent.

Le président de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPO), Maurice Choquette, n'a pas mâché ses mots hier en conférence de presse, qualifiant les déclarations du Mouvement Desjardins « d'affront à l'intelligence du public » de « gifle à un grand nombre de sociétaires des caisses » et de « grave insulte professionnelle aux courtiers d'assurances du Québec », trois positions qu'il a ensuite explicitées.

Que des compagnies d'assurance générale s'adressent directement au public, n'est pas un fait nouveau: tout le monde connaît en particulier Wawanesa et Allstate (sans compter Bélair, du Groupe Commerce, toutes les mutuelles et certaines compagnies d'assurance-vie), mais leur concurrence est supportable, comparée au danger potentiel que courent les courtiers avec les Caisses Pop.

Ce qui risque en effet de se passer, selon M. Choquette, est que chaque client qui s'adressera à son gérant de Caisse, pour



Le président de l'ACAPO, M. Maurice Choquette

un prêt destiné à l'achat d'une maison ou d'une automobile, se verra offrir en même temps (directement, à prime moins élevée) l'assurance incendie ou l'assurance accident automobile qui en est le pendant.

Jusqu'à présent, 84 p. cent des \$2,6 milliards d'assurances IARD (incendie, accident et risques divers) enregistrés au Québec par année sont l'oeuvre des courtiers, intermédiaires indépendants, qui mettent en concurrence les compagnies d'assu-

rance, pour obtenir les meilleures primes pour leur client, le public.

Ce dernier risque donc de perdre sa liberté de choix, « souvent même sans le savoir », « subissant des pressions considérables pour assurer à la Caisse l'automobile qu'elle finance ou l'habitation sur laquelle elle détient une hypothèque » (la loi défend au prêteur d'imposer son assureur).

Voilà pour l'affront à l'intelligence.

La gifle à un grand nombre de sociétaires (de Caisses) leur serait lancée pour une toute autre raison.

Elle découle du fait qu'en entrant dans l'assurance directe le Mouvement Desjardins va jouer dans les deux camps, puisqu'il en vend déjà, par sa compagnie d'assurance générale, par l'intermédiaire de 700 des 2 400 bureaux de courtiers membres de l'ACAPO.

Inversement donc, ces 700 courtiers, qui s'opposent vigilement à l'entrée des Caisses Pop dans l'assurance directe, font affaire avec le Mouvement (y compris, selon l'un d'eux, le président de l'ACAPO), tout en travaillant aussi avec d'autres compagnies.

La gifle et l'affront dont a parlé hier M. Choquette, proviendraient du fait que l'assurance Desjardins coûterait, ainsi, différemment, selon qu'on la souscrive directement à la Cais-

se, via la nouvelle compagnie à créer (Assurances générales des caisses Desjardins) plutôt que par celle existant déjà (Groupe Desjardins, assurances générales), en passant par les courtiers.

C'est cette double personnalité que M. Choquette a qualifiée de « véritable affront aux consommateurs et une gifle aux sociétaires ».

Car selon l'ACAPO, la réduction des primes annoncées serait compensée par une hausse cachée des frais de service ou de taux d'intérêt des caisses, d'où la gifle au consommateur, ou serait une opération de lancement en dessous du coût.

Enfin l'affront serait dirigé vers les 700 courtiers faisant déjà affaire avec la compagnie Groupe Desjardins, assurances générales.

La direction du Groupe aurait en effet déclaré successivement, le 20 août, (selon l'ACAPO) vouloir à la fois renforcer son réseau de quelque 700 courtiers, et le 24, que ce secteur est en perte de vitesse.

Cette perte de vitesse serait contredite par la hausse de 28 p. cent du chiffre d'affaires de Groupe Desjardins au premier semestre 1987, via ses courtiers.

Ce que le président a qualifié de « grave insulte professionnelle » à leur égard.

L'assurance directe représente 65 p. cent du marché, aux États-Unis, 35 p. cent au Canada anglais et 15 p. cent au Québec.

«Le consommateur sera perdant»

L'Association des courtiers d'assurances du Québec dénonce, au nom de la liberté de choix des consommateurs, l'entrée prévue du Mouvement Desjardins dans le secteur de la vente d'assurances directes dans les Caisses populaires.

Pour l'Association, qui regroupe au-delà de 5,400 courtiers d'assurances travaillant pour plus de 2,400 bureaux de courtage au Québec, cette incursion du Mouvement coopératif dans le secteur de la vente en assurances directes, annoncée lundi dernier, place le consommateur dans une situation difficile.

En offrant dorénavant de l'assurance automobile ou habitation à même ses succursales, Desjardins placera le consommateur qui vient transiger une hypothèque ou un prêt-auto dans une situation difficile. Ce dernier pourrait se sentir obligé de prendre une police d'assurance pour ces mêmes biens.

«La loi défend au prêteur d'imposer son assureur mais la démarcation entre exiger et insister fortement est très mince. Faut-il ajouter que la tentation d'insister sera très forte», a déclaré, lors d'une conférence de presse, M. Maurice Choquette, président de l'Association.

Selon M. Choquette, le consommateur, ainsi tenté de conclure toutes ses transactions dans un même lieu physique, se privera de tout l'éventail de garanties disponibles sur le marché en se limitant aux seuls produits offerts par Desjardins.

Marché

Les 5,400 courtiers en assurances directes du Québec disposent aujourd'hui d'un bassin de 180 compagnies d'assurances avec lesquelles ils peuvent négocier pour dénicher la meilleure protection ou celle à moindre coût pour leurs clients.

Le client de Desjardins n'aura pas accès à cet éventail et devra se contenter du produit offert par le Groupe. Ainsi, certains consommateurs n'auront pas droit à la protection qu'ils auraient pu obtenir en magasinant, pensent les membres de l'Association des courtiers.

Ces derniers accaparent 84% du chiffre d'affaires global en assurances de dommages, chiffre estimé à plus de 2,6 milliards de dollars l'an dernier.

L'arrivée de Desjardins dans le décor représente donc également une menace pour eux.

Et, de plus, quelque 700 des 2,400 bureaux de courtage offrent le produit que se propose de vendre Desjardins dans ses succursales avec un escompte de 10% à 15% cependant.

Assistera-t-on à un mouvement de désaffiliation des courtiers à l'endroit de l'assurance Desjardins.

Probablement, pense M. Choquette, qui fait remarquer toutefois que les courtiers sont libres de faire affaires avec la compagnie de leur choix, cette liberté de mouvement étant d'ailleurs inscrite dans leur code de déontologie.

Mais force est de constater dans tout cela, remarque M. Guy Laviolette, du bureau de Dupuis Parizeau Tremblay, que Desjardins cherche par tous les moyens à hausser sa part de marché dans un secteur où le mouvement coopératif ne brise aucun record.

«Sur le 84% du marché que nous occupons, seulement 3,7% est dirigé vers l'assurance Desjardins, ce qui représente un peu plus de 100 millions de dollars.

Si les consommateurs n'en veulent pas plus par le réseau de nos courtiers qui leur offrent cette assurance, Desjardins doit vouloir se rattraper ailleurs, avance M. Laviolette.

L'Association des courtiers

Le consommateur qui ira transiger chez Desjardins une hypothèque ou un prêt-auto sera placé dans la situation difficile d'accepter ou de refuser une police d'assurance pour ces mêmes biens».

Assurances générales et assurance-vie
LES 30 COMPAGNIES LES PLUS IMPORTANTES AU QUÉBEC
(selon les primes souscrites en 1986)

Nom	Charte	Primes souscrites au Québec (en 000 \$)	Part de marché (dans son type d'assurance)		Revenu brut 86 (000 \$)	Revenu net 86 (000 \$)
			1986	1984		
Sun Life du Canada	Canada	\$ 460 582	11,013 %	7,142 %	\$ 463 208	\$ 158 559 (non consolidé)
Desjardins (ass.-vie)	Canada	\$ 280 151	6,699 %	6,672 %	\$ 416 863	\$ 10 821
Industrielle-Vie	Québec	\$ 231 733	5,541 %	6,201 %	\$ 448 008	\$ 19 987 (bénéfice net)
Laurentienne Générale	Québec	\$ 218 966	7,333 %	6,66 %	\$ 209 807	\$ 11 862 (bénéfice net)
Métropolitain-Vie	Canada	\$ 210 362	5,031 %	5,989 %	\$ 1 019 000	-\$ 11 628
Great-West	Canada	\$ 193 725	4,632 %	3,998 %	\$ 4 431 000	\$ 527 584
Groupe Commerce	Canada	\$ 179 484	6,01 %	6,06 %	\$ 215 400	\$ 26 081 (bénéfice net)
Services de santé (SSQ)	Québec	\$ 164 650	3,937 %	3,663 %	\$ 210 183	\$ 4 864 (bénéfice net)
Mutuelle du Canada	Canada	\$ 160 670	3,842 %	4,248 %	\$ 2 427 000	\$ 94 902 (bénéfice net)
Confédération	Canada	\$ 158 942	3,801 %	4,228 %	\$ 636 152	\$ 69 245
Laurentienne-Vie	Québec	\$ 155 761	3,724 %	3,999 %	\$ 252 143	\$ 33 575
London Life	Canada	\$ 141 310	3,379 %	3,38 %	\$ 1 919 000	\$ 1 797
Standard Life	Écosse	\$ 140 737	3,365 %	2,23 %	\$ 1 095 535	\$ 276 532
Alliance	Canada	\$ 124 445	2,976 %	3,314 %	\$ 448 008	\$ 6 409
Lloyd's de Londres	G.-B.	\$ 122 730	4,11 %	4,848 %	nd	\$ 120 180 (bénéfice net)
Manufacturers	Canada	\$ 117 951	2,82 %	2,06 %	\$ 4 563 000	\$ 209 847
Prudentielle d'Amérique-Vie	USA	\$ 112 053	2,679 %	3,654 %	\$ 649 092	\$ 199 377
Coopérants-Vie	Canada	\$ 108 001	2,582 %	2,781 %	\$ 261 703	-\$ 2 771
Mutuelle des fonctionnaires	Québec	\$ 102 691	2,455 %	1,846 %	\$ 135 584	\$ 2 647 (bénéfice net)
Groupe Desjardins	Québec	\$ 101 011	3,383 %	4,051 %	\$ 93 678	\$ 9 217 (bénéfice net)
Royale du Canada	Canada	\$ 99 433	3,33 %	2,561 %	\$ 667 900	\$ 22 179 (bénéfice net)
La Prudentielle Assurances Ltée	USA	\$ 91 993	3,081 %	3,341 %	\$ 932 954	\$ 28 906 (bénéfice net)
Allstate du Canada	Canada	\$ 90 450	3,03 %	3,578 %	nd	\$ 8 627 (bénéfice net)
Canada sur la vie	Canada	\$ 85 691	2,049 %	2,132 %	\$ 2 423 000	\$ 116 756
Guardian du Canada	Canada	\$ 85 239	2,855 %	2,651 %	nd	\$ 13 290 (bénéfice net)
Groupe Promutuel	Québec	\$ 82 700	2,695 %	2,9 %	\$ 93 000	\$ 15 000 (bénéfice net)
Travelers du Canada indemnisation	Canada	\$ 78 000	2,612 %	2,581 %	\$ 447 443	\$ 7 981 (bénéfice net)
Provinces-Unies	Québec	\$ 71 085	2,381 %	2,335 %	\$ 57 990	\$ 6 026 (bénéfice net)
Home Canadien	Canada	\$ 70 802	2,371 %	2,025 %	nd	-\$ 173 (perte nette)
Union commerciale du Canada	Canada	\$ 70 017	2,345 %	2,315 %	nd	\$ 9 894 (bénéfice net)

N.B. Les lignes en caractères gras indiquent les compagnies d'assurances générales. Les autres sont des compagnies d'assurances de personnes. Données colligées à partir du Rapport annuel sur les assurances 1986, de l'inspecteur général des institutions financières, et auprès des compagnies concernées.

Chancellor Group songe à asseoir sa base québécoise

Le premier réassureur canadien pourrait procéder à une acquisition au Québec

PAUL DURIVAGE

■ Chancellor Group, la première et longtemps la seule société de réassurance canadienne tournée exclusivement vers le marché international, songe maintenant à asseoir sa base québécoise. L'actionnariat québécois est recherché et une acquisition dans la province n'est pas exclue.

Au cours d'une entrevue exclusive accordée à *La Presse*, le président et fondateur, M. Anthony Howard Mason, a expliqué que l'entreprise dont le siège social se trouve à Vancouver, avait d'importants projets d'expansion au Moyen-Orient, aux États-Unis mais aussi au Canada.

Or, n'ayant paradoxalement aucune expertise canadienne (les employés de la compagnie ont tous été recrutés à l'étranger, à Londres plus particulièrement), c'est par acquisition qu'il lui faudrait idéalement procéder. Et les réassureurs canadiens sont surtout établis à Montréal.

La charte constitutive de l'entreprise précise par ailleurs que l'entreprise, pour assurer sa spécificité, doit compter sur des actionnaires canadiens, préférentiellement de toutes les régions du pays. Si on songe à un appel public à l'épargne avec l'inscription du titre en Bourse, on privilégie l'implication d'investisseurs institutionnels comme les fonds de pension.

C'est l'autre raison pour laquelle M. Mason était à Montréal cette semaine: attirer les investisseurs québécois. Les principaux actionnaires de Chancellor sont présentement la Banque Royale (Montréal), Northern Telecom (Mississauga), Woodward Stores (Vancouver) et Noble Grossart (Vancouver), le holding de la famille Mannix.

Un marché en expansion

Le réassureur s'attend à ce que ses revenus passent de \$100 millions à un quart de milliard de dollars d'ici 1990. Le marché mondial est estimé à plus de \$350 milliards US et



PHOTO PAUL-HENRI TALBOT, *La Presse*

Anthony Howard Mason

le taux de croissance réel est de près de cinq p. cent par année.

La réassurance est en quelque sorte l'assurance des assureurs. Songeons à la petite compagnie d'assurance qui prend à sa charge un Boeing 747, un risque de (disons) \$100 millions. S'il arrive quelque chose à cet avion, elle risque la faillite. Aussi, elle négociera habituellement avec un réassureur pour réduire son exposition à un niveau tolérable.

La Lloyd's of London est sans doute le réassureur le plus connu au monde avec des revenus annuels de primes équivalents à près de \$13 milliards et plus de 33 500 souscripteurs membres. C'est là où M. Mason a fait ses classes. Encore aujourd'hui il profite du pouvoir d'attraction de l'institution britannique.

«Notre nouvelle filiale britannique est située tout juste en biais avec le siège social de la Lloyd's of London sur la rue Lime. Cet emplacement stratégique nous apporte un volume considérable d'affaires, particulièrement les jours de pluie», raconte M. Mason.

Et si le 14 juillet 88 était comme celui de 87?

CLAUDINE LACROIX
Dale-Parizeau Inc.

Vous vous rappelez du 14 juillet 1987? Le lendemain, la Presse titrait en première page: «Déluge à Montréal». En effet, 55 millimètres de pluie se déversait sur Montréal en quatre heures. Deux catastrophes tout aussi importantes s'étaient également produites auparavant: le 29 mai 1985, et le 29 mai 1986 un an après jour pour jour, des tempêtes de grêle frappaient aussi la région de Montréal.

Ces catastrophes ont causé des dommages qu'il est difficile d'évaluer. Les sinistrés ont tenté alors de recouvrer leurs pertes de leur assureur mais dans certains cas ils ont eu la désagréable surprise d'apprendre que certains des dommages causés n'étaient pas couverts.

Les assurances de propriétaire ou de locataire couvrent certains risques dont la liste est précisée dans les polices. Cette liste est plus ou moins longue, tout dépendant si l'assuré souscrit respectivement la formule étendue ou la formule régulière. La plupart des gens souscrivent la *protection minimale* parce que moins dispendieuse. Mais il faut être bien conscient des protections auxquelles on renonce.

Le tableau qui suit indique les risques habituellement assurés et ceux qui ne le sont pas*.

RISQUES ASSURÉS

Incendie
Foudre
Explosion
Fumée
Chute d'objets sur le bâtiment

Choc de véhicules terrestres ou aéronefs
Émeutes
Fuite et débordement accidentels d'eau provenant de piscines, de conduites publiques par exemple.
Rupture d'installations sanitaires, de chauffage ou de climatisation ou de chauffe-eau.
Gel desdites installations ou d'appareils ménagers.

Grêle

Tempête de vent

* Cette liste doit être considérée avec prudence. Elle est basée sur le contenu des polices d'assurance-habitation standards. Pour connaître les risques couverts en vertu de votre police, il faut s'y référer.

Exemples

Voici quelques exemples qui vous aideront à mieux comprendre la signification du tableau:

Le tuyau d'alimentation d'eau de la ville se brise et l'eau qui se répand endommage la fondation de votre maison et affecte sa solidité. Il s'agit d'un risque couvert pour lequel vous pouvez réclamer de votre assureur. Celui-ci pourra exercer par la suite un recours contre la municipalité responsable.

Le débordement d'une piscine endommage votre maison dont le système de drainage s'est malheureusement avéré insuffisant dans les circonstances. Il s'agit ici aussi d'un risque couvert pour lequel un assuré a le droit de réclamer de son assureur.

Une tempête de grêle endommage votre remise en aluminium qui est bosselée à plusieurs endroits. L'assuré a le droit ici de recouvrer de son assureur le montant de ses dommages, déduction faite de sa franchise.

Une tempête de grêle vient déraciner un arbre sur votre terrain qui, en tombant, abîme votre porte de garage. Par une ouverture béante, la grêle vient endommager des effets personnels qui se trouvaient dans votre garage. Les dommages au contenu sont couverts parce qu'ils résultent de la grêle et qu'il y a eu une ouverture causée par la tempête. Ce serait bien différent si les biens qui se trouvaient dans le garage étaient endommagés par la grêle qui a pénétré par une fenêtre laissée ouverte par négligence.

Conclusion

Si le 14 juillet 1988 ressemblait au 14 juillet 1987, seriez-vous mieux protégé que l'an passé?

Édition: Christian N. Dumais, Dale-Parizeau inc.

RISQUES NON ASSURÉS

Fumée provenant de foyer
Éboulement, avalanche, bris de vitre

Fuite, débordement, rupture ou gel d'égouts, puisards, fosses septiques, gouttières, tuyaux de descente pluviale.
Fuites ou infiltrations répétées ou continues.

Gel pendant la saison de chauffage si les lieux sont inoccupés pendant plus de 4 jours consécutifs, sauf si une personne vient chaque jour s'assurer que le chauffage fonctionne ou si l'eau est coupée et les installations et les appareils vidangés.
Dommages à l'intérieur et au contenu, aux antennes, clôtures, sauf si une ouverture a été créée par la tempête ou la grêle.
Poids ou fonte de la neige.
Poids ou pression d'une inondation.

«Il peut y avoir d'autres 14 juillet»

MARTHA GAGNON

«Il peut y avoir d'autres 14 juillet.» Même si certaines personnes, dont le maire de Montréal, prétendent qu'un tel phénomène ne se reproduira pas avant 75 ans, MM Gaëtan Daudelin et Denis Bachand, météorologues, restent prudents. En météo, disent-ils, les records peuvent toujours être battus.

Au cours des trois dernières années, par exemple, à chaque 30 mai, sans que l'on sache pourquoi, il est tombé de la grêle dans les environs de Montréal. Qui l'aurait cru? De la grêle trois années d'affilée à la même date. Pour une coïncidence, c'est toute une coïncidence!

MM. Daudelin et Bachand estiment que la meilleure attitude est la vigilance. Depuis le printemps, le service de prévision météorologique du Québec, situé à Saint-Laurent, dispose de moyens plus efficaces pour suivre les orages. «On ne peut pas prévoir qu'il y aura des pluies diluviennes au coin de Peel et de Sainte-Catherine, mais on peut délimiter les zones où les risques sont les plus élevés.»

Le matin du 14 juillet 1987, les météorologues avaient posé le bon diagnostic: ciel orageux, prêt à éclater. Ils pensaient, toutefois, que Montréal serait épargné. À 13 heures, la situation changeait brusquement. À 13h05, on lançait la première alerte. La pluie commençait à tomber à 14h30. Ce n'est pas un, mais trois orages qui se sont abattus sur la ville: 103 millimètres d'eau en deux heures, dont 80 en une heure.

L'alerte pourrait-elle être donnée plus rapidement aujourd'hui? Les météorologues disent qu'ils possèdent des instruments dont le degré de précision est plus grand. Mais, les orages d'été se déclarent très rapidement.

«Depuis le 14 juillet, les gens prennent davantage au sérieux les alertes et réagissent plus promptement», dit M. Bachand.



Au mois de juin, le service a connu deux journées mouvementées. Le 20, tous les éléments étaient rassemblés pour qu'un violent orage éclate. Un front froid s'appropriait à balayer tout le Québec. Le matin, à 10h15, les météorologues lançaient un premier avertissement pour une quinzaine de régions: une veille météorologique qui survient de deux à six heures avant le déclenchement des orages. Puis, c'était l'alerte! Le signal ultime qui peut être donné de 30 minutes à deux heures avant qu'un secteur ne soit touché.

Denis Bachand

Le 22 juin, autre journée orageuse. Nouvelle alerte. Après avoir donné des avertissements aux gens d'Ottawa, Hull, Cornwall et Gatineau, on constate que l'orage frappe la région de Valleyfield vers 20 heures. Des citoyens de l'endroit ont déclaré avoir vu une tornade. Les météorologues, eux, ne sont pas convaincus. «D'après les dégâts, je dirais plutôt qu'il s'agissait d'une grosse bourrasque de vent. Une tornade est un nuage en forme d'entonnoir de très petite dimension qui touche le sol», précise M. Daudelin.

Les jours d'alerte, le météorologiste est sur le qui-vive. «Notre devoir est de prévenir la population le plus tôt afin



Gaëtan Daudelin

d'éviter des catastrophes.» Dans ces moments-là, il peut travailler jusqu'à 15 heures en ligne devant les écrans lumineux sur lesquels il suit l'évolution des orages.

Le centre de météorologie peut compter sur un réseau d'observateurs volontaires de 900 citoyens, dont la majorité sont à Montréal. «Les gens sont souvent très excités lorsqu'ils nous téléphonent. Certains vont même jusqu'à mettre le récepteur près de leur fenêtre pour nous faire entendre le grondement de l'orage.»

Il y a des observateurs fidèles. Chaque été, on reçoit un appel d'un citoyen d'un petit village situé le long de la route 105, entre Maniwaki et Ottawa, qui signale une tornade.

IL Y A UN AN LE DELUGE

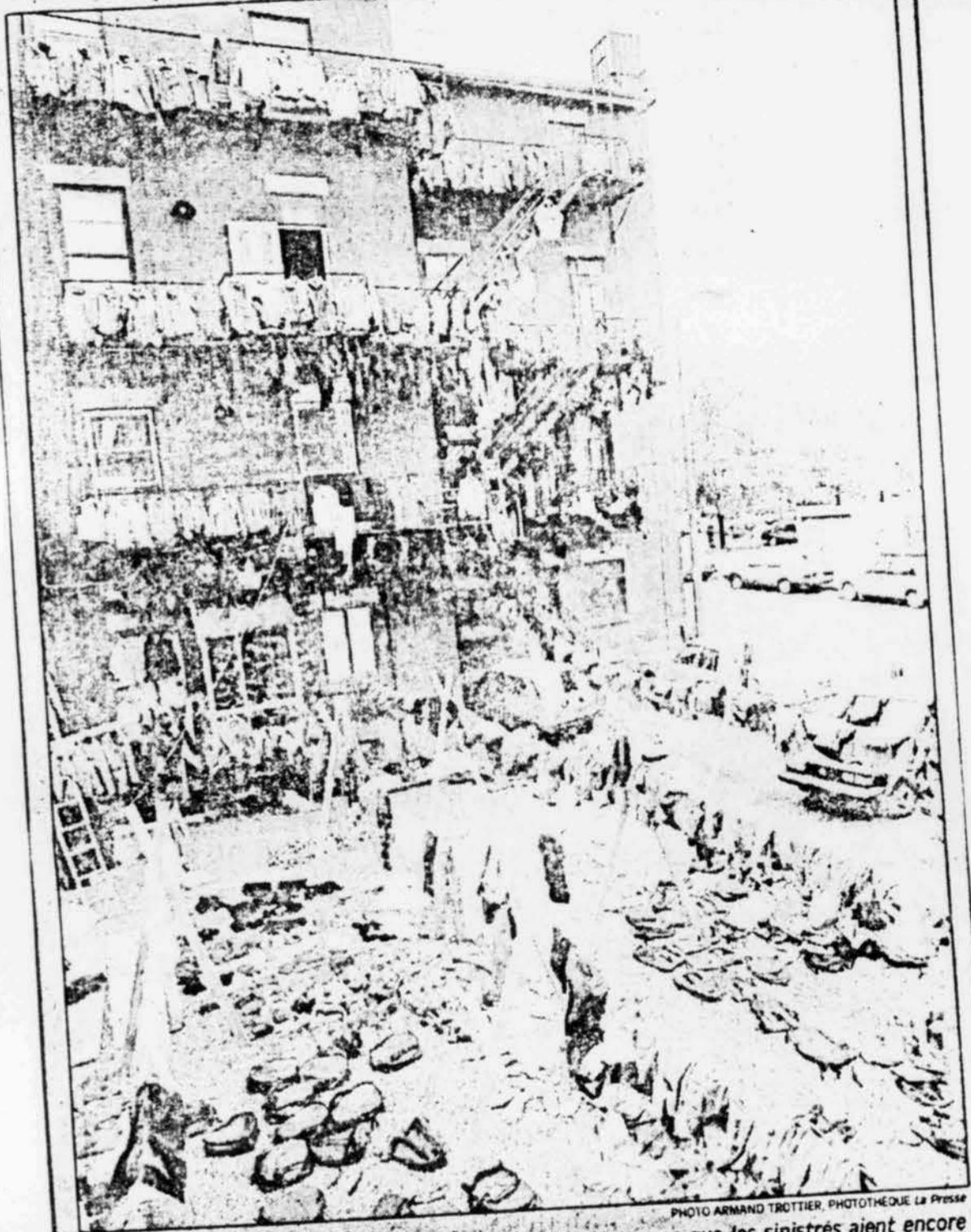


PHOTO ARMAND TROTTIER, PHOTOTHEQUE La Presse

Un an s'est écoulé depuis les inondations du 14 juillet, sans que les sinistrés aient encore reçu aucun dédommagement de la Ville de Montréal. Onze cents poursuites, totalisant plus de \$37 millions, ont été enregistrées, mais le récent rejet, par la Cour supérieure, d'une demande de recours collectif augure mal du succès de ces réclamations. Et il pourrait y avoir d'autres 14 juillet... - page C 7

Des assureurs offrent protection contre le reflux d'égout

MARTHA GAGNON

Depuis le fameux déluge, plusieurs compagnies d'assurance ont décidé d'offrir à leurs clients la clause de protection en cas de reflux d'égout. Elles ont emboîté le pas à Alstate dont la publicité télévisée a remporté un grand succès, l'an dernier.

M. Marcel Tassé, directeur adjoint du Bureau des assurances du Canada, affirme qu'un bon nombre de compagnies offrent maintenant cette protection moyennant une certaine somme: de \$20 à \$40. «Auparavant, très peu de gens réclamaient cette clause. Depuis le 14 juillet, ils se sont réveillés.»

Directeur provincial des ventes chez Alstate, M. Douglas O'Brien, estime que la demande a augmenté de 50 p. cent depuis cette date mémorable. Mais là, comme ailleurs, on est plutôt réticent à donner des chiffres sur les montants déboursés. La compagnie Chubb Canada, par exemple, a fait savoir

que la règle était de ne jamais dévoiler quoi que ce soit aux médias.

Chez Dominion du Canada où l'on offre cette protection, on s'est montré plus ouvert. Selon M. Jean-Claude Guimond, préposé aux sinistres, la compagnie a reçu 700 réclamations et a versé \$4 millions à des sinistres. Certaines compensations étaient très élevées. La semaine dernière, par exemple, elle a remis à l'un de ses clients la somme de \$98 000. «Les sous-sol de nos assurés étaient souvent remplis d'antiquités et d'objets de grande valeur.» Les chèques variaient de \$100 à \$60 000 et plus. La compagnie Dominion, comme plusieurs, a intenté des poursuites de \$3 millions contre des municipalités. Même si, dans la majorité des cas, elle a remboursé aux sinistres la valeur à neuf, elle ne peut réclamer que la valeur dépréciée.

Après le déluge, la ville de Montréal et la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal créaient un programme

Prêt-Dépannage pour aider les victimes. D'après les chiffres obtenus, sur 686 demandes, 417 ont été acceptées, 262 autres l'ont été après que la ville eût accepté d'endosser et seulement sept ont été rejetées.

La Fédération a prêté \$1,4 million. Ces prêts à court terme ne devaient pas dépasser \$2 000. La ville de Montréal a payé les intérêts dans chacun des cas.

Et s'il y avait un autre déluge?

Et, si un autre déluge survenait à Montréal, les choses seraient-elles différentes? Il semble que non. La ville a toujours nié sa responsabilité. Selon elle, le 14 juillet constitue un cas fortuit ou «Act of God». À l'exception du quartier Saint-Henri, secteur particulier où les résidents ont été victimes de sept inondations depuis 1980, la ville n'a pas l'intention d'effectuer des travaux particuliers pour se prémunir contre les inondations.

«On ne peut pas dépenser des millions pour un phénomène qui ne se reproduira peut-être pas avant 100 ans», dit M. Robert Payette, porte-parole du service des Travaux publics à la ville de Montréal. Dans le cas de Saint-Henri, les résultats de l'étude qui devrait amener les autorités à solutionner les problèmes seront connus en septembre. Le maire Jean Doré a déjà déclaré qu'il faudrait probablement consacrer de 15 à 40 millions de dollars pour corriger cette situation dans les prochaines années.

Toujours selon M. Payette, la ville n'a pas modifié son plan d'intervention en cas d'urgence, plan qui consiste essentiellement en une pyramide d'appels téléphoniques pour rejoindre tout le personnel nécessaire en un laps de temps relativement court. On a, toutefois, mis l'accent sur la sensibilisation des employés afin de les amener à réagir promptement lorsqu'il se passe quelque chose d'anormal.

Le ministre Gilles Rocheleau, responsable de la Protection civile, fera le bilan des réclamations lors d'une conférence de presse, jeudi. Pas question de donner des chiffres avant le 14 juillet. Il se réserve lui-même le droit de souffler sur la bougie d'anniversaire...

À la ville de Montréal, le nombre total de réclamations s'élève à 23 000. En avril, on estimait que le gouvernement avait versé \$2,5 millions à près de 1 000 victimes. Ces chiffres pourraient augmenter puisque le ministre a promis de réviser les dossiers de plusieurs citoyens.

Le programme d'aide du Québec a été sévèrement critiqué. On considère que la franchise (ou déductible) est beaucoup trop élevée. Un groupe de conseillers municipaux du RCM a déjà déclaré qu'il s'agissait du programme le plus radin au Canada. Selon plusieurs, les montants alloués pour des biens essentiels sont insuffisants et ne correspondent pas à la réalité actuelle.

Huit p. cent des sociétaires les plus fortunés des caisses pop contrôlent 60 p. cent du mouvement

LAURIER CLOÛTIER

Quelque 250 000 Québécois, millionnaires ou fortunés, contrôlent 60 p. cent du passif-dépôts des Caisses Desjardins, soit quelque \$ 17 milliards de leur \$ 30 milliards d'actif.

Coopératives nées dans les sous-sols d'église pour aider les petits épargnants à sortir des griffes des usuriers, les Caisses Desjardins ont bien changé.

Selon une étude interne du Mouvement Desjardins dont *La Presse* a obtenu copie, une moyenne de 250 000 millionnaires et de déposants très à l'aise en mènent large dans chacune des 10 Fédérations de la plus importante institution financière québécoise.

Comme ces épargnants privilégiés, avec des dépôts moyens de \$ 70 000, se concentrent dans les grands centres urbains, Desjardins en dénombre plus que la moyenne dans des régions comme Sherbrooke, Québec et Montréal.

Toutes les institutions financières du Québec vivent le même phénomène de concentration de l'influence et des pouvoirs économiques. Pourquoi alors la question se pose-t-elle au sein du Mouvement Desjardins?

Transformation de Desjardins

La raison en est simple: les Caisses Desjardins fonctionnent sur le principe « un homme, un vote », quelle que soit sa fortune. Elles se sont gagnées une réputation enviable en tant que coopératives, démocratiques et décentralisées, prétendant représenter quatre des six millions de Québécois, tous égaux au sein du mouvement.

Aujourd'hui, huit p. cent des quatre millions de sociétaires détiennent le haut du pavé avec 60 p. cent de l'actif des Caisses Desjardins qu'on accuse d'être de moins en moins coopératives, aux pouvoirs de plus en plus centralisés, avec la nouvelle loi à la veille d'être votée.

En outre, le membership des Caisses Desjardins vieillit

et devient moins fidèle, attiré par les produits financiers des concurrents.

Le rapport intitulé *Le décloisonnement chez Desjardins* ne date que de juillet 88. C'est un groupe de travail de 12 personnes qui a produit le rapport obtenu par *La Presse*, entériné par la Confédération Desjardins, présidée par Claude Beland.

Le Mouvement Desjardins voulait ainsi choisir les objectifs stratégiques qui allaient lui assurer un avenir prometteur dans l'univers décloisonné, grâce à une offre globale et intégrée des services financiers. D'autres rapports avaient préparé le terrain, dès... 1979.

« Dans les mains d'un petit nombre »

Les 250 000 « grands détenteurs d'épargne chez Desjardins — une concentration des capitaux dans les mains d'un petit nombre d'individus comme dans la majorité des institutions financières — se partagent en trois groupes distincts, avec environ 20 p. cent du total des dépôts chacun, selon certaines sources: les 45-55 ans; les 56-65 ans; et les 65 ans et plus.

On les décrit, au bureau du président du Mouvement Desjardins, comme des professionnels, des cadres, des entrepreneurs, des « empty nesters » (de plus de 55 ans qui n'ont plus d'enfant à charge) et des femmes « dans une forte proportion », souvent des veuves.

Le bureau du président de Desjardins se réjouit que ces 250 000 Québécois fortunés ne se retrouvent pas tous clients de la Banque Royale...

Il n'en reste pas moins que les membres des caisses pop accusent moins de fidélité qu'auparavant.

Aujourd'hui, 30 p. cent d'entre eux sont qualifiés de membres mixtes (contre 20 p. cent en 1970), avec des comptes dans d'autres institutions financières. Le rapport

interne de juillet dernier souligne que « ces clients mixtes ont généralement de 35 à 44 ans et une éducation supérieure. Ils font souvent partie de ménages à deux revenus et détiennent, dans 17 p. cent des cas, des actions, d'une valeur moyenne de \$ 20 500 ».

\$ 80 millions de REER sortent

Des membres de caisses ont toutefois sorti \$ 80 millions de REER en 1987, pour les transférer à des institutions financières concurrentes.

Le bureau de M. Beland affirme toutefois que la campagne des REER de février 88 fut un grand succès qui a permis de ramener une partie de ces pertes antérieures.

Pour assurer son avenir, Desjardins doit en effet augmenter la fidélité de ses sociétaires en offrant de nouveaux services financiers, dont l'assurance dans les caisses, estiment ses dirigeants.

Le Mouvement a décidé de se donner comme stratégie « prioritaire » de mieux desservir les fameux grands détenteurs d'épargne par des services financiers intégrés.

Il offrira par ailleurs aux autres membres, moins fortunés, des « services financiers complémentaires ».

La moitié des 250 000 « millionnaires » des caisses « sont intéressés à se prévaloir des services d'un conseiller financier ». Plus de 200 caisses devraient l'offrir, directement. Les plus petites caisses pourraient se regrouper pour assumer les coûts d'un conseiller financier, afin qu'ils ne soient pas trop lourds à supporter par l'ensemble des membres.

De même, les Caisses Desjardins offriront des services de planification financière, de courtage de valeurs mobilières, afin de convaincre ses grands épargnants, de 45 ans et plus, de ne pas se laisser attirer par les sirènes des institutions financières concurrentes.

Desjardins se donne cinq ans pour réussir.

Sinon, les caisses verraient leur développement nettement ralenti et leurs coffres se vider en partie...



La Fédération de l'entreprise indépendante se joint à la campagne contre Desjardins

La FCEI s'oppose à la vente d'assurance directe par les caisses populaires

Presse Canadienne

■ La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) vient de dévoiler qu'elle participera au front commun des courtiers d'assurances, en voie de formation, contre le réseau d'assurance directe du Mouvement Desjardins dans les caisses pop.

Affirmant représenter 16 000 PME au Québec, la Fédération s'oppose à la vente d'assurances dans les caisses populaires Desjar-

dins qu'elle juge d'ailleurs indûment favorisées par le ministre délégué aux Finances, Pierre Fortier.

Dans un mémoire qu'elle vient de transmettre au ministre, la FCEI prétend que la vente d'assurances dans les caisses populaires est «de nature à créer un contexte favorable aux ventes forcées».

Lors d'un entretien téléphonique, le directeur général de la FCEI, Michel Decary, a expliqué que, représentant de petites entreprises, il craint que ses mem-

bres ne se sentent obligés de contracter une assurance Desjardins lorsqu'ils voudront, par exemple, obtenir un prêt.

Un autre problème, fait-il valoir, est le danger de voir les renseignements obtenus à des fins de crédit servir par la suite à la vente d'assurances.

La FCEI réclame le retrait de l'article 216 de l'avant-projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit qui permet au ministre d'autoriser le Mouvement Desjar-

dins à agir dans certains secteurs, dont celui de l'assurance.

Interrogé sur les motifs qui ont incité la FCEI à ne pas faire valoir leur point de vue lors de la commission parlementaire qui examinait il a quelques semaines cet avant-projet de loi, M. Decary déclare avoir vécu «une mauvaise expérience avec le ministre Fortier» en juin dernier lors de la commission sur le décloisonnement des intermédiaires financiers.

La Fédération de l'entreprise indépendante dénonce l'attitude de Fortier face à Desjardins

Berge Truffaut

LA FÉDÉRATION canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est très insatisfaite de la manière dont le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation, M. Pierre Fortier, pilote le dossier du décloisonnement des intermédiaires et celui de l'actualisation du cadre législatif propre au Mouvement Desjardins.

Cette association, qui dit regrouper 16,000 PME au Québec seulement, reproche au ministre Fortier d'avoir privilégié un décloisonnement par étapes au lieu d'un décloisonnement simultané. « La chronologie des événements qu'a fixé le ministre est bâtarde », a déploré M. Décary lors d'un entretien.

Selon la FCEI, en ayant préféré l'approche des petits pas, le ministre Fortier a indûment favorisé le Mouvement Desjardins qui devrait bénéficier d'un texte législatif remanié avant que les intermédiaires financiers puissent, eux également, jouir d'un cadre législatif modernisé.

Le directeur de cet organisme est même allé jusqu'à accuser le ministre Fortier et le président du Mouvement Desjardins, M. Claude Béland, de connivence. « Lors de la commission parlementaire de juin dernier sur les intermédiaires, je soupçonne le ministre Fortier d'avoir posé à M. Béland des questions télégraphiées par le Mouvement ».

Invité à préciser sa pensée sur un témoignage qui, de prime abord, semble relever bien plus de l'affabulation que d'une observation objective des faits, M. Décary a rappelé ce qui suit. À cette occasion, lors de la commission de juin, à toutes les questions de M. Fortier le président du Mouvement répondait en lisant des réponses écrites antérieurement.

Une mascarade qui, toujours d'après M. Décary, explique que la FCEI n'est pas présentée son mémoire sur l'avant-projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit lors de la commission parlementaire convoquée sur ce sujet il y a maintenant une quinzaine de jours.

Beaucoup plus succinct que les rapports déposés il y a quinze jours par une panoplie impressionnante de

corporations et organismes, le mémoire de la FCEI — d'à peine 5 pages — se résume à dénoncer la vente d'assurances de dommages dans les caisses et à demander le retrait de l'article 216.

Tout d'abord, sur la vente d'assurances la FCEI ne comprend pas que le ministre se réfugie derrière « ce cliché qui consiste à dire qu'on ne discute pas sur la place publique d'une cause pendante devant les tribunaux ». D'après M. Décary, « en tant que responsable de la loi, M. Fortier aurait du interdire la vente dans les caisses ». Le seul hic, c'est que la loi actuellement en vigueur n'interdit pas au Mouvement de proposer des produits d'assurances aux consommateurs.

À ce propos, il faut remarquer que suite à l'annonce par Desjardins en août 1987 de procéder à la vente de produits dans les caisses, un avis juridique avait été demandé aux experts en la matière de l'Inspection générale des institutions financières. Et selon ces derniers, rien n'empêchait Desjardins de vendre ce type de produits.

En ce qui concerne l'article 216,

qui permettra au ministre d'accorder au Mouvement le pouvoir d'effectuer des opérations additionnelles à celles actuellement en vigueur, la FCEI craint que cela ne vienne « changer les règles du jeu et favoriser implicitement le Mouvement Desjardins aux dépens des autres acteurs du monde financier ».

Pour la Fédération, l'avant-projet de loi contient en germes les risques suivants :

- le risque de concentration du pouvoir économique aux mains de Desjardins;
- le risque d'utilisation systématique par les institutions prêteuses de leurs banques d'information;
- le risque d'un effet d'entraînement sur l'ensemble des autres institutions financières, qui exigeront elles aussi la permission de vendre de l'assurance;
- le risque de création d'une situation de monopole et de concentration d'actifs financiers;
- une menace directe pour plusieurs centaines de PME et pour des milliers d'emplois, de disparaître à court ou à moyen terme.

Assurances

Les entrepreneurs indépendants se joignent à la guerre contre le mouvement Desjardins

(PC et Le Journal) — La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), qui affirme regrouper 16,000 PME au Québec, s'oppose à la vente d'assurances dans les caisses populaires Desjardins qu'elle juge d'ailleurs indûment favorisées par le ministre délégué aux Finances, Pierre Fortier.

Dans un mémoire qu'elle vient de transmettre au ministre, la FCEI prétend que la vente d'assurances dans les caisses populaires est «de nature à créer un contexte favorable aux ventes forcées».

Cette prise de position de la FCEI fait suite à l'offensive lancée par le Trust Royal qui veut lui aussi ébranler la trop forte prépondérance du Mouvement Desjardins dans les services financiers.

Le Trust Royal propo-

se aux 2,400 cabinets de courtiers d'assurances du Québec de distribuer ses produits financiers, dont les hypothèques et les fonds d'investissements lors de la prochaine campagne des régimes d'épargne-retraite, pour faire concurrence aux 1,345 caisses populaires dissimulées au Québec.

Lors d'un entretien téléphonique, le directeur général de la FCEI, Michel Décary, a expliqué que, représentant de petites entreprises, il

crainait que ses membres ne se sentent obligés de contracter une assurance Desjardins lorsqu'ils voudront, par exemple, obtenir un prêt.

Un autre problème, fait-il valoir, est le danger de voir les renseignements obtenus à des fins de crédit servir par la suite à la vente d'assurances.

La FCEI réclame le retrait de l'article 216 de l'avant-projet de loi sur les caisses d'épargne et de crédit qui permet au ministre d'autoriser le Mouvement Desjardins à agir dans certains secteurs, dont celui de l'assurance.

Interrogé sur les motifs qui ont incité la FCEI à ne pas faire va-

loir leur point de vue lors de la commission parlementaire qui examinait il a quelques semaines cet avant-projet de loi, M. Décary déclare avoir vécu «une mauvaise expérience avec le ministre Fortier» en juin dernier lors de la commission sur le décloisonnement des intermédiaires financiers.

M. Décary a affirmé qu'à cette occasion, «il était évident que la présentation de Desjardins était orchestrée avec le ministre Fortier». Il a raconté que la FCEI présentait son mémoire après celui du Mouvement Desjardins, représenté par son président, Claude Béland.

Un important congrès de décideurs débute à Montréal

L'ICPA organise les congrès de l'industrie des assurances

GILLES ST-JEAN

■ Un important congrès, celui des planificateurs de congrès de l'industrie américaine des assurances (ICPA), a débuté hier à Montréal, et naturellement, c'est de bon augure pour l'industrie touristique locale qui espère retirer dix p. cent des dépenses de congrès de cette industrie.

« L'industrie des assurances tient beaucoup de congrès chaque année; ces congrès représentent des séjours à l'hôtel de plusieurs jours et des retombées totales de 45 millions par année », a fait valoir le président de l'Office des congrès de Montréal, M. Charles Lapointe, au cours d'une conférence de presse, où il a fait valoir que Montréal avait fait la cour à l'organisme depuis quatre ans.

L'association hôtelière de ventes et de mise en marché (Hotel Sales and Marketing Association), qui se joint depuis plusieurs années à l'ICPA depuis plus de dix ans, se réunit également à Montréal cette semaine.

L'ICPA regroupe des représentants de 250 compagnies d'assurances.

On a recouru à une formule avant-gardiste pour attirer les Américains: 25 sociétés montréalaises intervenant dans le secteur touristique ont mis chacune 3000 \$ dans un fonds commun, sans égard au fait qu'elles obtenaient ou non des retombées directes, et le gouvernement du Québec et la ville de Montréal ont ajouté respectivement 34000 \$ et 10000 \$ à la somme recueillie par « Les Amis de Montréal », nom que se sont donné les sociétés participantes.

« Les gens se sont dit que l'objectif était de vendre Montréal, pas leurs chambres d'hôtel ou leur restaurant. Le but de l'exercice était d'amener les gens à Montréal et de leur faire aimer la ville; après, il sera toujours temps de se faire concurrence. C'est ce genre de concertation qu'il faut généraliser », a affirmé le président des Amis de Montréal, M. Gerry Lou, président de la société qui porte son nom.

« De fait, c'est la première fois à ma connaissance qu'une telle formule est utilisée; ce devrait être un modèle pour toutes les villes désireuses d'obtenir des congrès.

Les efforts déployés par les Montréalais pour attirer les gens de l'assurance sont les meilleurs que j'aie jamais vus », a déclaré M. Frank Anton, président élu de l'ICPA.

Selon lui, l'ICPA est fortement sollicitée par toutes les villes nord-américaines qui sont bien conscientes du potentiel touristique représenté par l'industrie des assurances.

M. Lapointe a indiqué que cette formule avait également été utilisée pour obtenir un autre congrès important, celui de l'*American Bus Association*, organisme regroupant les propriétaires d'autocars américains qui sera à Montréal en 1993. Un autre événement à retombées potentielles importantes.