

La situation économique au Canada

Volume 2, Number 7, 1934

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1109031ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1109031ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

(1934). La situation économique au Canada. *Assurances*, 2(7), 1–1.

<https://doi.org/10.7202/1109031ar>

ASSURANCES

JOURNAL MENSUEL DES ASSURANCES



334, rue Notre-Dame Est - Montréal

Une réforme nécessaire

Dans le *Bien Public*, de Trois-Rivières, M. Maurice Gélinas a repris, en la présentant sous un autre angle, l'idée de réforme que nous développons ici même il y a quelques mois. Nous disions: « Il faut former l'agent d'assurances pour éviter que la profession ne soit encombrée d'ignorants, impropres à rendre au public les services qu'il en doit attendre et qui, seuls, justifient l'existence de l'intermédiaire ». De son côté, M. Gélinas écrit, après avoir brièvement commenté notre article:

« L'auteur s'appuie sur des raisons d'ordre professionnel. Et logiquement c'est bien la première préoccupation d'un organe du monde de l'assurance. Mais il y va d'un intérêt plus élevé, de l'intérêt public lui-même.

« Il est vrai que la facilité inconcevable avec laquelle on devient mandataire du public, de nos gens d'affaires, rend ceux-ci indifférents à la protection même de leurs biens. Il faut voir comme en notre bonne ville il n'est pas toujours aisé de faire comprendre qu'il en est de l'assurance comme du droit, de la médecine, du génie civil; qu'on ne peut s'attendre à une protection pleinement en rapport avec ses besoins si, au lieu de faire appel aux connaissances d'un spécialiste d'expérience, on confie ses assurances à un sans-métier ou à un agent d'occasion. Et cela prouverait l'urgence de réformes vers le relèvement de la profession d'assureur.

« Mais, nous le répétons, — c'est ici la question primordiale, c'est l'assuré, le public qui est le premier intéressé, c'est lui qui souffre davantage de cette indifférence si dommageable aux agents sérieux et compétents. Si l'on est injuste, sans le vouloir précisément, à l'égard du courtier consciencieux et capable, en distribuant son patronage, "ses faveurs" à l'ami, au parent, au débutant pour l'aider, c'est encore à soi-même que l'on cause le plus grand tort en suivant dans le placement de ses assurances plus qu'en toute autre affaire, une règle de conduite qui généralisée conduirait inévitablement à la faillite à brève échéance.

« On perd des sommes incalculables par cette attitude qui tient plus de la sentimentalité que du sens des affaires...

« On perd encore, et ceci est plus grave, lorsque survient un sinistre. Un grand nombre de polices sont incorrectes, protègent plus ou moins, ou sont tout simplement sans valeur. Les exemples sont ici difficiles à citer. D'autant plus qu'un homme d'affaires ne se vante pas de ses pertes d'ordinaire, son crédit en souffrirait et sa réputation d'homme prudent aussi. Mais le chiffre de ces pertes est certainement considérable; et ce qui est particulièrement lamentable, c'est qu'au moment même où l'argent est le plus nécessaire, quand on perd déjà bien souvent, par insuffisance d'assurance, c'est alors que la perte se fait sentir, ruinant à jamais un commerce jusque-là prospère.

« Non, on a été trop indulgent jusqu'ici, ou trop indifférent. De crainte d'être taxé d'égoïsme, les personnes au courant ont trop longtemps jeté le voile sur la véritable situation. Si l'opinion publique savait l'étendue des dommages causés par cette politique de porte ouverte à tous venants c'est notre classe commerciale et industrielle toute entière qui exigerait un redressement immédiat, dans son propre intérêt: sous la pression des corps publics notre législature serait forcée d'imposer aux agents d'assurance des études, un stage de probation et des preuves de compétence.

« En attendant, c'est travailler dans l'intérêt général que de démontrer comme l'a fait "Assurance" la nécessité d'une réforme de la carrière des assureurs. »

Dossiers

L'essor des sociétés canadiennes d'assurance-incendie durant la première partie du XIXe siècle¹

L'ère des sociétés canadiennes, ouverte avec la *Halifax* en 1809, la *Compagnie de Québec* en 1818 et celle de Montréal en 1819, reprend, en février 1833, avec la fondation de la *British America Assurance Company* dans la petite ville de York, devenue Toronto l'année suivante. La compagnie commence à traiter le 17 novembre 1834 et elle prend bientôt une certaine importance: en 1847, par exemple, son actif atteint £ 400,000, contre £ 7,500 en 1835. Actuellement, comme on sait, elle est une des plus fortes sociétés canadiennes. Ses affaires s'étendent non seulement à toute l'Amérique du Nord, mais à la Grande-Bretagne — dont le marché était déjà encombré, pourtant — et aux pays suivants: Irlande, Mexique, Australie, Antilles, Hawaï, Porto-Rico, Egypte, Hollande, Danemark, France, Indes, Birmanie, Chine et Alaska.

En 1834, un événement contribua particulièrement à augmenter le nombre des sociétés existantes: le vote de la loi des sociétés mutuelles par les Chambres du Bas-Canada.² Parce qu'elle permettait la formation de mutuelles d'incendie, cette loi donna immédiatement naissance à un grand nombre de sociétés qui, à l'époque où elles venaient, parurent être la formule du suc-

¹ On lira avec intérêt cet extrait d'un long article que notre collaborateur a consacré à ce sujet dans l'*Actualité Économique* de juin-juillet.

² A certain bill intituled "an Act to authorize the Establishment of Mutual Fire Insurance Companies" sanctionné en août 1834 et proclamé à Québec en ces termes, en 1835: "Given under my hand and seal at Aims at the Castle of Saint Lewis in the City of Quebec the Seventh day of January one thousand eight hundred and thirty five and in the fifth year of His Majesty's Reign By His Excellency's Command,

D. Daly, Sec. of the Province.

La situation économique au Canada

	Mai 1933	Mai 1934	Avril 1934
Production industrielle	1033	1934	1034
Acier — tonnes	23,130	71,440	70,360
Papier-journal — tonnes	171,780	242,540	210,510
Automobiles — nombre	9,396	20,161	18,363
Energie hydroél. —			
1,000,000 kwh.	1,350	1,830	1,697
Indice de l'emploi —			
1926 = 100	80.7	96.6	92.0
Commerce			
Importations — \$1,000	32,927	52,887	34,815
Exportations — \$1,000	46,109	58,543	32,047
Exportations de blé —			
1000 boisseaux	21,465	19,024	3,568
Bâtiment			
Valeur des contrats — \$1,000	6,514	17,383	11,469
Finances			
Dépôts bancaires — \$1,000,000	2,650	3,123	2,536
Billets en circulation	149.0	147.7	150.1
Prêts à demande	93.8	103.4	100.5
Divers			
Assurance-vie, ventes — \$1,000	32,647	32,970	33,013
Prix de gros, 1926 = 100	66.9	71.1	71.1

cès. La suite s'est chargée de démontrer la fragilité de la plupart d'entre elles; mais il en est resté assez pour ne pas nier l'utilité incontestable de la loi. Sanctionnée en août 1834, celle-ci entra en vigueur le 7 janvier 1835. La même année, apparut la *Missisquoi and Rouville Mutual Fire Insurance Company*, que fonda un groupe de notables de Philipsburg, village des Cantons de l'Est situé près de la frontière américaine. A Charleston Village, devenu East-Hatley depuis, naissait vers le même moment la *Stanstead & Sherbrooke Mutual Insurance Company*. Après avoir été à Lennoxville de 1836 à 1844, le siège fut transporté à Sherbrooke où il est encore. En 1836 se forme à Montréal, cette fois, l'*Assurance Mutuelle contre le feu du Comté de Montréal*, sous la présidence de M. Beaubien.³ La même année apparaît dans le Nouveau-Brunswick la *Central Fire Insurance Co. of Fredericton*, société à primes fixes dont les affaires furent englobées par la *British America* en 1902.

Comme dans le Haut-Canada on a suivi en 1836 l'exemple donné par Québec, on assiste à la même poussée. En 1837, se fondent la *Home District Mutual*; en 1839, la *Gore District Mutual*; en 1840 à Guelph, la *Mutual Fire Insurance Co. of the County of Wellington*, qui, plus tard, fut société à primes fixes sous le nom de *Wellington Fire Insurance Company*.

En 1840 naît la *Niagara District Mutual* dans le Haut-Canada et la *Montreal Fire, Life & Inland Navigation* à Montréal, laquelle, en 1849, réassura les affaires au Canada de l'*Alliance* qui se retirait momentanément du pays; puis, la *Montreal Fire Insurance Company*, devenue plus tard la *Montreal Assurance Company*. D'autres sociétés mutuelles apparaissent un peu partout: en 1846, c'est la *St. John Mutual* à Saint-Jean, N.-B.; en 1847, la *King's County Mutual of New Brunswick*; en 1849, la *Provincial Mutual & General Insurance Company of Toronto*, qui sera bientôt la *Provincial Insurance Company of Canada*.

En 1853 sont formées les *Mutuelles de Fabriques* de Montréal et de Québec, qui n'ont cessé de se développer.

Des sociétés à primes fixes sont fondées vers le même moment: *Kingston Fire & Marine Insurance Company*, *The Ontario Marine & Fire Insurance Company of Hamilton*, *The Canada Western Farmers Mutual & Stock Insurance Company* et enfin, en 1851, la *Western Assurance Company*. C'est au début une toute petite entreprise, qui, la première année, a un revenu-primes de £ 1,403.16.0 et un actif de £ 2,165.22. Cinquante ans plus tard, le premier chiffre passe à 3,379,157

(Suite à la 2e page)

³ Le directeur du groupe Royal pour le Canada, M. Henri Labelle, possède la police No 191 de la société, émise au nom de M. Louis-Michel Viger et portant sur un immeuble sis rue St-Paul. La police est datée du 4 août 1836.