

GRANDES BANQUES À L'ASSAUT DES ASSURANCES

« La banque TD ne pense pas devenir le joueur le plus important dans l'assurance », lance le v-p Louis Larivière. Mais, elle ne croyait pas non plus devenir le leader dans le courtage des valeurs avec sa *Ligne verte*, il y a quelques années... **B-2,3**

Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES



LES AFFAIRES

MONTRÉAL, LE SAMEDI 24 SEPTEMBRE 1994

CAHIER B — 16 PAGES

Dans une annonce publicitaire, **La Métropolitaine** indique qu'elle assure 82 des 100 plus importantes entreprises de la liste du magazine *Fortune*.

Cet automne, le **Groupe AXA** lancera une campagne publicitaire à travers le monde pour faire connaître ses attributs : 31 milliards de chiffre d'affaires, quatrième gestionnaire d'actif au monde, douzième assureur en importance au monde, etc.

Comme on peut le constater, on est loin des rabais de 10 % sur les primes d'assurance ! Aujourd'hui, la solidité financière d'une compagnie d'assurances est en voie de devenir l'un des principaux critères orientant le choix des consommateurs.

« Nous voulons faire savoir à tout le monde que nous sommes solides. Nous croyons que c'est devenu un avantage concurrentiel important pour un assureur », a expliqué au journal **LES AFFAIRES** Réjane Legault, directrice des communications d'AXA Canada.

« Nous n'avons jamais été les plus économiques sur le marché. La guerre des prix ne fait pas partie de notre stratégie. La solidité financière a toujours été une priorité pour nous, même si ça ne l'était pas pour les consommateurs. Mais on dirait que c'est en train de changer », a pour sa part déclaré **Michel Barsalou**, directeur administratif, marketing et affaires publiques de La Métropolitaine.

Guerre des prix : épuration des rangs

En effet, malgré la guerre des prix que se livrent certains assureurs depuis plusieurs années et qui se poursuit toujours, le discours change graduellement. D'abord, parce que tous ne reviendront pas de cette guerre. Selon les observateurs, entre le tiers et les deux tiers des assureurs n'assisteront pas à la naissance du XXI^e siècle. D'ailleurs, l'épuration de l'industrie a déjà commencé depuis quelques années.

En outre, la déconfiture des **Coopérants**, de **La Laurentienne** et, plus récemment, de **La Confédération**, a effarouché bien des consommateurs.

M. Barsalou exprime très bien leurs craintes en ces termes : « Quand tu te procures une assurance-vie, tu achètes une promesse d'être payé dans plusieurs années. La ques-

LA

SOLIDITÉ FINANCIÈRE DEVIENT UN AVANTAGE CONCURRENTIEL POUR LES ASSUREURS

tion de la survie de ton assureur se pose donc avec acuité. Et peu à peu, les consommateurs le réalisent. »

« Les millions d'actif, c'est fini ; il va falloir parler de milliards à l'avenir », croit aussi **Claude Gaudreau**, directeur du secteur commercial de **La Citadelle**. C'est précisément pour cette raison que La Citadelle a acquis la compagnie **Château**, en décembre dernier, et qu'elle entrevoit la possibilité d'autres acquisitions.

« Chez Château, où j'étais, plusieurs clients nous demandaient une copie de notre bilan financier, a ajouté M. Gaudreau. C'est bien beau d'avoir un bon prix sur les primes mais si l'assureur n'est pas solvable, ça ne donne pas grand-chose. »

La Citadelle n'est pas un gros assureur mais elle fait partie du groupe **Winthurter**, qui pèse 50 milliards de dollars.

« Les petits assureurs sont mal dans leur pantalon parce qu'ils ont de la difficulté à rester compétitifs à cause de leurs coûts trop élevés et que les gros assureurs sont à l'affût présentement »,

soutient M. Gaudreau. Dans les circonstances, la famille **Riley**, propriétaire de Château, réalisant qu'elle ne pourrait jouer dans les ligues majeures, a été avisée de s'en départir.

De son côté, la **Financière Manuvie** a augmenté ses primes souscrites au Québec de 36 % l'an dernier. Pourquoi ? « Parce que les prix et les produits se ressemblent beaucoup d'une compagnie à l'autre et que les consommateurs commencent à se soucier de la solidité financière des assureurs. Or, Manuvie est une compagnie très solide », soutient **Bernard Larivière**, directeur du marketing technique.

Nécessité de croître

Selon M. Larivière, dont la société vient d'acquiescer un bloc d'affaires de La Confédération, seules les grandes compagnies capables de réduire leurs frais d'exploitation et les petites bien positionnées dans un créneau survivront.

« Je reconnais tout-à fait que les consommateurs vont de plus en plus se préoccuper de la solidité financiè-

re des assureurs, a pour sa part indiqué **Jacques Labrecque**, président-directeur général du **Groupe MFQ**. Il était d'ailleurs temps que ça change. Toutefois, il ne faut pas oublier que les assureurs les plus importants ne sont pas nécessairement les plus solides ; La Confédération était un des plus importants assureurs au pays. »

Quant à **Jacques Douville**, vice-président exécutif et directeur général du **Groupe Promutuel**, il ne s'inquiète pas trop de sa petite taille relative (185 M\$ d'actif). « Nous sommes septième au Québec ; tant que nous sommes dans les 10 premiers, il n'y a pas de problème. »

Cela dit, chacun des 37 assureurs membres de Promutuel publient les résultats du groupe, ceci pour rassurer la clientèle. « Les compagnies qui ont fait faillite étaient des assureurs-vie et non des assureurs généraux. Mais les consommateurs sont inquiets et tout le milieu des assurances est devenu suspect à leurs yeux », a précisé M. Douville.



DOMINIQUE FROMENT

LES ASSURANCES

La Banque de Montréal reste à l'écart

Cinq grandes banques montent à l'assaut du

Des géants musclés s'apprentent à envahir le secteur hautement concurrentiel des assurances. Après avoir regardé aller la CIBC (Mtl, CM, 32,12 \$) qui a été la première institution bancaire à faire une véritable intrusion dans l'industrie des assurances, ses principaux concurrents ont emboîté le pas ou s'apprentent à le faire.

Une seule exception à cette règle : la Banque de Montréal (Mtl, BMO, 24,25 \$). Cette dernière n'a pas du tout l'intention de s'attaquer au marché de l'assurance, clame Suzanne Michaud, directrice des affaires publiques de l'institution : « Ça ne fait tout simplement pas partie

de notre stratégie. Nous avons écarté un tel projet car nos priorités sont ailleurs. »

La Banque de Montréal veut se concentrer sur sa percée aux États-Unis. Elle a commencé il y a déjà plusieurs années avec l'acquisition de la Harris Bank. Elle est la seule membre du Big Five à posséder des comptoirs bancaires de l'autre côté de la frontière canadienne.

Ses rivales ne pensent pas ainsi.

« L'entrée dans le champ des assurances est un prolongement logique de nos affaires », explique Oscar Zimmerman, vice-président principal, Assurances, de la Banque Scotia (Mtl, BNS,

26,12 \$), avec qui LES AFFAIRES ont communiqué à Toronto. Il a bon espoir que les consommateurs forceront le gouvernement fédéral à permettre l'offre de produits d'assurances dans les succursales bancaires le plus tôt possible. La Loi sur les banques ne devrait pourtant pas être modifiée avant 1997.

Acquisitions de coquilles d'assureurs

Pour se donner une idée des forces en présence, mentionnons que la plus petite des cinq grandes banques canadiennes a des actifs deux fois supérieurs au plus im-

portant assureur.

La Banque Scotia a acquis Glacier National, voilà deux semaines, une filiale de l'américaine Service Corp. International.

Il s'agit d'une entreprise dormante mais qui dispose de permis de vente d'assurances. En mettant la main sur une telle compagnie plutôt que d'avoir à jeter les bases d'une société nouvelle, l'institution bancaire a épargné de précieux mois de préparatifs.

« Nous allons commencer à l'exploiter activement dès le début de l'année 1995 à la grandeur du pays. » Elle a déjà adressé ses demandes d'autorisation aux organismes de régie provinciaux.

C'est au moyen d'une centrale téléphonique à laquelle le public peut accéder grâce à un numéro 800 que se fera le démarchage de Glacier National pour recruter ses premiers clients.

La Banque TD (Mtl, TD, 20,62 \$) a employé la même procédure. « Nous avons acquis une société qui n'est en fait qu'une coquille vide et nous allons l'utiliser comme filiale pour commencer la vente d'assurances générales d'ici six mois à un an en Ontario et un peu plus tard au Québec », rapporte Louis Larivière, vice-président associé.

Là aussi, la TD mise sur la vente directe à partir d'une centrale téléphonique.

La philosophie de la Banque Royale (Mtl, RY, 28,75 \$) et celle de la Banque Nationale (Mtl, NA, 9,75 \$) sont différentes.

Dans un discours prononcé en octobre 1993, Christopher R. Markwell, alors président et chef de la direction de Gestion Assurances RBC, une nouvelle filiale fondée pour regrouper toutes les activités de la Banque Royale dans le champ des assurances, indiquait qu'il privilégiait un maillage entre son institution et une compagnie d'assurances existante.

La première banque au pays a mis la main coup sur coup sur La Compagnie d'assurance Voyageur et Assured



E D R O I T D E L A R É U S S I T E

Actif dans le monde de l'assurance depuis près d'un demi siècle,

Desjardins Ducharme Stein Monast

nourrit une relation des plus fructueuses avec les dirigeants des plus importantes compagnies d'assurance au Québec.

Ceci confirme son statut de partenaire de choix. Question de confiance assurément!



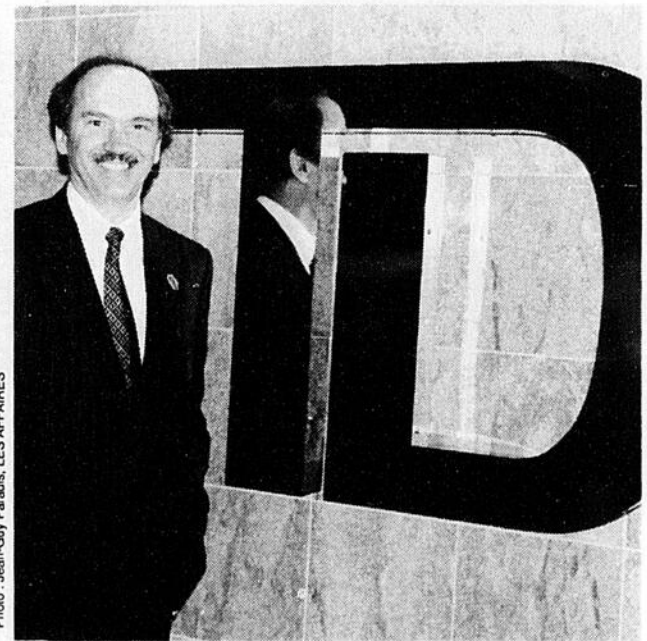
DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
A V O C A T S

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

MEMBRE DE LEX MUNDI,
AFFILIATION INTERNATIONALE DE
PLUS DE 110 CABINETS D'AVOCATS
INDÉPENDANTS



La Banque TD espère accaparer une part raisonnable du marché des assurances au Canada, lance Louis Larivière. Son premier geste a été l'acquisition d'une coquille vide, à laquelle l'institution bancaire insufflera vie.

En cas de collision

Exigez



Partenaire de la performance
en sinistre automobile

1-800-INFO-FIX

marché de l'assurance

Assistance au début de 1993. La première est championne au pays pour ce qui est de la fourniture d'assurances-voyages tandis que la seconde est fournisseur de services médicaux et de services connexes.

Ces achats, contrairement à la perception générale, démentait alors M. Markwell, n'avaient pas été exécutés dans le but de paver la voie à l'entrée de la Banque Royale dans le secteur des assurances. Il s'agissait strictement d'une occasion d'affaires, affirmait le président.

« ...la Banque Royale ne voit pas pour l'instant l'intérêt d'acquiescer à une compagnie d'assurances, sauf s'il s'agit d'un bon placement ou pour un objectif précis, comme c'est le cas de la compagnie Voyageur. »

Même si M. Markwell a quitté son poste durant l'été, les vues de l'entreprise demeurent les mêmes, nous a assuré un porte-parole de la Banque à Montréal.

La Nationale à la queue

Si l'on fait exception de la Banque de Montréal, la Banque Nationale semble donc venir en queue du peloton pour se positionner dans l'industrie de l'assurance.

« On ne se considère pas en retard sur nos concurrents », nie cependant avec véhémence Alain Charbonneau, relationniste principal de l'institution financière dirigée par André Bérard.

Le retard, confesse-t-il, est celui pris sur le Mouvement des caisses Desjardins, qui dispose de l'autorisation pour proposer des produits d'assurances aux comptoirs de ses caisses.

« Le fait de ne pas pouvoir nous aussi vendre dans nos succursales atténue notre empressement d'agir. Dites-moi d'ailleurs ce que cela a donné à nos concurrents d'agir — dès aujourd'hui. »

La Banque Nationale a néanmoins embauché en juin dernier un vice-président principal, Pierre Desbiens, pour la conseiller dans sa stratégie.

Les rumeurs courent sur la

possibilité d'une alliance stratégique avec l'Industrielle-Alliance, où M. Desbiens a fait un séjour de quelques années. Ne comptez pas cependant sur M. Charbonneau pour confirmer que cette union se concrétisera.

« À ce que je sache, nous ne sommes pas encore mariés à l'Industrielle-Alliance », dit-il pour indiquer que l'union pourrait présenter une toute autre forme.

La CIBC en avance

Mais quoi qu'en dise ce relationniste, la CIBC semble avoir définitivement pris une longueur d'avance.

Cette dernière a institué sa propre filiale avec centrale téléphonique, au cours de 1993, et le directeur général de la nouvelle entreprise, Dwight Lacey, confiait dès lors qu'il visait un morceau de 500 M\$ de la tarte des assurances au Canada pour l'an 2000. Pour s'assurer que cet objectif sera atteint, la CIBC a mis la main sur La Personnelle, Compagnie d'assurance du Canada, au tout début de la présente année.

Au Québec, les Assurances CIBC sont la seule entreprise à avoir obtenu les autorisations nécessaires auprès de l'inspecteur général des institutions financières, a confirmé celui-ci, Jean-Marie Bouchard, la semaine dernière.

« Même lors d'une vente, les permis d'assurance ne se transfèrent pas automatiquement à l'acheteur. Nous gardons un contrôle sur ces situations. »

L'inspecteur général n'a pas encore reçu d'avis informant des intentions d'une autre institution bancaire de servir directement ou indirectement les consommateurs québécois.

Malgré cette avance de l'ancienne Banque de commerce du Canada, il n'est cependant pas dit que dans 10 ans, c'est elle qui sera couronnée gagnante de cette course.

« La Banque Toronto-Dominion ne pense pas devenir le joueur le plus important dans le marché de l'assurance

au Canada; nous espérons une part de marché raisonnable, admet M. Larivière.

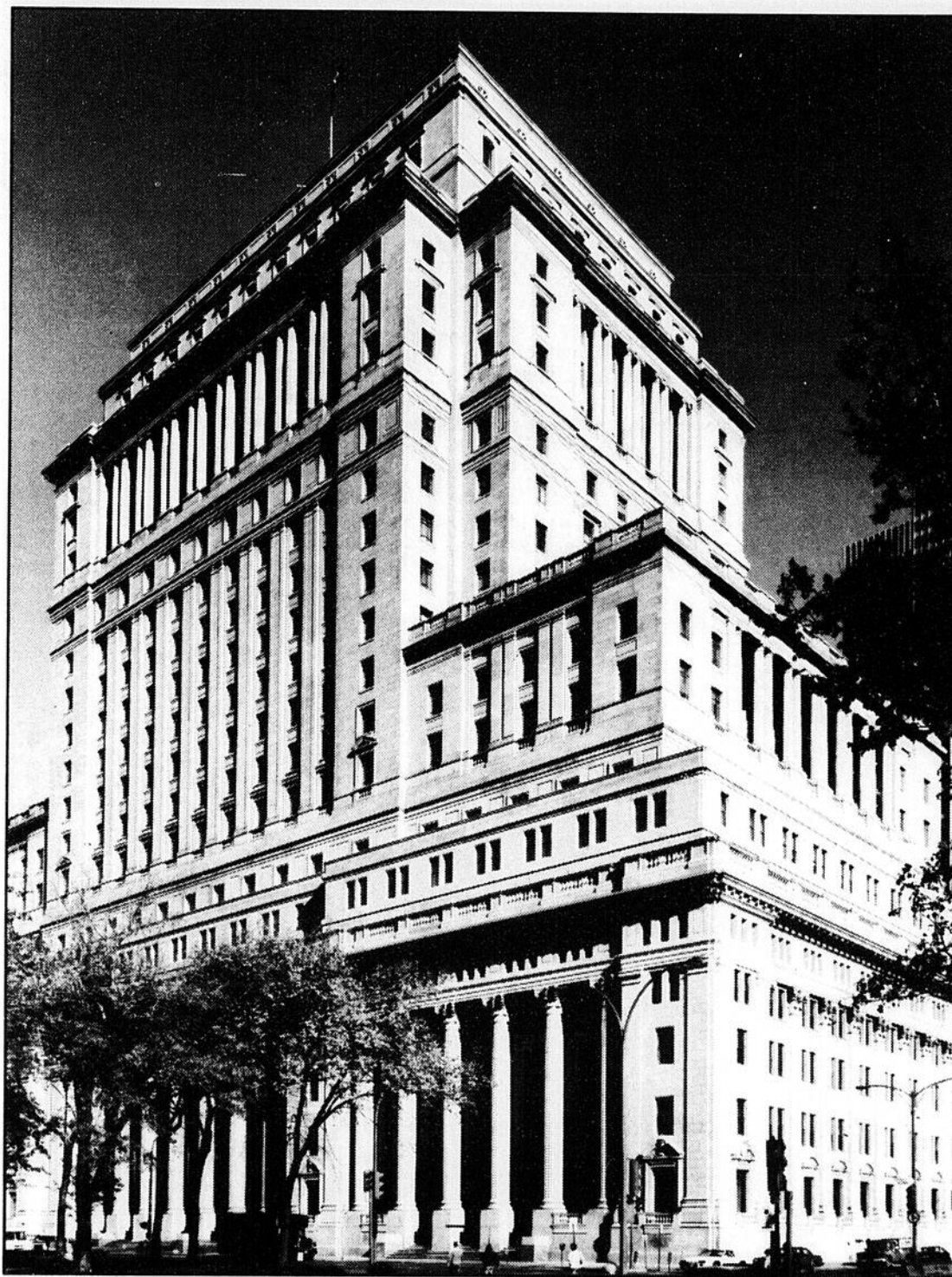
« Cependant, l'évolution est difficile à prédire. Qui aurait

dit, voilà 14 ans, quand nous avons fondé notre Ligne Verte, que ce courtier à exercice restreint serait devenu 10 ans plus tard le leader dans ce

domaine ? »

Les plus grands coups d'éclat des banques dans le domaine des assurances restent probablement encore à venir.

RAYMOND PRINCE



LA SOLIDITÉ SUN LIFE

1 800 EMPLOYÉS ET AGENTS AU QUÉBEC.

88 MILLIARDS \$ D'ACTIFS GÉRÉS DANS LE MONDE.

LA PREMIÈRE COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE EN IMPORTANCE AU CANADA.

LA COTE AAA DE STANDARD & POOR'S CONFIRMANT NOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE.

 SunLife

Services d'investigation

Trusco

- Enquête de moralité et de solvabilité
- Fausse déclaration
- Réclamation frauduleuse
- Dommage intentionnel
- Récupération de marchandises volées

TÉLÉPHONE: (514) 495-3963 • TÉLÉCOPIEUR: (514) 272-1234

Assurance-vie des associés d'une PME : révisez

Même si près de 80 % des entreprises se prévalent déjà d'une assurance sur la vie de leurs associés, il leur est conseillé d'en réviser les modalités tous les deux ou trois ans.

Question d'assurer convenablement l'entreprise contre les risques d'importantes difficultés financières advenant le décès d'un associé ou partenaire ! Question aussi de faciliter le règlement de succession aux héritiers !

La perte d'un associé dans une entreprise à cause d'un décès ou d'une invalidité peut en effet influencer gravement la poursuite des affaires. La survie de l'entreprise peut même être menacée. Qu'on songe seulement aux conséquences sur le fonctionnement d'une organisation amputée de l'un de ses associés. Qu'advient-il alors de l'actif de la société, de ses dettes, de ses plans d'expansion, de son capital-actions ?

Comme on peut s'en douter, le décès ou l'invalidité d'un associé peut donner lieu à diverses situations

embarrassantes pour le ou les associés survivants et pour les héritiers. Liquidation, contrôle des parts ou rachat de l'entreprise par les héritiers et quoi encore ?

C'est pourquoi il est fortement recommandé d'établir une convention entre actionnaires. Cela permet, entre autres, de prévoir des dispositions pour le rachat ou la vente des parts de l'entreprise.

Rachat des parts

La simple prudence commerciale commande à une entreprise de souscrire à une police d'assurance sur la vie de ses associés, souligne **Richard Lapointe**, associé responsable de l'évaluation d'entreprise la firme **Raymond Chabot Martin Paré**.

Une telle assurance offrira les liquidités nécessaires pour que les associés survivants puissent racheter les parts. C'est d'autant plus important pour les associés que, très souvent, ils ont tout investi dans leur entreprise.



Photo : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES
La convention entre actionnaires d'une entreprise devrait prévoir un contrat d'assurance sur la vie de chacun d'eux. Et comme les enjeux aussi bien que la situation personnelle des associés changent, celle-ci devrait être revue périodiquement.

Du même coup, cela évite aux membres de la famille du défunt d'hériter seulement des actions d'une société dont ils ne sont pas toujours en mesure de poursuivre les activités.

M. Lapointe précise que lorsque l'entreprise est désignée comme la bénéficiaire de la police, il lui est alors plus facile de racheter les actions détenues par la famille ou les héritiers à même le produit de l'assurance.

L'autre facteur important à considérer lors du rachat des parts d'un associé décédé, c'est la valeur prédéter-

minée des actions de la société. Là aussi, estime M. Lapointe, la prudence commande de prévoir une telle évaluation et, surtout, sa révision périodique. Il suggère aux associés de se soumettre à cet exercice au moins une fois par année afin que la police tienne compte de la croissance de l'entreprise.

Trois types de police

Au même titre que les particuliers, les entreprises peuvent choisir entre différents produits d'assurance suivant certains critères d'assurabilité.

Il existe essentiellement trois types de police. Il y a l'assurance dite temporaire sur la vie des associés pour des termes de cinq ou 10 ans ou même plus, l'assurance sur la vie entière et l'assurance-vie universelle qui est une combinaison des deux premières.

Comme l'a indiqué **Serge Thibault**, courtier à la firme **Dale-Parizeau**, l'assurance temporaire est de plus en plus courante de

nos jours, car une entreprise ignore en général quelle sera la durée de l'association de ses partenaires.

Contrairement à ce que les associés croyaient autrefois - une association pour la vie entière - ils nourrissent une vision à court terme, d'où leur préférence pour la temporaire.

L'assurance temporaire, ajoute-t-il, offre l'avantage d'une protection maximale pour une prime minimale. À la différence des autres polices d'assurance, la temporaire n'accorde aux assurés aucune participation aux dividendes ni valeur de rachat. L'assuré paie une prime pour se protéger contre un risque et c'est tout.

Quant aux deux autres types d'assurance, M. Thibault souligne évidemment les avantages de la participation aux profits du portefeuille de placement qu'on peut en retirer et de la récupération d'une partie des primes versées.

Somme toute, la valeur de rachat qu'offre une police devient en plus un élément

La Métropolitaine gère des programmes d'avantages sociaux pour 82 des 100 premières entreprises qui figurent au classement de la revue Fortune.*

Comme 82 DES PLUS GRANDES ENTREPRISES qui ont évalué et choisi les avantages offerts par La Métropolitaine, consultez nos experts ou votre courtier.

Individuellement ou collectivement, vous pouvez vous aussi bénéficier de nos produits et services :

Assurance-vie • Régime d'épargne-retraite • Rentes individuelles • Rentes collectives • Fonds distincts • Fonds enregistrés de revenu de retraite • Contrats de rente à accumulation garantie...

* Extrait du document : *Faits saillants La Métropolitaine 6-94.*

Choisir La Métropolitaine, C'EST PAYANT!

La Métropolitaine

NOS SUCCURSALES AU QUÉBEC :

GRANBY (514) 378-8495
HULL (819) 777-4334
BAIE-COMEAU (418) 589-3977
BROSSARD (514) 465-2224
CHICOUTIMI (418) 543-7944
DRUMMONDVILLE (819) 472-5401

LAVAL OUEST (514) 688-0700
LÉVIS (418) 837-4766
MONTRÉAL CENTRE-VILLE (514) 849-9592
MONTRÉAL EST (514) 493-6885
MONTRÉAL NORD (514) 381-2262
LAVAL EST (514) 662-9891

QUÉBEC (418) 842-3677
RIMOUSKI (418) 724-2114
RIVIÈRE-DU-LOUP (418) 867-1632
ROBERVAL (418) 275-4158
ROUYN-NORANDA (819) 764-6751
SAINT-JÉROME (514) 438-1231

SAINT-BRUNO (514) 461-3163
SAINTE-FOY (418) 659-4944
SAINTE-JULIE (514) 922-2223
SAINTE-THÉRÈSE (514) 430-4334
SAINT-GEORGES EST (418) 227-1818
SAINT-LAURENT (514) 333-7248

SEPT-ÎLES (418) 962-2959
SHAWINIGAN-SUD (819) 537-5159
SHERBROOKE (819) 821-4247
SOREL (514) 743-1221
TROIS-RIVIÈRES (819) 373-0121
VALLEYFIELD (514) 371-2860

VERDUN (514) 769-8534
VICTORIAVILLE (819) 758-7551

BUREAU RÉGIONAL DE MONTRÉAL (514) 465-1263

BUREAU RÉGIONAL DE QUÉBEC (418) 622-3803

SERVICES COLLECTIFS

Rentes collectives (514) 499-3513

Assurance collective (514) 499-3526

COURTAGE LA MÉTROPOLITAINE (514) 499-3520

votre police tous les deux ou trois ans

d'actif de la société.
Autre point à considérer au moment de contracter une police d'assurance, il faut tenir compte des différences d'âge et d'état de santé des associés afin de bénéficier des meilleurs taux.

M. Thibault rappelle qu'il peut être préférable, dans certains cas, de souscrire à une police pour une seule prime visant conjointement tous les associés ou, au contraire, d'opter pour des primes individuelles basées sur le profil respectif de chaque associé.

Assurance invalidité

Si l'assurance-vie s'avère indispensable pour mettre à l'abri l'entreprise et les héritiers en cas de décès d'un associé, il existe une autre assurance tout aussi importante pour protéger le salaire et le patrimoine d'un associé en cas d'invalidité à la suite d'un accident ou d'une maladie. Il s'agit de l'assurance invalidité. Et pourtant, moins de la moitié des entreprises s'en prévalent au Québec.

M. Thibault conseille donc aux entreprises de prévoir cette disposition de rachat de part invalidité dans leur contrat d'assurance. Il suffit d'inclure cette disposition à la convention d'actionnaires et

de fournir les bilans financiers de l'entreprise pour les trois dernières années.

Pour ce type d'assurance, on comprendra qu'il soit encore plus important de revoir la valeur de l'entreprise. Une telle réévaluation devrait se faire au moins tous

les ans, de manière à ce que l'assureur tienne compte de la valeur réelle de l'entreprise pour le rachat à leur juste valeur des parts d'un associé devenu invalide.

Un dernier conseil au sujet de l'assurance sur la vie des associés d'une entreprise :

vérifiez périodiquement les modalités de la police, au moins tous les deux ou trois ans. M. Thibault soutient qu'il est souvent à l'avantage des assurés de rouvrir leur dossier et ce, même s'ils ont pris de l'âge.

Souvent, explique-t-il, les

clients disposent de portefeuilles à des taux plus élevés qu'aujourd'hui. Mais attention ! Il ne s'agit pas de remplacer une police par une autre, mais d'en améliorer les modalités en termes de prime, de protection, de placement ou de valeur de

rachat.

Pour avoir l'heure juste à ce sujet, les entreprises devraient en discuter avec leur vérificateur ou leur conseiller financier.

JEAN GARON

DANS TOUTE SITUATION, COMPTEZ SUR DE SOLIDES APPUIS.



LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

UNE VISION MODERNE.

MONTRÉAL
BUREAU 4000
1, PLACE VILLE MARIE
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4M4
(514) 871-1522

QUÉBEC
BUREAU 500
925, CHEMIN SAINT-LOUIS
QUÉBEC (QUÉBEC) G1S 1C1
(418) 688-5000

OTTAWA
20^e ÉTAGE
45, RUE O'CONNOR
OTTAWA (ONTARIO) K1P 1A4
(613) 594-4936

TORONTO, OTTAWA, CALGARY, VANCOUVER ET LONDRES, ANGLETERRE : CABINET ASSOCIÉ BLAKE, CASSELS & GRAYDON



M. Richard Lemay, F.I.A.C.

L'Institut d'assurance de dommages du Québec a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Richard Lemay, F.I.A.C., au poste de président du Conseil d'administration pour 1994-1995. Monsieur Lemay est Président de Lemay Bourget, experts en sinistres, à Québec.

L'Institut d'assurance compte plus de 5 000 membres, actifs dans tous les secteurs de l'industrie des assurances de dommages au Québec. C'est un organisme sans but lucratif qui offre diverses activités de formation professionnelle, ainsi que des cours menant aux désignations d'Associé et de Fellow de l'Institut d'assurance du Canada.

LES ASSURANCES

La Capitale a amélioré son assurance juridique

La compagnie La Capitale a amélioré les protections de son assurance juridique cette année.

Cette assurance, en vigueur depuis deux ans, offre maintenant une protec-

tion de 5 000 \$ par sinistre et ce, jusqu'à concurrence de 15 000 \$ par année. Avant, la limite s'élevait à 3 000 \$ par sinistre et plafonnait à 10 000 \$ par année.

De plus, la compagnie a ajouté des dispositions concernant un règlement non contesté d'une succession ou un mandat d'inaptitude. Les assurés peuvent dorénavant se faire rem-

boursier les frais d'une consultation auprès d'un conseiller juridique de leur choix (notaire ou avocat) relativement à ces questions.

Comme nous l'a indiqué le responsable de la Protection juridique à La Capitale, **Richard Saint-Pierre**, cette assurance prévoit le remboursement des frais d'une consultation relevant de tous les domaines du droit. Peu importe les litiges en cause.

La consultation peut porter sur des problèmes de propriété, de consommation en général, de sécurité du revenu, de relations de travail ou encore sur une action en dommages corporels et matériels. La Protection juridique assume alors les frais jusqu'à concurrence des limites d'indemnisation prévues au contrat.

Remboursement

Il est à noter cependant que les frais et honoraires sont remboursés à 100 % à l'intérieur de ces limites

dans les cas où il n'y a pas de procédures judiciaires.

Ils ne le sont qu'à 80 % dans le cas contraire. On comprendra que cette différence vise à favoriser les règlements hors cour et, du même coup, à désengorger les tribunaux.

À La Capitale, on considère que cette assurance répond à un besoin. La compagnie compte déjà près de 80 000 assurés qui utilisent cette protection normalement et sans abus.

M. Saint-Pierre indique qu'elle est offerte à tous les assurés de La Capitale, mais qu'elle sera progressivement accessible à des non-assurés dans la compagnie. À titre d'exemple, il mentionne que les membres du CAA peuvent en bénéficier depuis le mois de septembre.

M. Saint-Pierre précise que la Protection juridique convient bien aux gens de la classe moyenne. Elle a été conçue pour des gens qui ont des choses à perdre. Elle s'adresse aux gens solvables mais vulnérables

qui possèdent une maison, une voiture et d'autres biens.

Il ne cache pas qu'elle permet à sa compagnie de fidéliser la clientèle. À son avis, cette forme d'assurance est appelée à évoluer encore dans l'avenir. La Capitale prévoit même l'offrir à d'autres groupes cibles tels que des corporations professionnelles.

Il n'en coûte que 34 \$ par an pour bénéficier de cette protection. Le recours au service est très simple. Il suffit de choisir un conseiller juridique, d'appeler le service d'assurance à l'une ou l'autre des 21 succursales régionales de La Capitale, de donner un numéro de réclamation, puis d'envoyer la facture des frais à l'assureur.

Précisons en terminant que ce type d'assurance juridique est également offert par d'autres compagnies d'assurances. Là aussi, il faut savoir magasiner !

JEAN GARON



Voici la réaction spontanée des clients de Meloche.

Ce sourire en dit long. Depuis deux ans, selon des sondages mensuels, 97% de nos clientes et clients se disent *satisfaits* ou *plus que satisfaits* de nos services. Et à chaque année, 92% de nos clients renouvellent leurs polices, un taux bien au-delà des normes de l'industrie.

C'est sans doute pour cette raison que des milliers de professionnels et de diplômés universitaires choisissent Meloche. Pour la qualité de notre régime d'assurances habitation et automobile, bien sûr, mais aussi pour les services qui y sont associés comme notre carte personnalisée. Cette carte permet de communiquer avec nous aisément, en tout temps et de bénéficier sans frais du service international *Assistance Meloche*.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui. Vous verrez, envisager l'avenir avec plus d'assurance... donne le sourire!



Envisageons l'avenir avec plus d'assurance.
1 800 361-3821 ou (514) 384-1112

Assistance juridique sans frais

Comme on a pu le constater ces dernières années, les assureurs rivalisent d'imagination pour ajouter de la valeur à leurs polices d'assurance.

Les compagnies Assurances générales des Caisse Desjardins et La Sécurité n'échappent pas à la règle. Depuis janvier 1994, elles offrent en effet un nouveau service d'assistance juridique à leurs clients.

Il s'agit essentiellement d'un service téléphonique auquel

les assurés peuvent s'adresser pour obtenir un conseil ou une information générale sur le plan juridique.

Selon la vice-présidente, Affaires corporatives d'Assurances générales des Caisse Desjardins, **Hélène Lamontagne**, ce service a pour objet d'accommoder les assurés qui cherchent un moyen de protéger leurs droits.

Les assurés ont ainsi la possibilité de soumettre tout problème d'ordre civil directement à un spécialiste, soit un notaire

ou un avocat. Ils peuvent demander une assistance juridique autant de fois qu'ils le désirent et ce, sans aucuns frais.

L'assistance offerte vise tous les problèmes courants de consommation et de responsabilité. Il peut s'agir, entre autres, de la propriété ou de l'usage d'un bien, de l'achat d'une voiture ou d'une maison, de la protection offerte par une garantie ou encore de la responsabilité découlant de certaines activités. Bref, ce service peut éclairer un assuré sur toute situation relevant de l'assurance ou sur une situation connexe aux produits d'assurance.

Mme Lamontagne précise toutefois que l'Assistance juridique Desjardins ne résout aucun problème comme tel ni ne sert d'arbitrage. Le service exclut également toutes les questions relevant de la fiscalité et de la criminalité. Il n'a rien à voir non plus avec l'assurance juridique.

Inspirée d'un service identique en France, l'Assistance juridique Desjardins est déjà très populaire auprès des assurés. Ce qui fait dire à Mme Lamontagne que ce service répond à un réel besoin de la population.

La vice-présidente rappelle cependant que ce privilège n'est offert qu'aux assurés de sa compagnie qui détiennent une police double auto et habitation.

(J.G.)

Technitrol • Eco

INVESTIGATIONS TECHNIQUES

ANALYSE DE RISQUES

ÉVALUATIONS ENVIRONNEMENTALES

LABORATOIRES

121, boul. Hymus, Pointe-Claire (Québec) H9R 1E6
Tél. : (514) 697-3273 • Fax : (514) 697-2090

Un nouveau programme d'assistance offert aux assurés de Zurich

Depuis le début de 1994, la compagnie d'assurances Zurich offre à ses clients un nouveau service d'assistance personnelle.

En s'adressant à Zurich Assistance, les assurés peuvent obtenir de l'aide pour résoudre divers problèmes ou répondre à des urgences de toutes sortes. Le service peut offrir, par exemple, une assistance à la suite de problèmes avec l'automobile, à la maison ou lors de sinistres.

Ce service gratuit constitue un élément rassurant pour les assurés et une façon de prévenir des sinistres. Selon un porte-parole de l'entreprise à Toronto, Michel Vernassal, ce service permet d'établir un lien plus étroit entre la compagnie et les assurés, en plus de répondre à un besoin.

Zurich Assistance peut trouver un mécanicien ou un atelier de réparation à la suite d'un problème avec la voiture. Où qu'ils soient en Amérique du Nord, les assurés peuvent obtenir de l'aide en cas de maladie ou de blessure, d'accident ou de vol de voiture, de vol de bagages ou de tout autre inconvénient au cours d'un voyage.

Mais attention ! prévient M. Vernassal, il ne s'agit pas d'un service de dépannage routier mais bien d'une assistance en cas d'urgence.

Assistance Zurich pourra aussi venir en aide dans les cas exigeant une intervention immédiate à la suite de problèmes ou de sinistres à la résidence. Le service indiquera notamment les mesures à prendre pour réduire les dommages à la propriété en attendant que l'aide arrive.

Il pourra alors s'agir de problèmes de tuyauterie, de

refoulement d'égout, d'inondation ou de dommages causés par un incendie ou des intempéries. Le service peut même recommander les services des profession-

nels requis pour exécuter des travaux de réparation.

M. Vernassal estime que ce service d'assistance peut être utile aux gens qui travaillent à l'extérieur. Il peut

être aussi d'un grand secours pour des personnes vulnérables telles que les personnes âgées.

Un seul appel téléphonique mettra l'assuré en con-

tact avec une équipe de chargés d'assistance regroupant des professionnels chevronnés dans plusieurs domaines.

Soulignons que le service

Zurich Assistance est offert uniquement aux titulaires d'une police d'assurance auto ou habitation de la compagnie. (J.G.)

« Ils
vont avoir
affaire
à moi! »

— Un entrepreneur décidé

Pour affronter une concurrence toujours plus vive et conserver sa place sur le marché, il est désormais averti d'avoir recours aux grands moyens. Les chefs d'entreprise comme vous n'hésitent donc plus à faire appel à des professionnels capables de les aider. À cet égard, les **services aux sociétés du Trust Général** vous seront d'une grande utilité. D'ailleurs, qu'il s'agisse de gestion de portefeuille, de transfert de valeurs mobilières, de régime

d'acquisition d'actions, d'administration de caisse de retraite, de REER collectif, de régime de retraite simplifié, de diagnostic de programme d'avantages sociaux, de fiducies corporatives et autres services connexes, des milliers de sociétés de toutes tailles profitent déjà de nos connaissances.

Parlez-en à un de nos experts-conseils ou adressez-vous à un directeur de comptes ou de succursale de la Banque Nationale.

 **TRUST
GÉNÉRAL**

SERVICES AUX SOCIÉTÉS

Le succès se planifie au présent



**Évaluation en
équipement
• industriel •**

BUT :

- Assurance
- Financement
- Achat/Vente d'actifs
- Ré-évaluation aux états
- Expert en sinistres pour les assureurs

- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

« DES VALEURS SÛRES
& INDÉPENDANTES... »

Conrad Berthiaume, Ing.
(514) 335-6249

Les risques cinématographiques : une facette peu connue de l'industrie des assurances

Sylvester Stallone passe pour donner des sueurs froides à son producteur parce qu'il tient à exécuter personnellement certaines cascades dans ses films.

Il y a une trentaine d'années, Jean Marais refusait également le recours à une doublure dans des productions françaises de cape et d'épée.

Sans oublier Brigitte Bardot dont la très sérieuse Lloyd's de Londres as-

sura un jour les parties les plus sulfureuses de l'anatomie...

Les stars du cinéma ont souvent défrayé la chronique et mis en relief le rôle des assureurs spécialisés dans l'industrie cinématographique.

Montréal compte deux courtiers d'assurances, B.F. Lorenzetti et Taillefer Desjardins, qui s'intéressent sérieusement à ce segment bien particulier de l'activité des assurances.

« Le montant des primes qu'un producteur paiera pour assurer son film variera énormément en fonction de la nature particulière de certaines productions, affirme Joanne Camacho-Gendron, spécialiste en assurance de films et de spectacles chez B.F. Lorenzetti.

« Dans certains cas, les primes peuvent grimper jusqu'à 1 % de l'ensemble du budget d'une production. »

Si le nombre de courtiers dans un domaine aussi pointu est forcément restreint, il en va de même en ce qui concerne les assureurs.

Selon Mme Camacho-Gendron, la Lloyd's a déserté récemment le secteur cinématographique, laissant le champ libre à deux assureurs américains : Aon Entertainment et Fire-

man's Found.

« Outre les risques entraînés par les cascades, il faut également penser aux protections contre les diffamations, les défauts du matériel et, surtout, à tous les contretemps qui peuvent survenir pendant le tournage et qui se traduiront facilement par des pertes de plusieurs centaines de milliers de dollars. »

Et il n'y a pas que les humains à causer des problèmes. Ainsi, récemment, B.F. Lorenzetti a fait assurer un ours, vedette d'un film des Productions Walt Disney.

Le courtier : l'un des premiers à lire le scénario...

Cela explique que le courtier soit l'un des premiers à lire un scénario, voire même à prodiguer ses conseils pour réduire la nature des risques.

Il doit être si proche de l'équipe de production que sa ligne téléphonique sera également accessible jour et nuit au producteur au cas où celui-ci ou son réalisateur décideraient de modifier en dernière minute un élément important et risqué du scénario.

Un marché en forte progression au Québec

Mme Camacho-Gendron estime que le marché de l'assurance cinématographique est en forte progression au Québec.

Cette évolution serait notamment attribuable au fait que le nombre de producteurs américains qui jettent leur dévolu sur la ville de Montréal pour tourner leur film - en tout ou en partie - est en hausse soutenue depuis un certain temps.

Récemment, les courtiers de B.F. Lorenzetti se sont chargés d'assurer le film

Titanica tourné selon le procédé *Imax*, qui a nécessité l'utilisation de deux sous-marins de fabrication russe capables de plonger à des profondeurs de 12 500 pieds.

La firme fut également le courtier de *Sidekicks*, *Bethune* (réalisé en Chine), ainsi que de *Guilty As Sin* du très célèbre Sydney Lumet.

Depuis qu'elle a ouvert récemment une succursale à Toronto, la firme B.F. Lorenzetti compte une quarantaine d'employés et détenait, en 1993, des primes pour un montant de près de 20 M\$.

Outre le cinéma, l'entreprise offre également des services spécialisés aux cabinets de conseillers juridiques, aux corporations municipales ainsi qu'aux sociétés de transport maritime.

MICHEL DE SMET

UTL
BRUNELLE, TRUDEL,
MONETTE & LAFONTAINE INC.
COURTIERS D'ASSURANCES
10000, rue Lajeunesse, Montréal, (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950


Votre courtier d'assurances travaille pour vous!

Votre courtier d'assurances est une personne experte en assurances. Pourtant, il ne travaille pas pour une compagnie d'assurances. Il travaille pour vous, dans votre intérêt.

VOUS Y GAGNEZ!

Votre courtier connaît toutes les compagnies d'assurances, comprend vos besoins et vous recommande la police la mieux adaptée à votre situation. S'il vous arrive quoi que ce soit, vous pouvez aussi compter sur toute son attention, son aide et ses meilleurs conseils.

Comment le reconnaître? C'est facile! Seuls les courtiers d'assurances peuvent utiliser le symbole distinctif qui mérite votre confiance.



Votre courtier d'assurances comprend.
Consultez-le!

MAÎTRES D'ŒUVRE

DROIT DES ASSURANCES ET DE LA RESPONSABILITÉ

EXPERTISE ET SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DU MONDE DE L'ASSURANCE

GUY & GILBERT
A V O C A T S

MONTRÉAL
770, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2300
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone: (514) 281-1766
Télécopieur: (514) 281-1059

PARIS
77, rue Boissière
75116 Paris, France
Téléphone: (1) 44.17.48.00
Télécopieur: (1) 45.01.86.41

Sedgwick s'implante en Russie et en Chine

Déjà présente dans une soixantaine de pays partout dans le monde, la compagnie Sedgwick, spécialisée en assurances internationales, a ouvert récemment trois succursales en Chine et quatre en Russie.

Selon Jean Lareau, vice-président principal, service des sinistres, les besoins en assurance pour les entreprises qui entretiennent des relations commerciales avec les anciennes nations communistes sont d'autant plus criants que peu d'assureurs occidentaux, jugeant les risques trop importants, acceptent présentement d'offrir leurs services dans ces pays.

« Qu'il s'agisse de biens en transit, d'assurance maritime ou d'opérations d'import-export, les besoins de notre clientèle augmentent tout en se diversifiant géographiquement.

« Or, pour nous, il est indispensable d'être sur place, là où leurs affaires se traitent, pour répondre adéquatement à leurs attentes. »

Nouvelle réalité de l'internationalisation des marchés

M. Lareau donne l'exemple du géant français de l'alimentation, BSN, pour lequel Sedgwick agit comme assureur local pour sa filiale québécoise Delisle; ou de Dominion Textile, dont l'exploitation des usines irlandaises et italiennes est gérée directement par les succursales de Sedgwick installées dans ces deux pays.

« En ce qui concerne un pays comme la Chine, notre expansion là-bas correspond à une réalité économique bien précise.

En effet, les pays de la région de l'Extrême-Orient incitent de plus en plus

d'entreprises occidentales à exploiter des activités manufacturières sur place pour les exporter ensuite à destination de l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord.

« Nous voulons être présents localement pour répondre à cette nouvelle réalité de l'internationalisation des marchés. »

D'abord l'Europe, puis l'Amérique

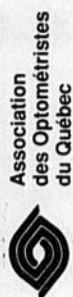
Soulignons que Sedgwick, compagnie dont le siège social est à Londres, fit d'abord sa marque internationale en s'implantant partout en Europe.

En 1986, elle décidait de s'attaquer à l'Amérique du Nord en fusionnant avec la

cinquième compagnie d'assurances américaine en importance : James.

Depuis, c'est sous la raison sociale Sedgwick-James que cette multinationale de l'assurance déploie ses activités aux États-Unis.

MICHEL
DE SMET



Association des Optométristes du Québec

ENVOYEZ-LES SE FAIRE VOIR!

ASSURANCES COLLECTIVES

CAPSS: Pour une gestion efficace!

CAPSS, la seule carte de paiement des médicaments qui...

- transmet, valide et autorise instantanément les réclamations (paiements **direct** et **différé**);
- garantit la confidentialité des renseignements personnels;
- permet l'offre de régimes flexibles et mieux adaptés;
- améliore le contrôle des coûts;

Choisie par plus de 6 000 entreprises;

Utilisée par plus de 265 000 assurés;

Acceptée dans 95% des pharmacies!



SOCIÉTÉ D'AVOCATS
EN NOM COLLECTIF

L'ÉTUDE CLARK & ASSOCIÉS
A LE PLAISIR D'ANNONCER
QUE DEPUIS LE 15 AOÛT 1994,
ELLE CONTINUE D'EXERCER
SES ACTIVITÉS SOUS LE NOM DE

CLARK & LA TRAVERSE

À SES NOUVEAUX BUREAUX
SITUÉS DANS L'ÉDIFICE
IBM-MARATHON AU

1250, BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE OUEST
BUREAU 4200
MONTREAL (QUÉBEC)
H3B 4W8

TÉLÉPHONE : (514) 938-1313
TÉLÉCOPIEUR : (514) 938-3691

Bataille pour la formation entre l'Institut d'assurance en dommages et les cégeps

Le réseau public des collèges semble en train d'accaparer la formation des intermédiaires de marché en assurance de dommages.

De fait, l'Attestation d'études collégiales (AEC) en assurances de dommages, mise en place au cours de ces toutes dernières années par un grand nombre de cégeps, est devenue une des portes d'entrée privilégiées pour l'admission à l'examen du Conseil en assurances de dommages du Québec (CAD).

À l'Institut d'assurance de dommages du Québec (IAD), on se dit préoccupé de la situation. Depuis 1927, en effet, l'IAD constitue un pôle majeur pour la formation et les activités de perfectionnement des professionnels de l'assurance.

« On ne conteste pas le droit des collèges d'offrir le programme d'AEC. Nous désirons simplement que les choses soient équitables, c'est-à-dire que les étudiants aient véritablement le choix entre des organismes comme



Diane Laflamme : « L'Institut me semble être mieux placé que quiconque pour comprendre les besoins en formation de notre industrie. »

le nôtre et le réseau collégial », déclare Diane Laflamme, directrice générale de l'IAD.

À l'origine, le CAD, qui fut créé à l'occasion de la Loi 134 sur les intermédiaires de marché, adoptée en 1989, prévoyait que pour être autorisé à s'inscrire à ses examens il fallait, soit être titulaire d'un Diplôme d'études collégiales (DEC), peu importe la discipline, soit dis-

poser d'un diplôme d'études secondaires et de quatre ans d'expérience professionnelle pertinente.

Dans les faits, l'an dernier, le Conseil a pris la décision d'ajouter une troisième voie pour accéder à ses examens : l'AEC en assurances de dommages.

Parallèlement, le CAD décidait de confier le mandat de formation par correspondance de l'AEC au Centre

collégial de formation à distance du Cégep de Rosemont.

« Le Conseil a pris cette décision dans le but de permettre d'offrir la formation jusque dans les endroits les plus isolés de la province », précise Monique Delisle, technicienne en information au Centre.

Or, cet enseignement à distance sera réalisé par les ressources internes du Cégep, ce qui exclut la participation de l'IAD à l'élaboration du contenu des cours.

La révision législative n'augure rien de bon

Mais, pour l'IAD, le pire est peut-être à venir.

Jusqu'ici, le CAD permettait aux titulaires de certaines désignations professionnelles, parmi lesquelles celle de courtier d'assurances agréé et celle d'associé de l'IAD, d'être dispensés de la plupart des examens du Conseil pour accéder au titre d'intermédiaire de marché en

assurance de dommages.

Toutefois, la Loi 134 est actuellement en révision et, selon M^{me} Laflamme, ces exemptions devraient être abolies. « C'est absurde ! Nous offrons une formation pointue, en prise directe sur les besoins de notre industrie. Pourquoi dès lors nos diplômés seraient-ils tenus aux mêmes exigences d'exams que les autres candidats. »

Ce que craint l'IAD, organisme privé dont l'existence dépend des cotisations volontaires de l'industrie de l'assurance, c'est que ses membres se tournent désormais principalement vers le réseau des cégeps pour satisfaire leurs besoins de formation.

« Nous ne mettons pas en doute la valeur de l'attestation collégiale. Mais il s'agit là d'un savoir qui s'acquiert d'un coup, en concentré, déclare Richard Lemay, président du conseil d'administration de l'IAD et président de la firme d'experts en sinistres Lemay Bourget.

« Il est difficile d'imaginer

qu'elle puisse se substituer à notre enseignement, basé principalement sur l'idée d'une formation continue branchée en permanence sur les exigences mouvantes de l'industrie de l'assurance. »

Notons que le processus de révision législative a, pour l'heure, été retardé en raison de la transition de gouvernement. Toutefois, en prévision de son prochain passage en commission parlementaire, l'IAD a déjà déposé, depuis plusieurs mois, un mémoire rappelant ses réserves sur le contenu des modifications qui pourraient être apportées à la Loi.

Le document propose également d'alléger le mode de fonctionnement du CAD, qui nécessite l'engagement d'importantes ressources financières. Ainsi, l'an passé, selon l'Institut, les employeurs de l'industrie des assurances ont dû verser 1,5 M\$ pour permettre à leurs candidats de se présenter aux examens du Conseil.

MICHEL DE SMET

Bell présente

LE 10^e SALON INTERNATIONAL LE MONDE DES AFFAIRES

Du 29 septembre au 2 octobre 1994 - PLACE BONAVENTURE - Montréal - Jeu. : 11 h à 20 h / Ven., sam., dim. : 11 h à 18 h

500 EXPOSANTS
28 000 VISITEURS

200 000 PIEDS CARRÉS
D'OCCASIONS D'AFFAIRES

- LE MONDE DES AFFAIRES vous sert sur un plateau d'argent des contacts avec la Chine, la France, les États-Unis, le Portugal, le Maghreb, l'Afrique de l'Ouest, les Philippines et plusieurs autres pays.
- 100 MILLIONS DE CONSOMMATEURS sont à votre portée dans le triangle Montréal-Chicago-Washington. C'est le marché le plus riche de la planète et le Salon vous aide à le domestiquer.
- Plus de 100 milliards (\$) de contrats d'approvisionnement et de sous-traitance vous sont accessibles sur place.

VOIR GRAND!



VOIR LOIN!

IMPLANTEZ ULTRA-SOLIDEMENT VOTRE ENTREPRISE

Tout a été mis en oeuvre pour faciliter le maillage entre les 28 000 décideurs et influenceurs présents au Salon :

- l'Échangeur de cartes d'affaires
- la Centrale de publicité des PME
- le Café-Rencontre PME
- le Centre de promotion des produits québécois
- le module Franchises et Occasions d'affaires
- les tables rondes sur les nouveaux marchés
- l'Itinéraire Détaillants ou la façon efficace d'affronter Wal-Mart et autres grandes surfaces
- du financement avantageux
- des trucs de marketing pour mieux vendre
- des créneaux pour se lancer en affaires
- des inventions, des nouvelles tendances, des idées qui rapportent.

4 JOURS DÉTERMINANTS POUR VOTRE ENTREPRISE!

TOUS LES MOYENS DU MONDE POUR CONQUÉRIR LE NOUVEAU MONDE DES AFFAIRES










GRATUIT!
UN PORTE-DOCUMENTS
BELL À L'ENTRÉE
DU SALON

LES COURTIERS EN ASSURANCES

Nom	(C-cabinet) (R-regroupement)	Employés	Filiales	Principaux actionnaires
Groupe Ultima	(R)	442	Info-Ultima (services informatiques)	14 cabinets membres du réseau
Dale-Parizeau	(C)	404	Benoit & Borg Insurance Agencies	Sodarcen (100%)
Marsh & McLennan	(C)	150	Pratte, Morrisette	Marsh & McLennan Companies [N.Y.]
Groupe Lyras	(R)	150	14 succursales	Serge Lyras
Reed Stenhouse	(C)	135	Soc. de court. Meloche Alexander	Alexander & Alexander (100%)
Groupe Godard	(C)	115	Services financiers Godard Serv. immobiliers Godard Voyages Groupe	Michel Godard (80%), Stéphane Godard (10%), Pierre Guérin (7%), Pierre Bérard (3%)
J. Meloche	(C)	115	aucune	Meloche Monnex inc. (100%)
Sedgwick	(C)	114	Noble Lowndes	Transamerica (35%)
Groupe d'assurances Verrier	(R)	110	aucune	Michel Verrier
Willis Corroon Melling	(C)	105	Willis Corroon Melling (Canada)	Willis Corroon Group Plc
André & Roger Lussier	(C)	100	Hall Henshaw Lussier; Dolard Lussier; Retallack Hall-Henshaw; Simard Dubé	André et Roger Lussier
D'Arçon & Associés	(C)	100	Bourgeois & Poirier; Jean Therrien, courtier; D'Arçon & Ass.;	Jacques et Lise D'Arçon
Groupe Jetté Assurances	(R)	80	aucune	Fernand Jetté (100%)
Groupe Vézina & Associés	(C)	70	aucune (40%), Gérard Vézina (20%)	Jean Vézina (40%), Luc Vézina
L. Lachance & Associés	(C)	70	Services financiers Lachance et Nicole Archambault	Julien, Sylvie, Edith Lachance
Morris & Mackenzie	(C)	68	aucune	31 cadres de l'entreprise
Johnson & Higgins	(C)	63	Dupuis Parizeau Tremblay	Johnson & Higgins (Can.) Holdings (100%)
Brisson & Lamarre/Gr. Plural	(C)	60	aucune	Julien Brisson, Carmen Lamarre, Guyline, Bruno et Jacques Brisson (90%)
Groupe Cyr Ass. & Serv. fin.	(R)	50	aucune	Jean-Jacques Cyr (60%), Edith et Louis Cyr (20% chacun)
Courtiers d'assurance Nichol	(C)	45	aucune	Garry Nichol, Paul Caron, Benoit Ménard, Richard Corrivault, Sheila Hall
Eugène Lavoie	(C)	42	aucune	Robert Lavoie (90%)
Assurathèque Bernier, Caron, Lemay	(C)	40	aucune	Gilles Bernier (100%)
B.F. Lorenzetti & associés (BFL)	(C)	40	EMCO (Eric Motzfeldt & cie), TSW Management, BFL Ontario	Barry F. Lorenzetti, Jos. Paré, E.H. Gathercole, F.A. Howden
Groupe Courtiers-2000	(R)	40	aucune	Paquet Lagueux Poulin Vachon;
Meloche Monnex, courtiers	(C)	16	aucune	Meloche Monnex inc. (60%)
Dupuis Parizeau Tremblay	(C)	8	aucune	Johnson & Higgins (100%)

© Les AFFAIRES Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp

SOBECO
ERNST & YOUNG



Luc Berlinguette, F.S.A., F.I.C.A.

M. Yves Guérard, président du Conseil et chef de la Direction est heureux d'annoncer la venue de monsieur Luc Berlinguette à titre d'associé rattaché au bureau de Sobeco Ernst & Young à Montréal.

Monsieur Berlinguette apporte au secteur des institutions financières de Sobeco Ernst & Young une expertise complémentaire dans la planification stratégique du développement des affaires, dans la conception et dans la tarification des produits d'assurances et de rentes. Il a été actif dans le domaine de l'assurance-vie au Québec et en Ontario ainsi que sur la scène internationale.

Les professionnels de Sobeco Ernst & Young offrent des services de consultation. Ils sont reconnus pour leur haute compétence en régime de retraite, en assurance collective, en gestion des risques et en consultation auprès des compagnies d'assurance générale et d'assurance-vie ainsi que d'autres institutions financières.

Grâce à son alliance avec le réseau national et international d'Ernst & Young, Sobeco Ernst & Young offre à ses clients l'accès à un réseau d'experts-conseils polyvalents oeuvrant partout au Canada et dans plus de 110 pays.

CHEF DE FILE EN ASSURANCE DE PERSONNES AU QUÉBEC



LAURENTIENNE VIE

Assurance-vie
Desjardins

L'IMPÉRIALE



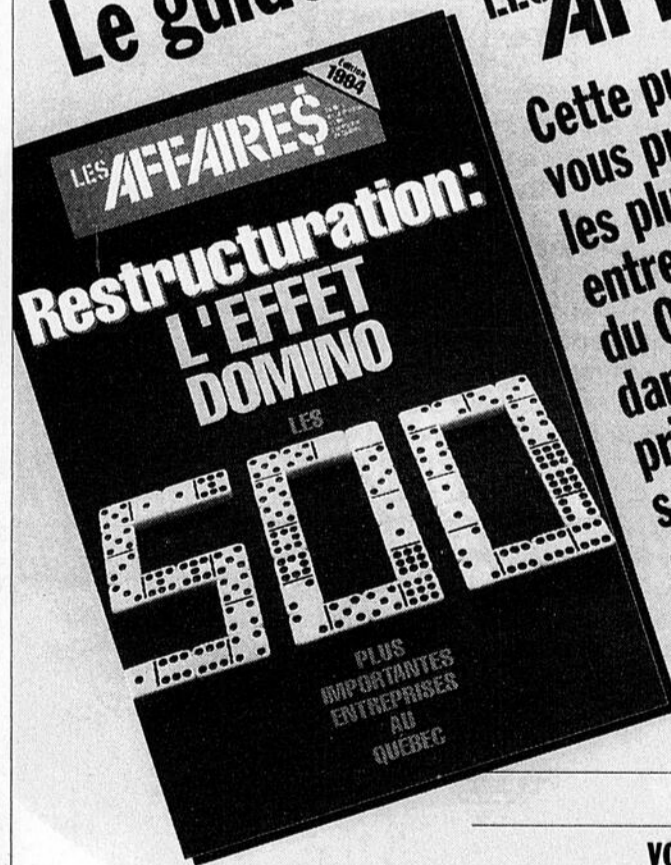
Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

Maintenant disponible
dans les principaux kiosques
à journaux et magazines

En kiosque 2,95 \$
(taxes en sus).

Le guide annuel du journal
LES AFFAIRES



Cette publication
vous présente
les plus grandes
entreprises
du Québec
dans les
principaux
secteurs
d'activités,
statistiques
à l'appui.

Vous pouvez
commander

votre exemplaire de

LES AFFAIRES 500

en composant le 1-800-361-7215

5 \$ l'exemplaire (incluant taxes, frais d'expédition et affranchissement).

LES ASSUREURS DE PERSONNES



JOLICOEUR & JOLICOEUR INC.

8694 RUE SAINT-DENIS, SUITE 1
MONTREAL H2P 2H3
TEL. (514) 384-1460, TÉLÉCOPIEUR : (514) 384-1524

NORMAND JOLICOEUR, B.A., L.S.C., C.A., C.D'A.A.
MICHEL GOULET, C.D'A.A.
JEAN-LOUIS LARIVÉE, C.D'A.A.SS.
YVES L'ÉCUYER, C.D'A.A.
DANIELLE GAUTHIER, C.D'A.A.
LISE F. COLLIN, C.D'ASS.
YVON LEBLANC, C.D'A.A.



COURTIERS D'ASSURANCES

Heenan Blaikie

société en nom collectif
A V O C A T S

« l'assurance
d'être bien représenté »

Montréal

Trois-Rivières

Toronto

Vancouver

Beverly Hills
(bureau associé)

par nos experts en droit des assurances

Benoît G. Bourgon 846-2329
Ronald W. Silverson 846-2252
André d'Orsonnens 846-2237
Marie-Josée Hogue 846-2201
Christopher Atchison 846-2211



DALE-PARIZEAU
VEILLE À VOS INTÉRÊTS

Pour protéger vos intérêts,
plus de 700 professionnels s'affairent
à travers le Canada à mieux vous servir.
En tant que courtier, notre rôle consiste à sélectionner
parmi une centaine d'assureurs la protection qui correspond
le mieux à vos besoins.

Confier son portefeuille d'assurance à Dale-Parizeau c'est...

- s'assurer que toutes les options ont été envisagées avant qu'une recommandation soit effectuée;
- profiter de notre important pouvoir de négociation afin d'obtenir le meilleur rapport qualité/prix.

Nous ne vendons pas de l'assurance, nous l'achetons pour vous.

- automobile ■ habitation ■ commercial
- de personnes ■ cautionnement ■ aviation ■ maritime

Avec plus de 125 ans d'expérience, Dale-Parizeau est le plus important courtier d'assurances à intérêts canadiens.



Dale-Parizeau inc.
courtiers d'assurances

1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1
(514) 282-1112 ou 1 800 361-8715

Québec, Jonquière, Sherbrooke, Hull, Laval

Rang/ primes au Québec '93 '92	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec		Part de marché		Actif combiné (1)	
		1993 (000\$)	var. %	%	var. %	1993 (000\$)	Var. %
	Desjardins Assurance-vie	708 048	13	11,847	1,434	2 653 526	14
	Laurier	12 161	37	0,203	0,056	152 303	41
	Laurentienne inc.	209 352	-14	3,503	-0,568	844 290	11
	Impériale	79 985	-9	1,338	-0,128	3 147 594	-0
	Laurentienne-Corporation	65 874	-2	1,102	-0,017	996 375	-5
	Laurentienne vie du Canada (2)	-	-	-	-	-	-
1	1 GROUPE DESJARDINS-LAURENTIENNE	1 075 420	4	17,993	0,776	7 794 088	4
	L'Industrielle-Alliance-vie	492 236	-1	8,236	-0,044	4 279 643	6
	Nationale du Canada	62 884	-14	1,052	-0,167	1 725 591	11
	North West du Canada	4 096	113	0,069	0,037	521 040	8
	Union Canadienne-vie	5 932	-22	0,099	-0,028	53 431	6
2	2 GR. INDUSTRIELLE/ALLIANCE	565 148	-2	9,456	-0,202	6 579 705	7
3	3 SUN LIFE DU CANADA	406 140	-8	6,795	-0,536	24 969 354	5
	Standard Life	321 384	-7	5,377	-0,361	9 551 874	15
	Standard Life-Canada	-	-	-	-	5 016	-19
	Souveraine-Vie (3)	221	-	0,004	0,004	-	-
4	5 GROUPE STANDARD LIFE	321 605	-6	5,381	-0,357	9 556 890	14
5	7 SSQ-VIE	306 262	-1	5,124	-0,057	1 087 588	11
	Métropolitaine-vie	194 477	-3	3,254	-0,087	5 444 663	3
	Métropolitaine du Canada	60 415	-21	1,011	-0,270	470 804	-6
6	7 GROUPE LA MÉTROPOLITAINE	254 892	-8	4,265	-0,357	5 915 467	2
	Prudentielle d'Amérique	247 039	10	4,133	0,370	4 719 078	6
	Prudentielle d'Amérique-Vie	7428	11	0,124	0,013	86 636	56
7	10 GROUPE PRUDENTIELLE D'AMÉRIQUE	254 467	10	4,258	0,383	4 805 714	7
8	8 MUTUELLE DU CANADA	234 768	-5	3,928	-0,211	14 141 445	7
9	14 MANUVIE	213 445	36	3,571	0,956	24 808 656	-20
10	11 LONDON LIFE	205 311	-2	3,435	-0,059	12 167 808	2
	MFO-Vie	167 441	13	2,802	0,334	749 230	6
	Personnelle Vie	29 457	42	0,493	0,147	14 926	21
11	12 GR. CORP. ASS/FONCTIONNAIRES	196 898	17	3,294	0,481	764 156	7
	Canada sur la vie	151 463	54	2,534	0,890	14 189 122	11
	New York Life Canada	11 159	-21	0,187	-0,048	476 794	9
	New York Life (4)	11 074	-24	0,185	-0,057	1 060 253	8
12	17 GROUPE CANADA SUR LA VIE	173 696	37	2,906	0,785	15 726 169	11
13	9 CONFÉDÉRATION (5)	138 359	-43	2,315	-1,738	16 541 228	9
14	13 GREAT-WEST (6)	136 473	-14	2,283	-0,356	10 942 670	2
	Assoc. d'Hosp. du Québec	86 482	10	1,447	0,134	55 643	1
	Canassurance-vie	44 307	2	0,741	0,013	121 537	-3
15	15 GR. CROIX-BLEUE/CANASSURANCE	130 789	7	2,188	0,147	177 180	-2
	Transamerica du Canada	93 689	11	1,568	0,161	1 150 453	23
	Transamerica-Occidental (7)	-	-100	0,000	-0,151	-	-100
16	18 GROUPE TRANSAMERICA	93 689	0	1,568	0,009	1 150 453	5
17	23 NN ASSURANCE-VIE DU CDA	91 535	39	1,532	0,435	901 147	3
	Prudentielle d'Ang.-vie	21 110	-25	0,353	-0,115	1 518 254	3
	Prudentielle	42 474	-28	0,711	-0,279	2 122 481	1
	Prudentielle d'Ang.-Col.	16 976	8	0,284	0,022	252 565	20
18	16 GROUPE LA PRUDENTIELLE	80 560	-22	1,348	-0,371	3 893 300	3
	Nord-Américaine-Vie	77 011	15	1,289	0,175	4 956 250	6
	Nord-Américaine-Première (8)	-	-100	0,000	-0,306	-	-100
19	19 GROUPE NORD-AMÉRICAINNE	77 011	-9	1,289	-0,131	4 956 250	3
20	24 AETERNA-VIE	70 135	12	1,173	0,125	258 827	17
21	22 MARITIME-VIE	69 170	-5	1,157	-0,057	2 614 858	8
22	20 CROWN	64 039	-14	1,071	-0,167	7 354 968	-10
23	21 NATIONALE DU CANADA	62 884	-14	1,052	-0,167	1 725 591	11
24	25 COMBINÉ D'AMÉRIQUE	61 767	9	1,033	0,090	241 652	13
25	29 UNION COMMERCIALE DU CDA-VIE	55 678	25	0,932	0,189	660 385	32
26	31 WESTBURY CANADIENNE	52 804	32	0,883	0,215	315 067	8
	Aetna-vie du Canada	47 442	-6	0,794	-0,051	2 188 646	6
	Aetna-vie	1 302	-3	0,022	-0,001	73 363	-1
27	26 GROUPE AETNA	48 744	-6	0,816	-0,052	2 262 009	5
	Zurich du Canada-Vie	46 725	30	0,782	0,180	543 264	3
	Zurich du Can-Vie/Santé (9)	-	-100	0,000	-0,160	-	-100
	Travelers (10)	742	-17	0,012	-0,002	75 468	8
28	28 GROUPE ZURICH CANADA	47 467	2	0,794	0,018	618 732	-14
29	27 COLONIA	42 138	-12	0,705	-0,095	433 412	56
30	32 EMPIRE	41 159	7	0,689	0,050	1 068 000	-3
31	33 SURVIVANCE	35 725	-2	0,598	-0,012	121 366	0
32	34 ROYALE VIE DU CANADA	33 113	-6	0,554	-0,036	787 859	3
33	30 SOLIDARITÉ	32 241	-20	0,539	-0,132	233 011	-2
34	36 AXA ASSURANCES	31 260	19	0,523	0,085	80 686	19
35	38 PAUL REVERE	28 988	12	0,485	0,052	500 570	15
	Allstate du Canada-vie	28 205	15	0,472	0,063	632 936	45
	Allstate du Canada (11)	(3)	-100	-0,000	-0,027	915 797	8
36	37 GROUPE ALLSTATE	28 202	8	0,472	0,036	1 548 733	20
37	39 MUTUELLE D'OMAHA	27 178	5	0,455	0,024	357 695	3
	Union-Vie	19 372	7	0,324	0,022	141 527	8
	Mutualité	3 866	6	0,065	0,004	19 915	7
38	42 GROUPE UNION-VIE	23 238	7	0,389	0,026	161 442	8
39	40 VOYAGEUR	22 171	4	0,371	0,015	51 508	38
40	43 FINANCIAL DU CANADA	13 278	19	0,222	0,035	104 946	30
41	47 GERLING GLOBALE-VIE	11 909	38	0,199	0,055	234 557	27
42	- EXCELLENCE	11 006	277	0,184	0,135	22 239	24
43	45 CHEVALIERS DE COLOMB	10 142	5	0,170	0,009	409 871	19
44	44 PENNSYLVANIA LIFE	10 080	0	0,169	0,001	117 730	16
45	48 ASSOMPTION	8 612	3	0,144	0,005	328 713	7
46	46 UNUM D'AMÉRIQUE	8 472	-8	0,142	-0,011	119 849	39
47	52 NORWICH UNION-VIE	8 024	19	0,134	0,022	450 285	6
48	41 CITADELLE-GÉN. (12)	7 854	4	0,131	0,005	345 023	9
49	50 GLOBE	7 052	-2	0,118	-0,002	38 168	5
50	51 AMERICAN LIFE	7 047	1	0,118	0,002	45 158	-64
51	49 QUÉBÉCOISE PROMUTUEL-VIE	7 043	-15	0,118	-0,020	31 023	11
52	- ABBAYE	7 006	54	0,117	0,041	110 739	97

(1) L'actif a été combiné pour établir les regroupements.
(2) L'Impériale et La Laurentienne-vie du Canada ont fusionné le 1er janvier 1993.
(3) La Souveraine a cessé ses activités le 1er juillet 1993. La Standard Life a acheté des polices de la Souveraine.
(4) Canada sur la vie a acquis la New York Life le 1er avril 1994.
(5) La Confédération est en liquidation depuis le 12 août 1994.
(6) Pour fins de comparaison l'actif de la Great-West ne tient pas compte des activités américaines.
(7) La Transamerica du Canada a acquis les actifs de la Transamerica-Occidental le 19/10/1993.
(8) La Nord-Américaine-Première a cessé ses activités le 1er juillet 1993.
(9) La Zurich du Canada-Vie et Santé et Zurich du Canada-Vie ont fusionné le 1er janvier 1993.
(10) La Travelers est maintenant intégrée à la Zurich du Canada.
(11) Les primes d'Allstate du Canada ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.
(12) La Citadelle-vie a cessé ses activités en avril 1992. Son portefeuille a été réparti entre quatre compagnies : la Great-West Empire Abbey et Laurier à la fin de 1993.
Les primes de la Citadelle-Générale ont été souscrites dans le secteur des accidents et maladie.
Source: Rapport annuel 1993 de l'inspecteur général des institutions financières.
Tableau: LES AFFAIRES © - Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

Les assurances de personnes au Québec

Desjardins-Laurentienne en tête de liste

Avec des primes souscrites de 1,1 milliard de dollars en 1993, le **Groupe Desjardins-Laurentienne** est solidement ancré au premier rang des assureurs de personnes au Québec. Son plus proche concurrent, le **Groupe Industrielle-Alliance**, a vendu pour 565 M\$ de primes l'an dernier, soit à peine plus de la moitié de la première.

Au troisième rang pour les primes souscrites au Québec vient la **SunLife du Canada**, avec 406 M\$. Elle est suivie de la **Standard Life**, avec 322 M\$ de primes, et de la **SSQ-Vie**, qui en a vendu pour 306 M\$, en 1993.

Du sixième au dixième rang on retrouve, dans l'ordre, **La Métropolitaine** (255 M\$), la **Prudentielle d'Amérique** (254 M\$), la **Mutuelle du Canada** (235 M\$), **Manuvie** (213 M\$) et **London Life** (205 M\$).

Au total, seulement 15 des 52 assureurs de personnes ont souscrit pour plus de 100 M\$ de primes au Québec l'an dernier.

En termes de parts de marché, celle de Desjardins-Laurentienne se chiffre à 18 %, comparativement à 9,5 % pour L'Industrielle-Alliance et à 6,8 % pour la SunLife. Signe que l'industrie est très fragmentée, seulement 11 assureurs de personnes détiennent une part de marché supérieure à 3 %. Les cinq plus importants assureurs occu-

pent à eux seuls 45 % du marché québécois ; les 10 plus importants détiennent 64 % du marché. Autre indicateur révélateur, les 25 plus petits assureurs de notre liste ont une part de marché combinée de seulement 8,5 %.

Voilà pourquoi tous les spécialistes que nous avons joints s'entendent pour dire qu'il y a beaucoup trop d'assureurs dans le marché. Par conséquent, tous prévoient que la rationalisation de l'industrie, amorcée il y a quelques années, se poursuivra jusqu'au tournant du siècle. Des quelque 150 assureurs actifs présentement, certains pensent qu'il n'en restera plus que le tiers en 2000. Ceux qui trouvent cette estimation exagérée n'hésitent cependant pas à prévoir qu'il en restera certainement moins de 100. Fusions, acquisitions et malheureusement aussi faillites n'ont donc pas fini de faire la manchette.

Canada sur la vie : plus forte croissance des primes

Par ailleurs, parmi les 12 assureurs ayant souscrit le plus de primes en 1993, c'est **Canada sur la vie** qui a le mieux performé, avec une augmentation de 37 % par rapport à 1992. Manuvie la suit de près avec une hausse de 36 % de ses primes souscrites. Le **Groupe**

MFQ (assurance des fonctionnaires) a lui aussi très bien fait avec une augmentation de 17 %.

Par contre, la SunLife et La Métropolitaine ont encaissé une baisse de 8 % de leurs primes souscrites. Dans le cas de la SunLife, les activités d'assurance ont en fait augmenté de 138,9 à 159,7 M\$, de 1992 à 1993, a expliqué au journal **LES AFFAIRES Robert Allard**, vice-président, agences, pour le Canada. Toutefois, plusieurs de ses clients ont transféré leurs rentes dans des fonds mutuels offerts par sa filiale **Spectrum Bullock**. SunLife n'y a pas ou peu perdu au change, mais contrairement aux rentes, les activités de Spectrum ne sont pas comptabilisées dans notre tableau.

De plus, SunLife a laissé tomber un produit de rentes collectives offrant un avantage fiscal auquel le fisc a mis fin en 1992. Rappelons qu'en juin dernier, l'assureur a fait l'acquisition de la filiale britannique de **La Confédération**, présentement en liquidation, et du portefeuille d'assurances collectives de la **Prudentielle d'Angleterre**.

À La Métropolitaine, on nous a aussi indiqué que la grande popularité des fonds mutuels était probablement la cause du recul de 8 % des primes souscrites, sans cependant fournir de chiffres précis.

Préoccupation grandissante : la solidité financière

On parle de plus en plus de solidité financière depuis quelques années. La déroute des **Coopérants** et, plus récemment, de La Confédération, pour ne nommer que ces assureurs, a suscité beaucoup d'inquiétude chez les consommateurs.

Toutefois, les avis divergent sur la façon d'évaluer la solidité financière des assureurs. Leur actif peut servir de référence à cet égard, mais ce n'est certainement pas le seul facteur à considérer. À preuve, La Confédération se classait au troisième rang au Canada pour son actif. Par ailleurs, de petits assureurs peuvent faire partie de puissants groupes financiers.

Quoi qu'il en soit, il n'est peut-être pas inutile de mentionner que c'est l'actif de la SunLife qui est le plus important au Canada, soit 25 milliards. Manuvie suit de très près, avec 24,8 milliards.

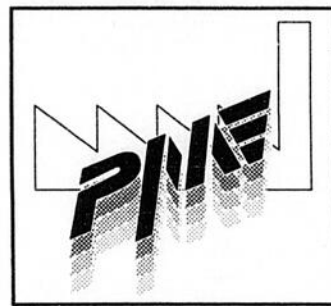
Au troisième rang, avec un actif de 15,7 milliards, on retrouve **Canada sur la vie**.

DOMINIQUE FROMENT



CAHIER SPÉCIAL

La PME

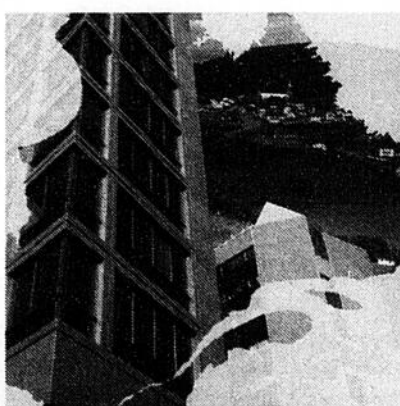


SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 15 OCTOBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000



NOUS ASSURONS UNE PERSONNE SUR SIX

À LA GRANDEUR DU QUÉBEC

En assurance collective, comme dans tout, il y a ceux qui parlent et ceux qui agissent...

Si, comme nous, vous faites partie de la seconde catégorie, demandez-nous comment nous pouvons vous aider à mieux contrôler le coût des soins de santé...

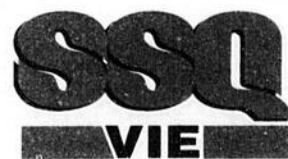
Nous pouvons vous offrir, entre autres :

- la coassurance à palier
- une couverture contrôlée des médicaments
- un regroupement efficace des paramédicaux

CAPSS

DENTAIDE

POSATION



Les spécialistes en assurance collective

Les fonds mutuels

Une autre façon d'épargner

Un excellent outil de référence pour mieux comprendre ces véhicules de placement

NICOLE LACOMBE

LINDA PATTERSON

Jacques Daoust
Président et chef de la direction
Placements Banque Nationale inc.

Une source précieuse de renseignements pour qui veut comprendre les mécanismes des fonds mutuels et en tirer profit

Jean Dumont, président
Gestion financière Talvest inc.

18,67 \$ (Frais de poste et TPS inclus) 144 pages

DISPONIBLE EN LIBRAIRIES



Entreprise : _____
 Nom : _____
 Adresse : _____
 Ville : _____ Code postal : _____
 Téléphone : () _____
 Chèque Visa MasterCard Amex
 Numéro : _____ Expiration : _____

Envoyez votre commande à : **Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.**
 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
 Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 058

LES ASSUREURS GÉNÉRAUX

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec		Part de marché		Actif combiné (1)	
		1993 (000\$)	Var. %	1993 %	Diff. / '92	1993 (000\$)	Var. %
	Boréal Assurances	333 120	14	8,657	0,539	520 706	10
	AXA Assurances	135 167	34	3,513	0,702	241 527	14
	NorGroupe (2)	26 214	-54	0,681	-0,901	52 811	-36
	Boréal-Agricoles	16 302	14	0,424	0,027	42 702	13
	Boréal-Dommages	11 697	195	0,304	0,194	300 152	44
	Anglo Canada	1	-	-	-	94 381	2
1	GROUPE AXA CANADA (3)	522 501	12	13,578	0,561	1 252 279	13
	Groupe Commerce	313 829	11	8,156	0,261	501 153	12
	Bélaïr	70 862	2	1,842	-0,096	158 147	23
	St-Maurice (4)	30 294	-5	0,787	-0,100	30 294	-5
	Halifax-Générales	607	-68	0,016	-0,036	280 547	8
2	GROUPE ING CANADA	415 592	7	10,800	0,028	970 141	12
	Caisses Desjardins	275 435	7	7,158	-0,020	280 860	14
	La Sécurité	51 922	17	1,349	0,113	47 551	19
3	GROUPE DESJARDINS (5)	327 357	8	8,507	0,093	328 411	14
	Général Accident Indemnité	147 384	2	3,830	-0,206	619 071	10
	Général Accident	96 958	5	2,520	-0,059	1 176 473	5
	Prudasco (121)	-105	-0,003	-0,073	-	10 696	-13
4	GR. GÉN. ACCIDENT INDEMNITÉ	244 221	2	6,347	-0,338	1 806 240	7
	Royale du Canada	128 551	7	3,341	0,006	1 642 167	7
	Cie d'assurance du Québec	27 739	-8	0,721	-0,117	267 050	6
	Sun Alliance (6)	23 711	-4	0,616	-0,070	244 394	-0
5	GROUPE ROINS HOLDING	180 001	3	4,678	-0,180	2 153 611	6
	Zurich	150 101	71	3,901	1,457	1 479 078	5
	Travelers-Indemnité	6 437	16	0,167	0,013	89 456	3
	Zurich du Canada-Indemnité	4 638	-95	0,121	-2,315	569 553	4
6	GROUPE ZURICH CANADA	161 176	-11	4,189	-0,845	2 138 087	5
7	GROUPE PROMUTUEL (7)	146 904	3	3,818	-0,131	185 254	-25
8	GUARDIAN DU CANADA	121 009	1	3,145	-0,182	656 032	2
	Continental du Canada	98 400	16	2,557	0,195	318 712	3
	Dominion	9 767	12	0,254	0,012	507 718	-41
	Continental	5 329	-19	0,138	-0,045	308 762	22
	Tokio	328	-34	0,009	-0,005	16 491	11
	Niagara	1	-	-	-	22 122	9
9	GROUPE CONTINENTAL	113 825	13	2,958	0,157	1 173 805	-19
	Canadienne Générale	57 224	14	1,487	0,096	253 678	5
	Traders Générale	35 907	4	0,933	-0,023	111 833	5
	Scottish & York	16 759	28	0,436	0,070	149 953	7
	Victoria du Canada	1 667	5648	0,043	0,043	47 621	-22
	Toronto Générale	-	-	-	-	194 214	2
10	GR. CANADIENNE GÉNÉRALE	111 557	14	2,899	0,186	757 299	2
	Union Canadienne	61 055	16	1,587	0,126	65 341	-8
	Industrielle-Alliance	15 701	6	0,408	-0,003	17 838	6
	Coopérants-Générale	14 011	-26	0,364	-0,163	15 680	-1
11	GROUPE UNINDAL (8)	90 767	5	2,359	-0,039	98 859	-5
12	WAWANESA	88 955	-0	2,312	-0,163	1 383 324	11
13	CAPITALE	86 750	1	2,254	-0,130	141 392	21
	Allianz du Canada	72 901	15	1,895	0,132	338 883	25
	Cornhill (9)	-	-100	-	-0,610	-	-100
	Trafalgar du Canada	10 785	12	0,280	0,014	64 531	-7
	Canadienne Commerce (10)	-	-100	-	-0,007	-	-100
14	GROUPE ALLIANZ DU CANADA	83 686	-12	2,175	-0,471	403 414	-9
15	LLOYD'S DE LONDRES	77 269	-45	2,008	-1,899	897 387	3
	Missisquoi	66 672	8	1,733	0,019	131 225	3
	Economical	5 108	7	0,133	0,000	1 198 279	6
16	GROUPE ECONOMICAL	71 780	8	1,865	0,020	1 329 504	5
	Allstate du Canada	71 235	-13	1,851	-0,435	915 797	238
	Allstate	1	0	-	-	23 436	63
17	GROUPE ALLSTATE	71 236	-13	1,851	-0,435	939 233	229
	Union Comm. du Can.-Gén.	62 365	-8	1,621	-0,258	667 807	4
	Union Commerciale	4 486	13	0,117	0,006	37 284	60
18	GROUPE UNION COMMERCIALE	66 851	-7	1,737	-0,251	705 091	6
	Chubb du Canada	56 008	0	1,456	-0,099	455 550	2
	Fédérale	159	-58	0,004	-0,006	8 306	0
19	GROUPE CHUBB	56 167	-0	1,460	-0,106	463 856	2
20	FÉDÉRATION	55 640	3	1,446	-0,062	52 318	13
	American Home	40 195	29	1,045	0,180	411 326	10
	Commerce et Industrie	15 389	9	0,400	0,006	68 076	38
	New Hampshire (2)	-98	-0,000	0,002	70 544	-5	
21	GR. AMERICAN INTERNATIONAL	55 582	23	1,444	0,189	549 946	11
22	SÉCURITÉ NATIONALE (11)	49 204	4	1,279	-0,039	183 838	13
	Sté Nationale d'Assurance	38 612	-1	1,003	-0,956	37 049	7
	Clairvoyants (12)	10 422	6	0,271	-0,003	9 605	-3
23	GROUPE NATIONAL D'ASSURANCES	49 034	0	1,274	-0,086	46 654	5
	Simcoe & Erié	41 005	5	1,066	-0,024	442 786	5
	GAN Canada	7 466	6	0,194	-0,001	122 317	1
	Nouvelle Rotterdam	10	150	0,000	0,000	41 783	-7
24	GROUPE SIMCOE-ÉRIÉ	48 481	5	1,260	-0,025	606 886	3
25	WELLINGTON	40 277	-7	1,047	-0,153	602 799	1
26	DOMINION DU CANADA	32 368	-6	0,841	-0,115	863 863	1
27	GARANTIE	27 124	7	0,705	0,000	420 823	8
28	UNIQUE-GÉNÉRALE	27 123	6	0,705	-0,006	23 903	10

Rang/ primes au Québec	Filiales et REGROUPEMENTS	Primes souscrites au Québec		Part de marché		Actif combiné (1)	
		1993 (000\$)	Var. %	%	Diff. / '92	1993 (000\$)	Var. %
29	CIGNA DU CANADA	25 514	-16	0,663	-0,177	335 332	5
30	CITADELLE-GÉNÉRALE	21 787	6	0,566	-0,008	345 023	9
31	PAFCO	20 192	13	0,525	0,029	73 188	37
	Allendale Mutual	12 765	15	0,332	0,022	67 948	-3
	Affiliated FM	6 906	52	0,179	0,053	22 119	14
32	GROUPE ALLENDALE	19 671	26	0,511	0,076	90 067	1
	Liberty Mutual Insurance	12 857	1474	0,334	0,311	455 025	-1
	Liberty Mutual Fire	6 637	-65	0,172	-0,353	64 975	0
33	GROUPE LIBERTY MUTUAL	19 494	-1	0,507	-0,042	520 000	-1
34	JEVCO	17 523	35	0,455	0,094	34 477	7
35	PRUDENTIELLE D'AMÉR.-GÉN.	16 701	4	0,434	-0,014	231 613	10
36	SSQ-GÉNÉRALES	15 307	4	0,398	-0,010	20 534	-24
37	CANADIAN SURETY	14 200	-31	0,369	-0,204	190 966	-11
38	PERSONNELLE-GÉN. (13)	13 685	8	0,356	0,003	187 309	9
39	CANADA-VIE	13 464	35	0,350	0,072	85 455	41
40	GROUPE ESTRIE-RICHELIEU	13 123	7	0,341	-0,000	29 391	7
	Canassurance-gén.	7 053	8	0,183	0,001	16 054	1
	Union Québécoise	5 405	21	0,140	0,016	10 606	15
41	GROUPE CANASSURANCE	12 458	13	0,324	0,017	26 660	6
42	GERLING GLOBALE-GÉNÉRALE	11 923	0	0,310	-0,021	110 580	1
43	LUMBERMEN'S UNDERWRITING	11 883	38	0,309	0,069	55 098	12
44	CUMIS-GÉNÉRALE	11 105	-1	0,289	-0,024	46 936	1
45	BARREAU DU QUÉBEC	10 417	4	0,271	-0,007	49 060	26
46	AMERICAN BANKERS	9 083	3	0,236	-0,009	62 113	22
47	ARKWRIGHT	8 233	6	0,214	-0,002	60 350	9
48	MARKEL	8 016	30	0,208	0,037	174 349	49
49	PROTECTION	7 984	34	0,207	0,042	99 430	19
50	SAINT-PAUL	7 931	15	0,206	0,015	274 220	11
51	CHATEAU	7 290	22	0,189	0,023	33 358	-11
52	SOUVERAINE-GÉNÉRALE	6 980	14	0,181	0,011	101 149	15
	Commonwealth	4 377	-3	0,114	-0,012	281 546	18
	Home	2 483	-23	0,065	-0,025	71 520	-27
53	GROUPE HOME INSURANCE	6 860	-11	0,178	-0,036	353 066	5
54	RELIANCE	6 778	51	0,176	0,051	121 494	14
55	CHAMBRE DES NOTAIRES	6 750	1	0,175	-0,010	39 712	9
56	FEDERATED DU CANADA-GÉN.	5 507	20	0,143	0,015	100 647	8
57	INSPECT. & ASS. CHAUDIERE	5 316	9	0,138	0,003	67 828	3

Assurances générales : AXA passe en tête !

Depuis quelques années, ING Canada et Desjardins s'échangeaient le premier rang des assureurs généraux au Québec. AXA Canada vient en quelque sorte de briser la tradition en distançant tous les autres au chapitre des primes souscrites.

Avec l'acquisition de Boréal, l'ancienne Laurentienne Générale, les primes souscrites au Québec par AXA ont atteint 523 M\$ en 1993, une augmentation de 12 % par rapport à l'année précédente. AXA occupait le septième rang au Québec avant cette acquisition. Au Canada, la filiale du groupe français est passée d'un coup du vingtième au quatrième rang.

« Les banques s'en viennent dans l'assurance, tout le monde sait cela. Elles vont vendre leurs produits par l'intermédiaire d'agents exclusifs. Dans ce contexte, notre objectif est clair : fournir aux courtiers les outils pour qu'ils deviennent plus compétitifs », a déclaré au journal LES AFFAIRES Réjane Legault, directrice des communications d'AXA Canada.

« Boréal nous permet justement d'offrir des services plus spécialisés que nous n'avions pas chez AXA », a ajouté Mme Legault. Avant Boréal, AXA avait acquis de Desjardins l'assureur Nor-Groupe et le portefeuille de la Fédération de l'âge d'or du Québec qui appartenait à la défunte Les Coopérants.

Avec 2 1/2 fois le chiffre d'affaires d'AXA, Boréal est un gros morceau à avaler. Mais après une petite pause, AXA repartira à la chasse aux bonnes occasions, qui devraient d'ailleurs être nombreuses au cours des prochaines années. « La stratégie d'AXA à travers le monde est bien arrêtée : croître par le moyen d'acquisitions », a expliqué Mme Legault.

Tout cela n'est peut-être pas une très bonne nouvelle pour les autres !

Derrière AXA, on retrouve ING Canada, qui comprend des assureurs bien connus chez nous, comme le Groupe Commerce, Bélair et la Saint-Maurice, une acquisition récente. ING a souscrit pour 416 M\$ de primes l'an dernier, soit 88 M\$ de plus que Desjardins, qui la suit en troisième place.

Avec 244 M\$ de primes souscrites, General Accident vient au quatrième rang, devançant le Groupe Roins Holding, qui a vendu pour 180 M\$ de primes au Québec, en 1993.

Notons en passant que seulement 10 assureurs ont ven-

du pour plus de 100 M\$ de primes l'an dernier.

Quant aux parts de marché, mentionnons que les cinq plus importants assureurs généraux occupent 44 % de toute la place, les 10 premiers 61 %. À l'opposé, les 25 plus petits assureurs de notre liste ne détiennent ensemble que 2,8 % du marché québécois. On ne compte que huit assureurs dont la part de marché excède 3 %. La part de marché d'AXA s'élève à 13,6 %, celle d'ING à 10,8 % et celle de Desjardins à 8,5 %.

Parmi les 10 plus importants assureurs généraux, c'est la Canadienne Générale qui a le mieux fait l'an dernier : cette compagnie a accru son volume de primes souscrites de 14 %, en comparaison avec 1992. En second lieu, le Groupe Continental a augmenté ses ventes de 13 %.

Incidentement, Continental vient tout juste d'être acquise par Fairfax Financial Holding (Tor, FFH, \$), de Toronto. Un porte-parole de Continental nous a expliqué que sa maison-mère améri-

caine ayant essuyé de lourdes pertes à la suite des nombreuses catastrophes survenues l'an dernier, elle avait un urgent besoin de liquidités pour se renflouer. C'est pourquoi elle a vendu sa filiale canadienne à Fairfax, de même que Ohio Casualty. Selon notre source, Continental Canada serait, elle, en bonne santé financière.

Par ailleurs, la pire performance des 10 plus importants assureurs revient à Zurich Canada, dont les primes souscrites ont baissé

de 11 % l'an dernier. Appelé à commenter cette vilaine performance, du moins, en apparence, Michel Vernassal, porte-parole de Zurich, a expliqué que l'assureur recherchait présentement la qualité plus que la quantité. « Si les primes sont insuffisantes, il est inutile de garder les contrats. »

Cette déclaration n'est probablement pas étrangère aux inquiétudes suscitées chez les consommateurs à la suite de la faillite d'assureurs relativement à la soli-

dité financière des assureurs en général.


Quant à l'importance de l'actif, la palme revient au Groupe Roins Holding, avec 2,15 milliards de dollars. Zurich vient tout juste derrière avec un actif de 2,14 milliards, suivie de General Accident, dont l'actif s'élève à 1,81 milliard. Soulignons que seulement huit assureurs généraux ont un actif supérieur à un milliard.

DOMINIQUE FROMENT

FORMATION EN ASSURANCE DE DOMMAGES

Expert en sinistres, souscripteur, agent, courtier

- Attestation d'études collégiales en assurance de dommages (A.E.C.)
- Programme d'associé de l'Institut d'assurance du Canada (A.I.A.C.)
- Cours préparatoires aux examens du Conseil des assurances de dommages (C.A.D.) : assurance des particuliers et des entreprises

 Cégep du Vieux Montréal
Éducation aux adultes
255, rue Ontario Est
Montréal (Québec) H2X 1X6

Tél.: 982-3401 ou 982-3434
Télécopieur: 982-3458

LA RÉINGÉNIERIE DES PROCESSUS ADMINISTRATIFS

Le pouvoir de réinventer son organisation

→ Traduction du best-seller ←
de H. James Harrington
Business Process Improvement

Sommaire :

Pourquoi cibler les processus administratifs, la réingénierie des processus administratifs : les préparatifs, préparation du processus de réingénierie, le diagramme de fonctionnement du processus : une image du procédé, comprendre les caractéristiques du processus, rationaliser le processus, mesures, rétroaction et correction, la qualification du processus, l'étalonnage du processus.

416 pages

Disponible en librairie

50,77 \$

Frais de poste et TPS inclus

Entreprise : _____
Nom : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Téléphone : () _____
Chèque Carte de crédit : Visa MasterCard Amex
Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 062

U ULTIMA ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS



Ultima
vous
assure
de toute
sa force

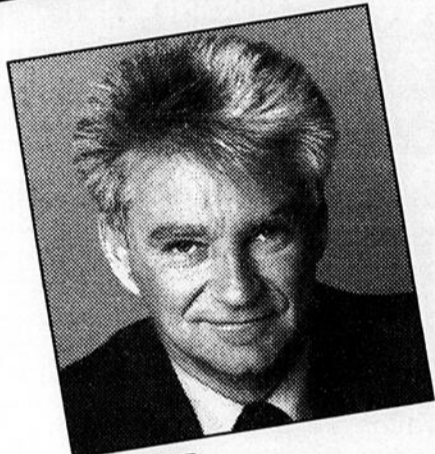
Ultima est un regroupement de courtiers qui unissent leurs compétences respectives pour vous faire bénéficier d'un choix plus étendu de programmes d'assurance et ainsi mieux répondre à vos besoins les plus variés. Présent dans 34 villes au Québec, Ultima c'est la force d'un réseau informatisé qui vous assure un service sans pareil où que vous soyez. Pour mettre la force du groupe à votre service, composez le 1 800 268-5846.

U ULTIMA ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS

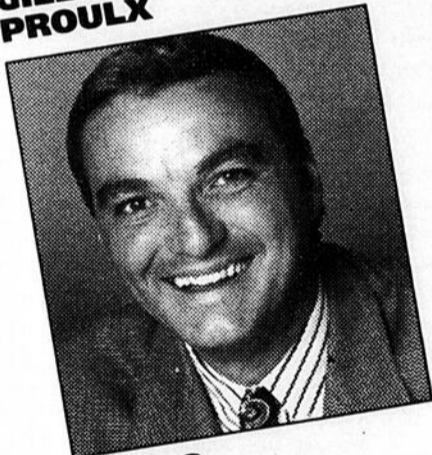
1685 Bélanger est, Montréal H2G 1B1
Tél.: (514) 722-0024 / Fax: (514) 722-2487

LA FORCE
du groupe

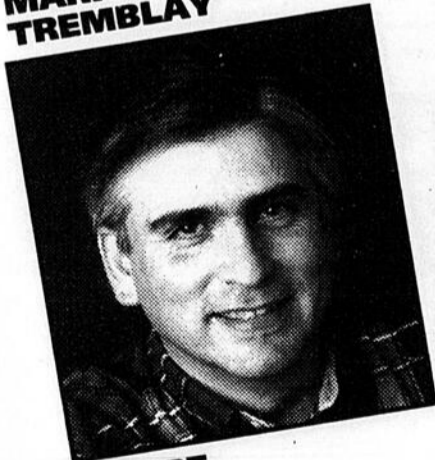
LE PLUS GROS SHOW DU MATIN



**GILLES
PROULX**



**MARIO
TREMBLAY**



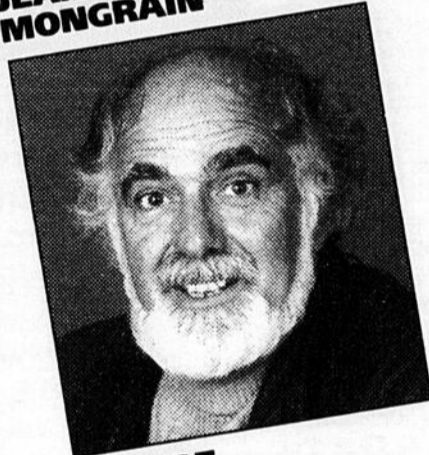
**PIERRE
CANTIN**



**AVEC
PAUL
ARCAND**
de 5h30
à 9h30



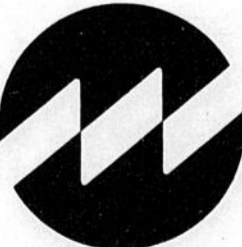
**JEAN-LUC
MONGRAIN**



**CLAUDE
JASMIN**



**RENÉE-CLAUDE
BRAZEAU**

cjms  1280

LE LEADER DE L'INFORMATION