



Association canadienne
des compagnies d'assurances
de personnes inc.

Canadian Life
and Health Insurance
Association Inc.

Réponse au
document de consultation
« Investir dans la position concurrentielle
du Canada »
du Groupe d'étude sur les politiques
en matière de concurrence

11 janvier 2008

1, rue Queen Est
Bureau 1700
Toronto (Ontario)
M5C 2X9

Tél: (416) 777-2221
Fax: (416) 777-1895
www.accap.ca

1 Queen St. East
Suite 1700
Toronto, Ontario
M5C 2X9

Tel: (416) 777-2221
Fax: (416) 777-1895
www.clhia.ca

Toronto ■ Montréal ■ Ottawa



TABLE DES MATIÈRES

	Page
I INTRODUCTION	1
II OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'INDUSTRIE.....	3
A. PROMOUVOIR LA CONCURRENCE INTERNATIONALE.....	3
B. FAVORISER UN CLIMAT CONCURRENTIEL AU CANADA.....	7
C. AUTRES OBSERVATIONS.....	14
III CONCLUSION.....	16

I INTRODUCTION

L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. (ACCAP) se réjouit de l'occasion qui lui est donnée de formuler des observations, au nom de l'industrie, relativement au document de consultation du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence intitulé *Investir dans la position concurrentielle du Canada*.

Fondée en 1894, l'ACCAP est une association à adhésion libre dont les membres détiennent 99 p. 100 des assurances vie et maladie en vigueur au Canada. Notre industrie appuie la mission du Groupe d'étude, qui consiste à fournir au gouvernement des recommandations sur la façon d'améliorer la productivité et la compétitivité du Canada dans le contexte d'une économie mondiale en rapide évolution.

Les Canadiens se procurent leurs assurances vie et maladie sur un marché hautement concurrentiel, 106 assureurs de personnes du Canada, des États-Unis, de Grande-Bretagne et d'ailleurs menant des activités au pays. Les entreprises de propriété canadienne quant à elles se partagent plus de 80 p. 100 du marché, ce qui montre que notre industrie continue d'être largement de propriété et d'exploitation canadienne.

S'appuyant sur ses assises au pays, l'industrie des assurances de personnes du Canada a commencé à prendre de l'expansion à l'échelle mondiale avant la naissance de la Confédération. Aujourd'hui, elle produit l'un des plus importants articles d'exportation du Canada, les assureurs de personnes canadiens menant des activités dans plus de 20 pays à travers le monde par l'intermédiaire de leurs succursales et filiales. Les trois plus grands assureurs de personnes canadiens se classent actuellement parmi les dix plus importants au monde sur la base de la capitalisation boursière.

L'industrie des assurances de personnes du Canada a pour mission de procurer une sécurité financière et de protéger les particuliers, leur famille et leurs entreprises contre les difficultés financières que pourrait entraîner un décès prématuré, une maladie ou une perte d'emploi involontaire, ou auxquelles ils pourraient être confrontés au moment de la retraite. Notre industrie fournit un large éventail de produits contribuant à la sécurité financière de quelque 24 millions de Canadiens de tous les milieux et groupes d'âges. Elle verse aux Canadiens

environ 53 milliards de dollars par année – soit plus de 1 milliard par semaine – en prestations aux termes de polices d'assurances vie et maladie et de contrats de rentes. Quatre-vingt-dix pour cent de cette somme sont versés aux titulaires de polices de leur vivant sous forme de rentes, d'indemnités d'invalidité, de prestations d'assurance vie aux malades en phase terminale, de prestations d'assurance maladie, de participations, de valeurs de rachat et de capitaux d'assurance mixte échue. Le reste est versé aux bénéficiaires sous forme de capitaux-décès.

Une caractéristique clé de l'industrie des assurances de personnes du Canada est la concurrence très serrée que se livrent entre eux les assureurs. Soulignons toutefois que cette concurrence serrée ne s'opère pas au détriment de la solidité financière de notre industrie. Par exemple, il est précisé dans le rapport annuel 2006-2007 du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) que l'industrie de l'assurance vie est bien capitalisée, le ratio moyen du MPRCE des assureurs vie canadiens s'étant élevé à 235 p. 100 en 2006, dépassant ainsi largement la cible de 150 p. 100 établie par le BSIF. La solidité de l'industrie canadienne de l'assurance vie est d'ailleurs également attestée par Standard & Poor's et Moody's.

Notre industrie contribue de façon importante à l'économie de toutes les régions du Canada et constitue une source clé de capital à long terme pour les secteurs public et privé. Elle détient au pays un actif de plus de 400 milliards de dollars qui se compose principalement d'obligations de gouvernements et de sociétés, d'actions, d'organismes de placement collectif et de prêts hypothécaires commerciaux et résidentiels. Notre industrie fournit un très grand nombre d'emplois : les sièges sociaux des entreprises se retrouvent aux quatre coins du pays et plus de 120 000 Canadiens tirent la totalité ou une partie de leur revenu de l'industrie.

Étant donné que l'industrie des assurances de personnes joue un grand rôle dans l'économie canadienne et qu'il est nécessaire qu'elle demeure compétitive à l'échelle internationale, notre industrie se réjouit de l'importante initiative entreprise par le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence et de l'occasion qui est donnée aux parties intéressées de formuler des observations.

II OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'INDUSTRIE

A. PROMOUVOIR LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

La position fortement concurrentielle de l'industrie des assurances de personnes du Canada sur la scène internationale présente un certain nombre d'avantages notables pour l'économie du pays : la création d'emplois – de nombreuses fonctions exercées dans les sièges sociaux des assureurs canadiens menant des activités à l'étranger sont liées en tout ou en partie à ces activités; l'apport au maintien de la solidité financière de l'industrie; l'innovation technologique; la mise en avant d'une bonne image du Canada à l'étranger; et l'aide pour ce qui est d'ouvrir la voie à d'autres industries et à d'autres secteurs souhaitant se lancer sur les marchés des pays où les assureurs de personnes ont déjà établi une présence.

Les assureurs de personnes du Canada sont parmi les entreprises canadiennes qui connaissent un véritable succès à l'échelle internationale. Les plus grands sont reconnus par tous comme des chefs de file sur la scène mondiale et ont su établir une solide présence sur les marchés de plus de 20 pays – aux États-Unis, en Europe et en Asie. En 2006, par exemple, les assureurs de personnes canadiens ont tiré 56 p. 100 de leur revenu-primaires mondial de leurs activités à l'étranger et ils détenaient à l'étranger 56 % de leur actif mondial.

L'industrie est dans l'ensemble satisfaite du soutien qu'apporte le cadre de politique officielle du Canada à sa concurrence sur le plan international. Toutefois, elle souhaite formuler les recommandations qui suivent en ce qui concerne sa concurrence sur le marché mondial.

1. Promouvoir l'investissement canadien à l'étranger

a. Ouverture des marchés étrangers

Le fait pour les assureurs de personnes canadiens de pouvoir continuer à exporter leur expertise en assurance dépend de la volonté des gouvernements étrangers d'ouvrir leurs marchés aux sociétés canadiennes et de leur permettre de mener leurs activités en vertu des mêmes règles que les sociétés locales. Le Canada a adopté le principe du « traitement national » comme politique générale et devrait continuer de soutenir ce principe. Il devrait aussi le promouvoir à l'échelle internationale. Par conséquent, le Canada doit absolument

participer activement aux accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux pouvant faire avancer les intérêts de l'industrie canadienne. Plus précisément, il est important que les négociations actuelles du cycle de Doha de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aboutissent à l'inclusion d'un accord sur les services. La protection des intérêts dans ce domaine ne doit en aucun cas dépendre des autres négociations.

L'industrie recommande que le gouvernement fédéral participe activement aux accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux qui servent à promouvoir les intérêts et les priorités de l'industrie, et qu'il insiste pour que les actuelles négociations du cycle de Doha de l'OMC incluent un accord substantiel sur les services.

b. Promouvoir le commerce et le développement

Le soutien qu'apportent de façon continue les gouvernements fédéral et provinciaux par le truchement de politiques commerciales et d'initiatives spéciales, comme les missions commerciales, ainsi que de l'aide fournie par le personnel des ambassades et consulats du Canada dans le monde est crucial si l'on veut gagner la confiance des gouvernements des pays où l'industrie souhaite établir une présence ou élargir ses activités. Les sociétés d'assurances de personnes canadiennes qui mènent des activités sur les marchés étrangers ont jusqu'ici bénéficié du soutien, du savoir-faire et de l'expertise des responsables du commerce et des finances dans nos ambassades et nos bureaux ministériels au Canada. L'industrie apprécie vivement ce soutien et encourage le gouvernement à maintenir le niveau de service nécessaire pour que les entreprises canadiennes puissent continuer de bien réussir et de croître sur les marchés étrangers.

En outre, le Canada joue un rôle de premier plan pour ce qui est de fournir un soutien technique aux pays en voie d'élaborer leur système financier et la réglementation s'y rapportant. Le travail accompli par le Toronto Centre for leadership in financial supervision et les organismes de réglementation du Canada, comme le BSIF, en vue de promouvoir des pratiques exemplaires à l'échelle internationale et de relever la qualité globale de la réglementation du secteur financier est connu et respecté de par le monde. Les assureurs de personnes canadiens peuvent aussi contribuer de façon importante à promouvoir une réglementation de qualité grâce à leur collaboration avec diverses entités comme les

responsables de la réglementation au pays et à l'étranger et des organismes d'aide tels que l'ACDI.

L'industrie recommande que le gouvernement s'assure que les sociétés canadiennes menant ou commençant à mener des activités à l'étranger bénéficient d'un soutien adéquat de la part d'experts en commerce et en finances dans les ambassades et les consulats du Canada ainsi que dans le cadre de missions canadiennes à l'étranger, outre le soutien fourni chez nous.

L'industrie recommande en outre que le gouvernement soutienne activement et favorise l'aide technique fournie aux pays émergents et qu'il collabore partout où c'est possible avec le secteur privé en vue d'inciter à des pratiques exemplaires dans le cadre de la réglementation du secteur financier.

2. Des règles du jeu équitables pour les entreprises canadiennes

Il est essentiel que les entreprises canadiennes menant des activités à l'étranger ne soient pas désavantagées sur le plan de la concurrence par rapport à leurs concurrents locaux ou d'autres pays. Par conséquent, il faut tenir compte dans la réglementation canadienne de l'impact que celle-ci peut avoir sur les entreprises canadiennes menant des activités à l'étranger. Des efforts doivent être déployés pour que les sociétés canadiennes puissent concurrencer d'égal à égal les autres entreprises.

La réglementation qui rend les activités de l'industrie à l'étranger plus lourdes que celles de ses concurrents nuira aux affaires et aux occasions des sociétés de propriété canadienne. L'on pourrait citer comme exemple le fait d'imposer aux sociétés de propriété canadienne des règles en matière de lutte contre le blanchiment d'argent (LBA) qui pourraient s'avérer beaucoup plus strictes que celles appliquées aux concurrents locaux ou d'autres pays. Cela désavantagerait considérablement les sociétés canadiennes.

Par conséquent, l'industrie des assurances de personnes appuie et préconise le recours à des approches axées sur les risques et sur des principes pour décider de la meilleure façon d'atteindre les résultats souhaités, ce qui tend à donner lieu à une réglementation et à des saines pratiques commerciales beaucoup plus en phase. Le fait de promouvoir et d'appliquer

une approche axée sur les risques et sur des principes aux règles en matière de lutte contre le blanchiment d'argent, par exemple, contribuerait à rendre les règles du jeu plus équitables pour les entreprises canadiennes opérant à l'étranger.

Un autre exemple porte sur l'importance de maintenir des règles fiscales qui favorisent les opérations des sociétés canadiennes à l'étranger. Ainsi, les mesures de lutte contre les paradis fiscaux mises en œuvre par le gouvernement fédéral à la fin de l'année dernière rendront les acquisitions d'entreprises étrangères plus coûteuses pour les sociétés d'assurances (et d'autres entreprises) canadiennes et les désavantageront grandement par rapport aux sociétés d'autres pays qui peuvent se prévaloir dans une plus large mesure de la déductibilité des intérêts sur les emprunts contractés pour investir dans des sociétés étrangères affiliées. Cela limitera la capacité des sociétés canadiennes à prendre plus d'ampleur sur la scène internationale et à diversifier leurs activités, ce qui, par ricochet, pourrait avoir un effet négatif sur leur profil de risque et leur rentabilité. Comme nous le mentionnons plus haut, les assureurs de personnes canadiens connaissent un franc succès sur les marchés internationaux et tirent aujourd'hui 56 p. 100 de leur revenu-primaires total de leurs activités à l'étranger. Ce succès est l'aboutissement de plus d'un siècle de dur labeur. Mais l'industrie ne peut se reposer sur ses lauriers car de très grandes sociétés des États-Unis, d'Europe et d'Asie lui font concurrence sur ces marchés.

L'industrie des assurances de personnes recommande que le gouvernement s'assure que ses politiques touchant les activités à l'étranger ne désavantagent pas les entreprises de propriété canadienne par rapport à leurs concurrents locaux ou d'autres pays.

Pour résumer, l'industrie des assurances de personnes du Canada est présente depuis longtemps et solidement implantée sur la scène internationale, et produit l'un des plus importants articles d'exportation du pays. Cette situation présente un certain nombre d'avantages notables pour l'économie canadienne. Certes, l'actuel cadre de politique officielle contribue à favoriser cette concurrence sur les marchés étrangers, mais il est crucial qu'il continue d'évoluer dans ce sens afin que l'industrie puisse maintenir et renforcer sa capacité à croître sur un marché mondial toujours plus compétitif.

B. FAVORISER UN CLIMAT CONCURRENTIEL AU CANADA

Il est important de favoriser la concurrence internationale, mais aussi de jouir d'un climat propice à l'accroissement de la productivité et de la compétitivité et à l'expansion du commerce au Canada. Le gouvernement doit donc envisager des mises au point et des améliorations de la politique publique sur les points dont il est question ci-dessous : 1) l'allègement du fardeau réglementaire, 2) l'élimination des obstacles au commerce intérieur, 3) la réduction des impôts, 4) la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, et 5) le refus de breveter les méthodes commerciales.

1. Allègement du fardeau réglementaire

Le solide cadre de réglementation et de surveillance des assureurs de personnes du Canada est un élément qui a joué un rôle important dans le succès dont jouissent ces derniers tant au Canada qu'à l'étranger. Le Canada a la chance d'avoir des responsables de la réglementation expérimentés et dévoués qui agissent en faveur d'une réglementation saine tout en essayant d'alléger le fardeau réglementaire. Un moyen clé d'alléger ce fardeau est d'harmoniser, là où cela s'y prête, les lois et règlements à la grandeur du pays. Un régime réglementaire relativement cohérent se traduit par des avantages considérables pour les consommateurs, à savoir une protection cohérente et de qualité à leur égard et des coûts réduits pour les produits. Les disparités dans la réglementation font augmenter les coûts pour les sociétés et rendent celles-ci moins compétitives et moins efficaces. Des efforts continus d'harmonisation sur les plans précisés ci-dessous se répercuteraient positivement tant sur les consommateurs que sur l'industrie.

a. Dispositions uniformes sur les assurances

Les produits que les sociétés d'assurances de personnes font souscrire aux Canadiens sont assujettis aux dispositions uniformes sur l'assurance vie et sur l'assurance contre les accidents et la maladie que renferment les lois sur les assurances des provinces et territoires. Ces dispositions s'appliquent à de nombreux aspects des contrats. Signalons que, même si le Québec n'a pas adopté ces dispositions, la plupart des dispositions traitant des assurances de personnes du *Code civil du Québec* sont semblables aux dispositions uniformes.

L'uniformisation d'un bout à l'autre du Canada des dispositions législatives applicables aux contrats d'assurances de personnes et le maintien de cette uniformité est un accomplissement remarquable des plus avantageux pour les Canadiens et les assureurs de personnes du pays du fait de la clarté et de la certitude que cela confère aux dispositions législatives. Cependant, la dernière révision des dispositions uniformes remonte à de nombreuses années et celles-ci doivent être actualisées pour qu'elles ne perdent rien de leur efficacité. De fait, la plupart des provinces ont entrepris de mettre à jour leurs lois et règlements ou envisagent de le faire.

S'il y a tout lieu de se réjouir de ces mises à jour – l'ACCAP prend d'ailleurs activement part au processus de consultation s'y rattachant –, il est aussi à craindre qu'à cette occasion des règles non uniformes soient adoptées et que la mise en application des nouvelles règles ne soit pas synchronisée, étant donné que les provinces et territoires ne procèdent pas tous en même temps à l'actualisation de leurs lois et règlements. Il faut éviter les disparités et c'est pour cela que l'industrie encourage les ministres chargés de la législation sur les assurances à renouveler leur engagement à harmoniser les lois et règlements et à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour faire valoir et atteindre cet objectif.

L'industrie recommande que les gouvernements provinciaux et territoriaux procèdent le plus rapidement possible à l'actualisation de leurs lois sur les assurances et que cela se fasse de façon cohérente et uniforme d'un bout à l'autre du pays.

b. Régimes de retraite

Les régimes de retraite établis par les employeurs sont assujettis aux régimes législatifs fédéral et provinciaux au Canada, la loi applicable reflétant la responsabilité constitutionnelle pour ce qui est de réglementer telle ou telle industrie ou activité. Le désir de régler certains problèmes des consommateurs a fait que des points de détail des lois et règlements sur les régimes de retraite diffèrent grandement d'un territoire de compétence à l'autre, ce qui a pour effet d'alourdir considérablement les coûts en matière de conformité pour les promoteurs de régimes, surtout lorsque l'employeur mène des activités dans plusieurs territoires de compétence ou que les participants au régime sont répartis dans plusieurs territoires de compétence. La confusion que montrent souvent les participants à ces régimes et leurs bénéficiaires quant à la nature et au fonctionnement de leurs régimes

de retraite ainsi qu'à leurs droits aux termes des lois en la matière atteste elle aussi de ce manque de cohérence sur le plan législatif.

En ce qui concerne les régimes de retraite à cotisations déterminées, le Forum conjoint des autorités de réglementation du marché financier, en collaboration des intervenants très divers, a mis en œuvre en 2004 une ligne directrice qui n'est pas d'ordre réglementaire, axée sur des principes et portant sur la gouvernance et le fonctionnement des régimes offrant aux participants diverses options de placement (régimes connus de façon générale sous le nom de régimes de capitalisation). Cette ligne directrice constitue un excellent modèle en matière de système de retraite harmonisé et compétitif. Toutefois, les problèmes que posent les différences entre les territoires de compétence sur les plans législatif et réglementaire sont plus évidents dans le cas des régimes de retraite à prestations déterminées.

L'industrie recommande que tous les gouvernements collaborent à l'établissement d'une réglementation harmonisée des régimes de retraite à la grandeur du pays.

c. Réglementation des valeurs mobilières

La réglementation des valeurs mobilières est un autre domaine où le besoin de coordination se fait sentir depuis longtemps. De grands pas ont été faits en vue d'établir des exigences communes dans les 13 territoires de compétence qui s'occupent aujourd'hui de la réglementation du secteur des valeurs mobilières, mais il est clair qu'il reste encore beaucoup à faire.

La question de savoir quelle est la meilleure façon d'actualiser et de rationaliser la réglementation des valeurs mobilières (modèle du « passeport » ou autorité de réglementation unique) suscite un vif débat, mais tout le monde reconnaît qu'il est crucial pour le Canada d'accomplir des progrès notables pour ce qui est d'améliorer le système existant. Il est temps que de tels progrès soient faits pour que le Canada dispose de marchés financiers efficaces qui viendront appuyer la croissance de ses industries et fournir des occasions de placement sécuritaires aux Canadiens.

L'industrie recommande que tous les gouvernements établissent comme priorité de joindre leurs efforts pour alléger le fardeau réglementaire et éliminer les chevauchements dans la réglementation des valeurs mobilières, et pour élaborer un système dans ce domaine qui assurera une réglementation efficace pour l'avenir.

d. Règles en matière de soins de santé

Quelque 22 millions de Canadiens sont protégés par une forme quelconque d'assurance maladie privée. Près de 11 millions de travailleurs sont couverts par une assurance invalidité privée (courte/longue durée, individuelle/collective). En 2006, les Canadiens ont touché au total 18,6 milliards de dollars en prestations d'assurances maladie et invalidité privées.

Sans ce large éventail de produits d'assurances maladie et invalidité privées qui vient compléter les soins de santé fournis aux Canadiens par le système public, les pressions exercées sur les ressources, déjà limitées, de l'État se feraient sentir bien plus encore.

Le système de soins de santé public du Canada constitue un avantage concurrentiel de taille pour les entreprises opérant au pays. Cet avantage doit être maintenu. Pour le volet privé, cela signifie que la politique publique doit appuyer la prestation efficace des services de santé complémentaires. Les soins de santé relevant des provinces et territoires, les programmes et soins auxquels ont accès les Canadiens comportent des différences notables selon l'endroit où ils résident.

Un certain nombre d'initiatives qui sont actuellement envisagées pourraient avoir un impact sur les régimes d'assurance maladie complémentaire offerts. La reconnaissance de l'importance des soins touchant la santé mentale en est un exemple. Un autre exemple clé est la Stratégie nationale relative aux produits pharmaceutiques, qui porte notamment sur les médicaments génériques et sur une politique concernant les médicaments onéreux. L'industrie appuie également le travail qu'effectue le Bureau de la concurrence au sujet du secteur des médicaments génériques en vue d'aider à créer un climat concurrentiel dans cet important secteur et d'encourager la transparence. En ce qui a trait à ces initiatives louables, il faudrait tenter par tous les moyens d'adopter une approche nationale de sorte à éviter les manques d'efficacité coûteux d'un territoire de compétence à l'autre.

L'industrie exhorte par conséquent les gouvernements fédéral et provinciaux à travailler de concert en vue d'assurer et de favoriser la prestation efficace des soins de santé, au moyen notamment de politiques et d'approches cohérentes visant à favoriser la prestation efficace des produits d'assurance maladie complémentaire.

2. Élimination des obstacles au commerce intérieur

L'Accord sur le commerce intérieur, entré en vigueur en 1995, ne s'applique généralement aux institutions financières et aux services financiers qu'en ce qui concerne la divulgation du coût du crédit. Toutefois, son objectif d'éliminer les obstacles à la mobilité économique est positif et il faudrait qu'il soit maintenu. Deux faits récents dans ce domaine donnent bon espoir à l'industrie. Premièrement, les provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont signé en 2006 un accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre, entré en vigueur en avril 2007, qu'elles envisagent d'appliquer aux services financiers d'ici 2009. Deuxièmement, il a été annoncé le 26 novembre 2007 que l'Ontario et le Québec entameraient des négociations pour éliminer les obstacles au commerce et améliorer la mobilité de la main-d'œuvre entre les deux provinces.

L'industrie recommande aux gouvernements de poursuivre et d'intensifier leurs efforts visant à éliminer les obstacles au commerce intérieur.

3. Réduction des impôts

Si le Canada a fait des progrès ces dernières années pour ce qui est de réduire les impôts sur le revenu des sociétés, l'impôt payé au total par ces dernières (les taxes de vente et les impôts sur le capital en plus des impôts sur le revenu) reste néanmoins élevé par rapport à celui d'autres pays. Les impôts sur les investissements en capital ont pour effet de réduire la productivité économique du Canada et sa compétitivité à l'échelle internationale. De la même façon, les impôts élevés sur le revenu des particuliers dissuadent de travailler, d'épargner et d'effectuer des placements. En outre, les décisions des entreprises et des particuliers devraient être dictées par la conjoncture économique et non par des politiques fiscales favorisant un secteur ou un type d'activités, ce qui peut mener à des distorsions économiques et à l'inefficacité. En d'autres termes, les réductions d'impôts devraient être à grande échelle et non ciblées.

L'industrie appuie solidement les initiatives du gouvernement visant à réduire les impôts sur le capital ainsi que sur le revenu des particuliers et des sociétés.

4. Disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée

Les dirigeants d'entreprises savent tous que le Canada sera confronté à une grave pénurie de main-d'œuvre qualifiée, ce dont pourrait se ressentir la compétitivité de l'industrie des assurances de personnes. Dans un rapport marquant publié en mars 2007 par la Toronto Financial Service Alliance (TFSA) et intitulé « Talent Matters – A study of the Toronto Financial Service Industry Talent Market », les auteurs prévoient des déficits majeurs de talents cruciaux.

Le secteur des services financiers a assez bien su par le passé trouver des moyens incitatifs pour recruter et conserver ses employés; toutefois, la course aux ressources humaines s'intensifie en raison du ralentissement de la croissance de la main-d'œuvre et du vieillissement de la population. De plus en plus nombreuses seront les entreprises qui rechercheront des professionnels hautement scolarisés. Par conséquent, il est extrêmement important que l'on prépare dès maintenant les talents qui remplaceront notre main-d'œuvre expérimentée, et que la perte considérable de personnes d'expérience résultant du départ en retraite massif de la génération du baby-boom soit atténuée par le transfert de connaissances à de nouvelles recrues. Il faut que des politiques et programmes en matière de formation et de recrutement soient mis en œuvre afin d'aider l'industrie à s'assurer une main-d'œuvre d'une fourchette d'âges équilibrée pour mener ses opérations.

Il serait beaucoup plus facile d'amener des étudiants à choisir une carrière dans le domaine des services financiers s'il existait davantage de cours et de formation spécialisés. Une collaboration plus étroite des gouvernements et de l'industrie s'impose à cet égard.

Il est aussi crucial d'attirer des immigrants qualifiés, et nécessaire de rationaliser le processus d'immigration et de consacrer des ressources aux programmes destinés à faciliter leur intégration sur le marché de la main-d'œuvre et dans la société canadienne.

Afin que la main-d'œuvre hautement qualifiée et scolarisée du secteur des services financiers puisse continuer d'être un atout concurrentiel pour le Canada, l'industrie recommande que le gouvernement favorise une plus grande collaboration entre les

écoles, les gouvernements provinciaux et fédéral et l'industrie, et ce, dans le but d'améliorer l'enseignement et la formation dans le domaine des services financiers et d'attirer un plus grand nombre d'étudiants dans l'industrie.

L'industrie recommande aussi que le gouvernement s'efforce d'éliminer les obstacles au recrutement et à l'intégration des nouveaux immigrants afin que l'on puisse tirer parti des compétences et des connaissances qu'ils peuvent apporter à l'économie.

5. Refus de breveter les méthodes commerciales

Les méthodes commerciales – soit la vaste catégorie de moyens de mener les affaires qui ont souvent trait à des activités financières ou commerciales ou au marketing, comme les procédés concernant la marche du travail ou les règlements – n'étaient pas brevetables au Canada par le passé, mais une récente et nouvelle interprétation de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, ainsi que de récentes décisions de la Commission d'appel des brevets, sont vues comme la preuve que des brevets peuvent maintenant être obtenus pour des méthodes commerciales, y compris les innovations dans le domaine des services financiers.

L'on a pu constater que, aux États-Unis, le fait d'inclure les méthodes commerciales à la liste des aspects pouvant être brevetés a provoqué une augmentation considérable des demandes de brevets, la perte de confiance du public dans le système de délivrance des brevets, et un accroissement des litiges, et rien ne permet de croire que cela a des conséquences désirables sur la concurrence, l'innovation ou la productivité.

Cette question est très importante pour les entreprises et pourrait leur coûter cher. Le brevetage stratégique de produits d'assurance ou de procédés dans le domaine des assurances pourrait devenir nécessaire étant donné que les détenteurs de brevets pourraient tenter des procès pour des raisons stratégiques et pour obtenir de l'argent; les différends au sujet de brevets peuvent nuire à l'image de l'entreprise et les procès peuvent être coûteux (612 millions de dollars dans le cas de RIM, p. ex.). En fait, les six plus grandes banques du Canada sont actuellement en procès au Canada contre un demandeur américain, revendicateur de brevet, concernant un brevet délivré l'an dernier dans le domaine de la compensation de chèques. Si les méthodes commerciales pouvaient être brevetées au pays, les pressions seraient les mêmes ici qu'aux États-Unis et les résultats notés n'apporteraient aucun avantage au Canada.

Par conséquent, l'industrie des assurances de personnes recommande qu'il soit interdit au Canada de breveter les méthodes commerciales.

C. AUTRES OBSERVATIONS

Enfin, l'ACCAP désire formuler des observations précises sur deux points du document de consultation, à savoir les régimes sectoriels d'investissement et la *Loi sur la concurrence*.

1. Régimes sectoriels d'investissement (point 3)

Différents modèles de propriété s'appliquent aux assureurs de personnes et ils fonctionnent bien. Ces régimes de propriété sont les suivants : les sociétés mutuelles qui, par définition, sont à participation multiple; les sociétés de secours mutuels, qui appartiennent à leurs membres; les sociétés par actions, qui appartiennent à leurs actionnaires et sont en général détenues par des sociétés financières de portefeuille; et les grandes sociétés démutualisées, qui se doivent d'être à grand nombre d'actionnaires.

Depuis la naissance de la Confédération, les consommateurs canadiens ont le choix de souscrire des assurances de personnes auprès de sociétés à participation multiple et à participation restreinte. Cette option a été préservée dans le cadre de la réforme de 1992 de la législation fédérale sur les assurances et des mises à jour ultérieures, en 1997, 2001 et 2007. Les assureurs vie de réglementation fédérale dont le capital consolidé est de 2 milliards de dollars ou plus doivent avoir au moins 35 p. 100 de leurs actions avec droit de vote en circulation dans le public.

L'industrie est d'avis qu'aucun modèle de propriété n'est en soi supérieur aux autres. Les divers modèles existants fonctionnent bien et conviennent aux circonstances des sociétés qui les ont adoptés.

La législation applicable à l'industrie renferme des dispositions qui fournissent une protection suffisante contre les risques pouvant se rattacher au fait d'avoir des modèles aussi différents. Ces dispositions prévoient notamment des règles sur les opérations entre apparentés, la participation active du conseil d'administration et la surveillance étroite des activités de gestion

par les comités de vérification et de révision du CA, la responsabilité des vérificateurs de l'entité ainsi que la structure réglementaire et de surveillance.

Grâce au régime de propriété actuel, les sociétés canadiennes jouissent d'une présence solide et en expansion à l'étranger et les sociétés étrangères sont actives au Canada, ce qui fait que le marché canadien est extrêmement compétitif.

Par conséquent, l'industrie recommande que les options existantes concernant la propriété soient maintenues.

2. Loi sur la concurrence (point 4)

L'industrie recommande que soit abrogé l'article 49 de la *Loi sur la concurrence* selon lequel certains types d'ententes passées entre institutions financières sont en soi des infractions de complot. Cet article n'est pas nécessaire étant donné que la *Loi sur la concurrence* comporte déjà une disposition générale sur le complot (article 45), et il faudrait faire en sorte que cette disposition s'applique à toutes les industries.

L'article 49 était à l'origine une disposition de la *Loi sur les banques* et ne s'appliquait qu'aux banques. Son application s'est étendue à toutes les institutions financières de réglementation fédérale lorsque, en 1992, cette disposition a été incorporée à la *Loi sur la concurrence*. Il constitue une anomalie à plusieurs égards. D'abord et avant tout, le fait que différentes dispositions sur le complot s'appliquent aux entreprises selon l'industrie à laquelle elles appartiennent constitue une anomalie. Cela a d'ailleurs été reconnu par le Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes dans son rapport de 2003 sur les politiques en matière de concurrence.

En outre, l'article 49 est problématique en soi. Conçu spécifiquement pour les banques, il vise les ententes portant entre autres sur le « taux d'intérêts sur un dépôt », les « taux d'intérêts ou [...] frais sur un prêt » et le « montant ou type du prêt consenti à un client ». Ces dispositions sont raisonnablement claires en ce qui concerne les activités des banques mais elles le sont beaucoup moins pour ce qui est des activités des sociétés d'assurances, par exemple.

Enfin, l'article 49 ne s'applique qu'aux ententes entre institutions financières fédérales. L'on ne sait pas trop ce qui se passerait dans le cas d'une entente entre au moins trois personnes dont au moins deux seraient des institutions financières fédérales et au moins une n'en serait pas une. C'est là une situation qui peut très bien survenir, particulièrement dans le cadre d'ententes entre sociétés d'assurances provinciales et fédérales.

L'industrie recommande que l'article 49 de la *Loi sur la concurrence* soit abrogé et que l'article 45 s'applique à toutes les industries.

III CONCLUSION

L'industrie des assurances de personnes apprécie énormément l'occasion qui lui est donnée de contribuer aux délibérations menées par le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence au sujet de son document de consultation *Investir dans la position concurrentielle du Canada* et serait heureuse de participer plus avant au processus de consultation si cela pouvait être utile au Groupe d'étude.

* * * *