

Le problème de l'assurance
dans le secteur du tourisme
de plein air au Canada et
les solutions de rechange

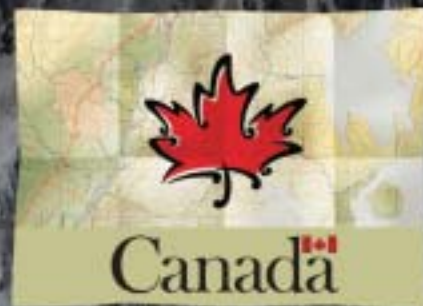


Une généreuse nature

COMMISSION
CANADIENNE
DU TOURISME



CANADIAN
TOURISM
COMMISSION



Le problème de l'assurance dans le secteur du tourisme de plein air et les solutions de rechange

Préparé pour :
la Commission canadienne du tourisme

Le 28 août 2003

Données de catalogage avant publication de la Bibliothèque nationale du Canada

Vedette principale au titre :

Le problème de l'assurance dans le secteur du tourisme de plein air au Canada et les solutions de rechange

Publ. aussi en anglais sous le titre : Insurance issues and alternatives in the outdoor tourism sector in Canada.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-662-75059-4

No de cat. C86-180/2003F

1. Tourisme – Assurances – Canada.
 2. Assurance de responsabilité civile des agents de voyage.
 3. Loisirs de plein air – Aspect économique – Canada.
- I. Commission canadienne du tourisme.

G155.C3I57 2003

368'094

C2003-980312-0

Si vous souhaitez obtenir des exemplaires supplémentaires, veuillez envoyer un courriel au Centre de distribution de la CCT à : distribution@ctc-cct.ca, en indiquant le numéro de référence #C50319F, ou visiter notre site web à www.canadatourisme.com.

Table des matières

Résumé	1
1.0 Introduction	3
1.1 Structure du rapport.....	3
1.2 Mandat.....	3
1.3 Méthodologie.....	4
2.0 Situation actuelle dans le marché de l'assurance	5
2.1 Causes du marché difficile actuel.....	5
2.2 Conséquences pour les assureurs	7
2.3 Incidence du marché actuel de l'assurance sur le secteur du tourisme de plein air.....	8
3.0 Raisons pour lesquelles les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air ont besoin d'assurance	11
4.0 La Loi sur la responsabilité en matière maritime.....	13
5.0 Perspectives	15
6.0 Problèmes du secteur du tourisme de plein air qui affectent son assurabilité.....	17
7.0 Solutions de rechange à l'achat conventionnel d'assurance	21
7.1 Principaux modes alternatifs de transfert des risques.....	21
8.0 Degré d'adaptabilité des diverses solutions de rechange en matière d'assurance au secteur du tourisme de plein air	29
8.1 L'autoassurance	29
8.2 Les compagnies d'assurance captives, les groupes de conservation des risques et les mutuelles	30
8.3 Les groupes d'achat de risques.....	30
9.0 Options qui s'offrent en dehors de l'assurance	35
9.1 Le statu quo.....	35
9.2 L'élimination ou la réduction des exigences en matière d'assurance.....	35
9.3 L'intervention gouvernementale	36
9.4 Les réformes législatives	36

10.0 Initiatives prises dans d'autres pays.....	39
10.1 États-Unis.....	39
10.2 Nouvelle-Zélande	40
10.3 Australie	40
11.0 Observations	43
12.0 Pistes d'action	45
13.0 Mise sur pied d'un programme national d'assurance collective pour le secteur du tourisme de plein air	47
14.0 Récapitulation.....	49
15.0 Références	51

Résumé

Pour un organisme de tourisme de plein air, l'assurance constitue un volet essentiel du processus de gestion des risques. Malheureusement, l'assurance est aussi l'un des portefeuilles les plus difficiles à gérer. Conjugués au ralentissement général de l'économie mondiale, des éléments nouveaux dans l'industrie de l'assurance ont contribué à créer ce que l'on peut qualifier de « crise de l'assurance » pour le secteur du tourisme de plein air.

La plupart des problèmes d'assurance auxquels se heurte le secteur du tourisme de plein air sont attribuables à des facteurs auxquels le secteur ne peut rien. À l'échelle mondiale, le marché de l'assurance est actuellement un marché « difficile », phénomène causé par une combinaison de facteurs : coût élevé des sinistres, faibles rendements de l'investissement, événements catastrophiques imprévus (attaques terroristes du 11 septembre 2001) et sinistres environnementaux persistants (amiante et moisissures). Cette conjoncture a eu pour effet d'amoinrir la capacité d'assurer qu'ont les assureurs, soit d'entraîner une réduction de l'offre dans un marché où la demande est élevée. Les assureurs sont forcés d'assurer des risques qui ne sont pas trop grands et qui leur procurent des rendements élevés.

Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air se heurtent à la fois à des augmentations de primes et à des réductions de couverture; pour certains, il leur est même impossible d'obtenir une couverture. Même si le marché de l'assurance semble montrer des signes de stabilisation, les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air connaîtront probablement des difficultés à ce chapitre pendant encore un certain temps. La reprise dans l'industrie de l'assurance dépend en grande partie des marchés boursiers, de la rentabilité et de l'économie dans son ensemble.

Les caractéristiques du secteur du tourisme de plein air font qu'il est laborieux d'établir des relations positives avec l'industrie de l'assurance. Le secteur du tourisme de plein air au Canada n'est pas aussi bien organisé que d'autres; il se compose d'un groupe très éclectique d'entreprises et de types d'expériences et est dépourvu de normes d'exploitation et de gestion des risques applicables à l'ensemble du secteur. Aux yeux des assureurs, ce secteur est moins désirable que d'autres et constitue un plus grand risque.

De nombreuses solutions de rechange à l'achat conventionnel d'assurance s'offrent au secteur du tourisme de plein air. D'autres industries ont réussi à utiliser d'autres moyens de s'assurer, par exemple : l'assurance auprès de compagnies d'assurance captives, les mutuelles à cotisations variables réciproques et les programmes d'achat d'assurance collective. Malheureusement, il serait difficile voire à peu près impossible de mettre en œuvre certains de ces mécanismes dans le secteur du tourisme de plein air. La solution de rechange mentionnée le plus souvent : mettre ses ressources en commun afin de mettre en place un programme national d'assurance collective à l'intention des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air. Il s'agit là d'une proposition fort complexe. Ailleurs, par exemple dans certains états américains ou encore en Australie ou en Nouvelle-Zélande, on a recours, en plus de l'assurance, à des solutions en dehors de l'assurance, telles que des réformes législatives, des régimes d'indemnisation des accidentés et l'intervention gouvernementale.

Il est réalisable et souhaitable que l'on trouve des solutions à long terme au dilemme de l'assurance. Toute solution ou initiative nécessitera des efforts concertés de la part des associations et entreprises dans le domaine du tourisme de plein air et des gouvernements.

Résumé des pistes d'action

Les recommandations résumées ci-après sont tirées de la section 12 du présent document.

1. Veiller à ce que les initiatives en matière d'assurance soient coordonnées à l'échelle nationale.
2. Mettre sur pied une entité nationale autonome pour prendre des initiatives en ce qui a trait aux questions d'assurance, de gestion des risques et de droit dans le secteur du tourisme de plein air.
3. Étudier la faisabilité d'un programme national d'assurance collective.
4. Inciter les organismes touristiques existants à jouer un rôle dans la coordination et le soutien de ces initiatives nationales.
5. Combiner et coordonner des initiatives ayant trait à l'assurance et des solutions en dehors de l'assurance.
6. Aborder les questions relatives à l'assurance comme des questions de développement de l'industrie et de développement économique.
7. Obtenir le concours actif de l'industrie de l'assurance pour toutes les initiatives en matière d'assurance et connexes.
8. Songer à établir et à adopter des normes nationales de gestion des risques.
9. Dresser la liste et rédiger la description des divers mécanismes d'accréditation des sports et des activités au Canada.
10. Travailler avec les ministères et organismes gouvernementaux sur les questions d'assurance touchant le secteur dans le but de trouver des solutions de rechange aux exigences conventionnelles.
11. Mettre sur pied un groupe de travail national chargé de se pencher sur les problèmes d'assurance du secteur.
12. Organiser un atelier ou un forum national sur la question de l'assurance dans le secteur du tourisme de plein air.
13. Obtenir des organismes gouvernementaux et non gouvernementaux un soutien pour la coordination des premiers stades de l'élaboration d'un programme national d'assurance collective.
14. Donner aux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air une formation sur la manière de présenter un dossier aux assureurs.
15. Étudier davantage la faisabilité d'initiatives visant des réformes législatives.

1.0 Introduction

Pour une entreprise de tourisme de plein air, le portefeuille de l'assurance est l'un des plus importants. Malheureusement, c'est aussi l'un des plus difficiles à gérer. Dans une entreprise de tourisme de plein air, l'assurance est une partie intégrante de toute stratégie ou planification relative à la gestion des risques.

Des faits nouveaux, tels que le resserrement du marché de l'assurance, le ralentissement de l'économie mondiale et la diminution des déplacements dans le monde, ont contribué à exaspérer davantage les exploitants d'entreprises touristiques.

Quantité d'éléments portent à croire qu'à l'heure actuelle, l'assurance est le problème le plus pressant et le plus précaire à gérer pour de nombreux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air. À maintes reprises, au cours de la recherche en vue de ce projet, le terme « crise » a été utilisé pour décrire la situation actuelle en matière d'assurance pour ce qui concerne le secteur du tourisme de plein air. On laisse également entendre que la situation actuelle force des entreprises à fonctionner sans assurance et en oblige certaines à cesser leurs activités complètement.

En outre, les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air sont souvent frustrés du fait qu'ils n'ont pas les ressources adéquates en matière d'assurance, qu'ils ne comprennent pas bien l'industrie de l'assurance, et qu'il n'y ait pas de spécialistes du tourisme de plein air au sein de l'industrie de l'assurance.

Les exploitants se sentent peu appuyés par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux.

1.1 Structure du rapport

Bien que ce document soit rédigé dans le but d'aborder des problèmes qui touchent les exploitants d'entreprises privées de tourisme de plein air, une bonne partie de son contenu s'applique aussi aux organismes sans but lucratif, aux camps, aux programmes d'activités récréatives de plein air et à toute organisation qui s'intéresse aux sports et aux activités récréatives de plein air. La plupart de ces organisations ont des problèmes d'assurance qui sont très semblables à ceux auxquels est confrontée le secteur du tourisme d'aventure et de l'écotourisme.

Pour simplifier, nous utiliserons l'expression « tourisme de plein air » tout au long du rapport.

1.2 Mandat

Le mandat initial était de produire un guide général sur la mise en place de programmes d'assurance collective. Cependant, il est devenu évident dès les premiers stades du projet : 1) que les options en matière d'assurance collective qui s'offraient aux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air étaient limitées; 2) que d'autres questions devaient être abordées; 3) que des renseignements nouveaux devenus disponibles devaient être mentionnés; 4) que ces renseignements nouvellement obtenus avaient une incidence sur l'intention première du présent rapport. Le dessein original a par conséquent été modifié pour tenir compte de la nécessité de concevoir un type de programme d'assurance élargi, qui pourrait être mis en application à l'échelle du pays.

Il existe des stratégies et des concepts d'assurance qui permettent d'atténuer quelques-unes des difficultés relatives à l'achat d'assurance auxquelles se heurte l'industrie du tourisme de plein air. Le but principal du présent rapport est de conseiller l'industrie du tourisme de plein air et la Commission canadienne du tourisme en ce qui a trait aux options d'achat d'assurance de rechange qui existent et de formuler quelques pistes d'action.

La mise en commun de ressources pour acheter de l'assurance, comme dans le cas des programmes d'assurance collective, est utilisée avec succès par quantité d'industries et de secteurs d'activité. Pour déterminer si un programme d'assurance collective constitue l'option dont on a besoin et une option réalisable, il est nécessaire d'analyser les éléments suivants :

- Quelle est la situation du marché de l'assurance en ce moment, et pourquoi?
- Quelles répercussions cette situation a-t-elle sur le secteur du tourisme de plein air?
- Quels sont les principaux outils, concepts et stratégies d'assurance non conventionnels qui existent?
- De quelles autres options dispose-t-on, en dehors de l'assurance, pour réagir à la situation?
- Qu'est-ce que d'autres pays, états ou provinces ont fait pour gérer les problèmes d'assurance qui touchent le secteur du tourisme de plein air?
- Quels sont les programmes et les initiatives qui existent déjà et quel est leur degré de succès?

1.3 Méthodologie

Le contenu du présent rapport est un résumé des renseignements obtenus par les moyens suivants :

- entrevues avec des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air d'un bout à l'autre du Canada;
- entrevues avec des assureurs, des courtiers d'assurance et des experts-conseils en assurance de différentes régions du Canada et des États-Unis;
- entrevues avec des experts-conseils et des spécialistes en gestion des risques;
- entrevues avec des représentants d'associations touristiques, dans le domaine du tourisme de plein air ou non;
- examen et analyse de documentation, d'articles, de publications et de sites Web pertinents au projet;
- examen des programmes d'assurance existants au Canada et aux États-Unis pour le tourisme, de plein air ou pas;
- communications écrites reçues de la part d'exploitants d'entreprises de tourisme de plein air.

Une quantité importante de renseignements obtenus dans le cadre d'entrevues se rapporte à des programmes d'assurance existants, et ces renseignements ne sont pas du domaine public. Ces renseignements ont donc été généralisés afin d'en protéger la confidentialité.

2.0 Situation actuelle dans le marché de l'assurance

Le marché de l'assurance de dommages traverse un cycle difficile. Par assurance de dommages (assurance générale, assurance IARD), on entend généralement les produits d'assurance autres que l'assurance-vie et l'assurance individuelle contre les accidents, et par marché « difficile », un marché où les pratiques de sélection des risques se raidissent, les primes sont à la hausse et où on limite la couverture. C'est ce qu'on a connu au milieu des années 1980; on a alors parlé d'une « crise de l'assurance de responsabilité ». Le marché difficile du milieu des années 1980 a été suivi d'un marché souple qui s'est prolongé jusqu'en 2000. Certains spécialistes de l'assurance prédisent déjà l'arrivée d'un marché souple qui fera suite au marché difficile actuel (International Risk Management Institute, 2002). Nombreux sont ceux qui ont indiqué que le marché difficile actuel est pire que celui qu'on a connu au milieu des années 1980.

Malheureusement, les cycles dans le domaine de l'assurance subissent souvent l'influence de circonstances auxquelles le secteur ou l'entreprise assurés ne peuvent rien.

2.1 Causes du marché difficile actuel

- Le marché de l'assurance manifestait déjà des tendances au raidissement dès l'an 2000, alors que les assureurs ont commencé à hausser les primes. La concurrence avait fait chuter les prix, et les primes ne couvraient pas le coût des sinistres (Kiehl, 2002).
- Au milieu de 2001, la plupart des assureurs ont vu le rendement des investissements commencer à baisser considérablement. Les rendements des investissements représentent une portion importante des recettes d'un assureur et, souvent, ils compensent les pertes techniques. Il y a perte technique lorsque le coût des règlements de sinistres et des dépenses administratives connexes dépasse les primes générées pour couvrir les sinistres. Lorsque c'est le contraire, on parle de bénéfice technique. Chaque année après 1978, les assureurs de dommages du Canada ont subi des pertes techniques; or, ces pertes ont été compensées par des revenus d'investissement.

Tableau 1 : Comparaison des résultats techniques et des revenus d'investissement des assureurs de dommages au Canada, depuis 1984 (en millions de dollars)

ANNÉE	PERTES TECHNIQUES DES ASSUREURS CANADIENS DE DOMMAGES (EN MILLIONS DE DOLLARS)	BÉNÉFICES TECHNIQUES DES ASSUREURS CANADIENS DE DOMMAGES (EN MILLIONS DE DOLLARS)
1984	(823)	1 247
1985	(1 131)	1 342
1986	(498)	1 500
1987	(486)	1 696
1988	(751)	1 933
1989	(1 346)	2 310
1990	(1 234)	2 363
1991	(4 421)	2 548
1992	(1 375)	2 505
1993	(1 351)	2 671
1994	(1 027)	2 061
1995	(631)	2 508
1996	(517)	3 111
1997	(421)	3 324
1998	(1 366)	2 864
1999	(1 027)	2 543
2000	(1 614)	3 251
2001	(2 155)	2 762

Source : Bureau d'assurance du Canada, d'après des données de Statistique Canada et de WinTRAC de A.M. Best Canada.

Nota : La colonne de gauche représente les résultats techniques collectifs des 240 assureurs de dommages au Canada depuis 1984. La colonne de droite représente le revenu d'investissement collectif de ces mêmes assureurs.

- Les événements du 11 septembre 2001 ont accéléré l'arrivée d'un marché difficile en créant la plus importante demande de règlement survenue la même journée à avoir jamais été présentée par suite d'une catastrophe (Aon Corporation, 2003). Le total des pertes assurables devrait dépasser largement les 40 milliards de dollars.
- Une combinaison de facteurs ont eu un effet négatif sur la rentabilité des assureurs : l'effondrement d'Enron, de Worldcom, d'Arthur Anderson; la baisse du marché boursier qui se poursuit; l'importance des montants adjugés par les jurys; l'ampleur des poursuites pour fautes professionnelles médicales (surtout aux États-Unis).
- À cause du principe de l'assurance (partage des sinistres d'un petit nombre d'assurés par un grand nombre d'assurés), une augmentation générale des demandes de règlement et des sinistres de quelque secteur ou endroit géographique que ce soit aura une incidence sur les primes de la plupart des assurés (les clients). Ceci est particulièrement vrai lorsque les sinistres sont causés par

d'importantes demandes de règlement, des événements catastrophiques, des règlements judiciaires qui font jurisprudence ou des événements à répétition. Par exemple, les importantes demandes de règlement relatives à l'environnement, à l'amiante, à la moisissure toxique et au tabac ont de graves répercussions sur les recettes et la solidité financière des assureurs (Insurance Information Institute, 2003. *Mold and...*). Une compagnie est à elle seule confrontée à 300 000 demandes de règlement relatives à l'amiante (Cauchi, 2003). Selon l'Insurance Information Institute (2003, avril. *Hot Topics...*), les demandes de règlement relatives à l'amiante pourraient coûter 65 milliards de dollars à l'industrie de l'assurance aux États-Unis, soit plus que les attaques du 11 septembre 2001. Bien que la plupart des secteurs d'activité ne soient aucunement associés à l'amiante, tous assumeront vraisemblablement une partie des coûts (Insurance Information Institute, 2003. *Asbestos...*).

- Les réassureurs ont été touchés gravement par les sinistres du 11 septembre 2001, le repli des marchés de valeurs mobilières et d'autres demandes de règlement importantes. (Les réassureurs sont des compagnies d'assurance qui fournissent de l'assurance aux assureurs. La plupart des compagnies d'assurance répartissent leurs propres risques en achetant de l'assurance par l'intermédiaire de sociétés de réassurance.)
- Les attaques terroristes du 11 septembre 2001 à New York ont fait disparaître environ 25 p. 100 de l'offre mondiale globale de réassurance (Moreau, 2002). Les réassureurs ont restreint l'offre et accru les primes qu'ils exigent des assureurs. Ces augmentations ont été refilées au consommateur final.
- Pour les assureurs, les coûts des sinistres n'ont cessé d'augmenter. Les augmentations attribuables à l'inflation, les règlements judiciaires et, en particulier, les frais juridiques sont des facteurs qui ont tous contribué à miner la rentabilité des assureurs. Comme les contrats d'assurance de responsabilité civile couvrent les frais de défense juridique, une augmentation du nombre de demandes de règlement aura des incidences sur les primes d'assurance, que la défense juridique soit couronnée de succès ou pas. Dans bien des cas, les coûts de la défense juridique seront supérieurs au montant du règlement en tant que tel.

2.2 Conséquences pour les assureurs

Lorsque sont survenus les graves événements du 11 septembre 2001, on était déjà aux prises avec des résultats techniques négatifs, des marchés des valeurs mobilières en dégringolade, des taux d'intérêt et des profits qui n'avaient jamais été aussi faibles et des coûts de sinistres qui montaient en flèche. Toutes les conditions étaient réunies pour une passe extraordinairement difficile.

- En 2001 et 2002, quantité d'assureurs ont subi des pertes techniques record et les rendements des capitaux propres n'ont jamais été aussi bas. En fait, en 2002, la plus petite des cinq grandes banques du Canada a fait des profits 4,5 fois supérieurs à ceux des 240 assureurs de dommages combinés (McGillivray, 2003).
- Ne pouvant compter sur le revenu d'investissement pour augmenter les profits ou compenser les pertes techniques, les assureurs réduisent les risques (en limitant la couverture, en augmentant les franchises et en abaissant les plafonds de couverture) et ils accroissent leurs revenus en haussant les primes.
- Il y a de bonnes chances que les assureurs fassent preuve d'une prudence accrue dans leur sélection des risques, puisqu'ils ne peuvent pas compter sur le revenu d'investissement pour compenser des pratiques de sélection des risques plus souples. Ils risquent de se retrancher et de se concentrer sur des secteurs conventionnels ou des secteurs dans lesquels ils ont acquis une certaine expertise.

-
- La capacité d'un assureur de fournir une couverture est directement proportionnelle à ses capitaux propres et à son actif. À mesure que diminuent les capitaux propres ou l'actif d'une compagnie d'assurance, sa capacité d'offrir une garantie diminue aussi. En d'autres termes, l'offre d'assurance sur le marché se raréfie lorsque la valeur des capitaux propres ou de l'actif baisse. Les compagnies d'assurance sont réglementées par divers ordres de gouvernement. La réglementation impose des restrictions quant au montant de la couverture et au volume des primes qu'une compagnie d'assurance peut souscrire compte tenu de sa situation sur le plan des capitaux propres et de l'actif. Un peu comme dans n'importe quel autre marché, une contraction de l'offre entraîne une hausse des prix.
 - Un autre facteur qui influe sur la capacité d'assurer qu'a un assureur est sa capacité de réassurer une partie des risques par l'intermédiaire d'une compagnie de réassurance. Lorsque la réassurance devient plus restrictive, plus coûteuse ou qu'on ne parvient pas à l'obtenir, l'assureur d'origine refile ces réductions et augmentations au consommateur. Dans bien des cas, l'assureur décidera de ne pas couvrir certains risques du tout.
 - Quantité d'assureurs ont fait l'objet d'une décote par les agences de notation, ce qui a encore davantage entravé leur capacité de se rétablir financièrement (McGillivray, 2003).
 - Le ratio mixte des assureurs a subi des effets adverses et est en hausse constante. Le ratio mixte mesure le pourcentage de chaque dollar de primes dépensé pour les sinistres et les dépenses. Par exemple, un ratio mixte de 125 p. 100 signifie que pour chaque dollar de prime, l'assureur dépense 1,25 \$ pour les sinistres et les dépenses. En 2002, les assureurs canadiens de dommages avaient un ratio mixte global de 105,8 p. 100 (McGillivray, 2003).
 - La liste des risques qui deviennent indésirables ou non assurables aux yeux des assureurs s'allonge (International Risk Management Institute, 2002). Pour les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air, cette liste comprend des activités qui sont jugées trop risquées (l'escalade, l'alpinisme, etc.) ou des activités qui ont un lien avec des sinistres ou des événements récents (par ex., le ski de randonnée nordique, étant donné les avalanches de 2002 qui ont causé des décès).

2.3 Incidence du marché actuel de l'assurance sur le secteur du tourisme de plein air

Les difficultés actuelles du marché n'ont épargné personne, et c'est surtout vrai en ce qui a trait à l'assurance commerciale. Ces difficultés et leurs répercussions sont mondiales et elles touchent toutes les industries et tous les secteurs. Au Canada et aux États-Unis comme en Australie, les entreprises ont toutes été gravement touchées. Au Canada, le Québec est la seule province où les effets ont été un peu moins graves qu'ailleurs (Bureau de l'assurance du Canada, 2002. *Perspectives*).

L'impact sur le secteur du tourisme de plein air a été particulièrement évident et particulièrement grave. Dans bien des régions du Canada, on a parlé de crise. Une foule d'expériences de tourisme de plein air sont difficiles et coûteuses à assurer même dans les circonstances les plus favorables. En outre, les primes ont été sous la normale et maintenues relativement basses dans le contexte de concurrence accrue qui régnait sur le marché de l'assurance, ce qui fait paraître les augmentations récentes encore plus spectaculaires.

- Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air sont victimes d'une combinaison de facteurs : hausses spectaculaires des primes, réduction de l'offre d'assurance et réduction de la couverture.
- La demande excède l'offre. Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air peuvent certes se procurer de l'assurance auprès de nombreux courtiers d'un bout à l'autre du pays, mais on compte sur les doigts de la main les assureurs qui, en fait, vont assurer ce genre d'entreprises.

-
- L'assurance de responsabilité civile est la branche de l'assurance qui a connu les hausses les plus importantes. Or, l'assurance de responsabilité civile est aussi la protection qu'il est le plus essentiel de posséder lorsqu'on exploite une entreprise de tourisme de plein air. Après l'assurance contre les tremblements de terre et l'assurance pour faute professionnelle médicale, l'assurance de responsabilité civile générale est la branche la plus dangereuse pour un assureur (Hartwig, 2002. *Liability...*).
 - Presque aucun exploitant n'a échappé aux augmentations des primes d'assurance. Dans bien des cas, les hausses ont largement dépassé 100 p. 100 et nombreux sont les exploitants qui font état de hausses de 200 p. 100 à 500 p. 100. Dans les cas extrêmes, les hausses sont encore plus prononcées. Le Québec fait exception : le programme d'assurance de l'association provinciale des exploitants en tourisme d'aventure et en écotourisme prévoit des hausses de 15 p. 100 seulement.
 - Il est à peu près impossible pour les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air de ne pas trouver d'assurance, mais certains portefeuilles ou groupes particuliers sont plus difficiles à assurer. On obtient alors une couverture d'assurance très coûteuse, pour des plafonds de couverture réduits et à des conditions particulières. C'est le cas pour certains exploitants spécialisés en sports de neige et en escalade dans l'Ouest canadien.
 - Les gros exploitants ne sont pas touchés aussi sévèrement que les petits. Outre le fait qu'ils sont en mesure d'absorber des hausses de primes, les gros exploitants ont souvent du personnel affecté spécialement à la gestion des risques et de meilleurs documents d'exonération de responsabilité; ils ont par ailleurs les moyens de former et d'accréditer leurs employés. Les gros exploitants sont souvent perçus par les assureurs comme étant plus souhaitables que les petits.
 - D'après quantité de conversations avec des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air et un certain nombre d'échanges par courrier électronique, il semble qu'un nombre croissant d'entreprises fonctionneront sans assurance ou seront forcées de cesser leurs activités si elles ne peuvent pas trouver d'assurance à prix abordable¹.
 - Certains exploitants et certaines associations ont été forcés d'acheter une couverture d'assurance auprès d'assureurs non agréés ou non patentés. Les assureurs non agréés ou non patentés sont habituellement des assureurs étrangers qui ne sont pas assujettis au même régime réglementaire de surveillance rigoureuse sur le plan financier que les assureurs autorisés.
 - La plupart des exploitants sont livrés à eux-mêmes, étant donné qu'il n'existe pas de véhicule collectif national pour traiter du problème de l'assurance.
 - Les organisations ou agences gouvernementales et les institutions prêteuses ne sont pas conscientes de la gravité des problèmes d'assurance auxquels se heurtent les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air ou, si elles le sont, elles sont rarement empathiques.
 - Les difficultés du marché de l'assurance coïncident avec ce qui semble être un ralentissement général du tourisme. Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air sont déjà touchés par le ralentissement de l'économie, la récente guerre en Iraq, la récente flambée du SRAS, le virus du Nil occidental et la maladie de la vache folle.
 - Les assureurs s'intéressent très peu au secteur du tourisme de plein air. Il s'agit d'un secteur que les assureurs ne comprennent pas bien et qui est généralement perçu comme étant trop risqué pour le volume de primes qu'il génère. Conséquemment, ils ont pris la décision opérationnelle de ne pas s'y intéresser.

¹ Il est difficile de quantifier le nombre d'exploitants sans assurance. Bon nombre disent craindre de ne pas obtenir de couverture ou de perdre leur couverture. Les exploitants ne sont pas prêts à admettre ouvertement qu'ils fonctionnent sans assurance.

-
- La question de l'assurance place désavantage certains exploitants d'entreprises de tourisme de plein air, sur le plan de leur compétitivité et sur le plan financier, par rapport à d'autres secteurs touristiques ou à d'autres entreprises de tourisme de plein air de l'étranger.

3.0 Raisons pour lesquelles les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air ont besoin d'assurance

La plupart des entreprises achètent de l'assurance pour des raisons telles que la tranquillité de l'esprit, le désir d'avoir une garantie de prêt bancaire ou de protéger leurs employés et leurs clients, mais il y a d'autres raisons qui font de l'assurance une nécessité pour les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air.

- La nature des activités

Étant donné les risques de blessures que courent les participants à de nombreuses expériences de tourisme de plein air et des recours juridiques qui s'offrent à eux, les propriétaires et exploitants d'entreprises ne pourraient raisonnablement pas assumer des risques de cette importance sans être assurés.

- L'obligation imposée par la loi

Dans certaines circonstances, la loi prévoit qu'il faut détenir une assurance, comme dans le cas de la *Loi sur la responsabilité en matière maritime*. Le Yukon a rendu l'assurance de responsabilité civile obligatoire pour l'octroi de permis visant certaines activités touristiques en milieu sauvage.

- L'accès au terrain

Nombreux sont les gestionnaires de terres qui, dans leurs ententes contractuelles concernant l'accès au terrain ou pour octroyer un permis, exigent que les exploitants possèdent une assurance. C'est souvent le cas lorsque l'exploitant exerce ses activités dans un parc municipal, provincial ou national, ou encore sur des terres publiques ou privées.

- Les partenaires de l'industrie

Il arrive souvent que les partenaires commerciaux des exploitants – grossistes, agents de voyages et voyagistes – exigent de ceux-ci qu'ils soient assurés.

- La protection de l'entreprise et de son actif

Quantité d'exploitants d'entreprises de tourisme de plein air ont accumulé des capitaux propres et un actif importants. L'actif matériel et l'actif financier doivent être protégés au moyen d'une assurance de biens et d'une assurance de responsabilité civile. Dans un système juridique qui n'offre pas de protection particulière aux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air, l'assurance est une nécessité.

4.0 La Loi sur la responsabilité en matière maritime

La *Loi sur la responsabilité en matière maritime* est une loi fédérale administrée par Transports Canada. Bien qu'elle ait avant tout pour fin de régir le transport des marchandises, elle concerne aussi toute activité maritime commerciale qui comporte le transport de passagers à bord d'un vaisseau dans des eaux navigables. La définition de vaisseau englobe les embarcations telles que les canots pneumatiques utilisés pour la descente en eau vive, les canots, les kayaks, les bateaux de pêche et tout autre type de bâtiment utilisé à des fins commerciales. Quant aux eaux navigables, elles comprennent les lacs, les rivières, les ruisseaux et les océans (Kennedy, 2002).

Les exploitants d'entreprises commerciales de tourisme de plein air qui offrent des activités sur l'eau devraient se familiariser avec cette loi et son contenu; les courtiers et les assureurs aussi. On pourra en apprendre davantage sur la *Loi sur la responsabilité en matière maritime* en visitant le site Web de Transports Canada, au www.tc.gc.ca.

5.0 Perspectives

Il semble que le marché de l'assurance pourrait commencer à se stabiliser en 2003. Cela ne veut pas nécessairement dire que les primes cesseront d'augmenter, mais les augmentations pourraient s'amoinrir. Une enquête menée récemment par l'American Council of Insurance Agents and Brokers (CIAB) indique que les hausses de primes se sont amenuisées et qu'elles s'établissent en moyenne à 20 p. 100 au cours du premier trimestre de 2003. L'étude mentionne également que certaines branches – l'assurance de responsabilité civile notamment – ont tout de même connu des hausses de primes importantes (Hofmann, 2003). Il semble que le marché commencera à s'assouplir en 2003 aux États-Unis et que le Canada pourrait emboîter le pas en 2004. Cette reprise est fonction de la possibilité, pour les assureurs, d'augmenter leur revenu d'investissements grâce à une hausse des taux d'intérêt et à un raffermissement du marché des valeurs mobilières.

Les assureurs cherchent également à améliorer leurs ratios mixtes et à réaliser des bénéfices techniques. Les ratios mixtes se sont améliorés en 2002 et ils devraient diminuer encore en 2003. Le ratio mixte des assureurs canadiens de dommages est passé de 110,1 p. 100 en 2001 à 105,8 p. 100 en 2002 (McGillivray, 2003). Cette amélioration est encore loin de permettre la réalisation de profits et il en sera ainsi pendant encore un an ou deux (Bureau d'assurance du Canada, 2002. *Le redressement...*).

Le secteur du tourisme de plein air ne verra vraisemblablement pas d'amélioration appréciable de la situation en matière d'assurance avant douze à vingt-quatre mois, au minimum. En général, les hausses de primes devraient s'atténuer quelque peu, mais certains exploitants connaîtront encore de fortes hausses.

L'assurance demeure une industrie cyclique. Il y a eu neuf cycles d'assurance depuis 1950 et chacun a duré quatre à sept ans. Comme dans toute autre industrie, lorsque les profits sont élevés, le marché attire de nouveaux joueurs. L'offre augmente alors, ce qui crée un climat de concurrence qui pousse les prix à la baisse. À mesure que la concurrence s'intensifie, les profits et les surplus diminuent jusqu'à ce qu'un événement majeur chasse des joueurs du marché, ce qui réduit l'offre, fait augmenter les prix et ouvre la voie au marché difficile suivant.

Bien que cela n'apporte pas de soulagement aux entreprises de tourisme de plein air aux prises avec des hausses de primes spectaculaires, les conditions du marché finiront bien par s'améliorer.

6.0 Problèmes du secteur du tourisme de plein air qui affectent son assurabilité

Un certain nombre de problèmes et de caractéristiques propres au secteur du tourisme de plein air font obstacle à sa capacité d'avoir des relations efficaces avec l'industrie de l'assurance et d'être désirable aux yeux des assureurs. Toute solution présentée et toute recommandation formulée afin de venir en aide au secteur du tourisme de plein air en ce qui a trait aux questions d'assurance doit tenir compte de ces problèmes et de ces caractéristiques.

Le degré d'organisation du secteur

Le secteur du tourisme de plein air n'est pas aussi organisé et structuré que d'autres industries. Certaines provinces possèdent une association d'intéressés au tourisme de plein air; d'autres, non. Il n'y a pas d'entité nationale pour représenter le secteur du tourisme de plein air au Canada. Bien que certaines associations touristiques comme l'Association de l'industrie touristique au Canada (AITC) prennent le secteur du tourisme de plein air sous leur aile dans des dossiers précis, il est nécessaire que le secteur du tourisme de plein air s'organise lui-même à l'échelle nationale, surtout pour des questions comme l'assurance.

Ajoutons que de plus en plus d'associations régionales, coopératives et autres petites organisations sont en train de se former. Ces organisations procurent certes d'importants avantages à leurs membres, mais elles peuvent parfois aller à l'encontre de l'objectif visé si chacune essaie de mettre sur pied des programmes et des initiatives de son côté, isolément des autres.

Le document intitulé *Les secteurs de l'aventure et de l'écotourisme au Canada : enjeux de l'organisation et du regroupement* donne un aperçu du degré d'organisation et de collaboration dans le secteur. Dans cette étude, Maurice Couture (un expert-conseil du Québec), révèle que s'il existe de nombreuses associations, elles sont en majorité constituées d'adeptes ou de pratiquants ainsi que de guides ou de moniteurs de diverses disciplines. Les associations représentant les entreprises sont moins importantes, voire inexistantes. En outre, il n'existe pas d'association nationale qui permettrait une représentativité et une action concertée. Le secteur est composé principalement de très petites entreprises qui sont souvent isolées et individualistes et qui ne peuvent seules relever les nombreux défis auxquelles elles sont confrontées. Parmi les principaux défis mentionnés figurent la sécurité de la clientèle et la gestion des risques, notamment l'aspect de l'assurance de responsabilité civile (Couture, sans date).

D'autres industries ont beaucoup plus de succès dans leurs rapports avec les assureurs, en raison de leur degré d'organisation.

L'information nécessaire à la sélection des risques

L'information est essentielle à la transaction d'assurance. Or, l'information relative au tourisme de plein air dont disposent les assureurs est souvent insuffisante et inadéquate. On se renvoie depuis longtemps la balle à savoir à qui il revient de recueillir, d'analyser, de présenter et de tenir à jour cette information. L'industrie prétend que c'est la tâche des assureurs; les assureurs, que c'est celle de l'industrie. Les assureurs ne sont pas vraiment intéressés à recueillir l'information pour le secteur du tourisme de plein air. Il est donc évident que si le secteur du tourisme de plein air veut améliorer sa position par rapport à l'industrie de l'assurance, il doit commencer à jouer le jeu des assureurs. En d'autres termes, le secteur du tourisme de plein air doit fournir l'information nécessaire à la sélection des risques et convaincre les assureurs, au moyen de faits, de chiffres et de données historiques organisés, de l'assurabilité des risques et des dangers du secteur.

L'éloignement des activités

De nombreuses exploitations de tourisme de plein air sont situées dans des endroits éloignés, en pleine nature, et elles sont difficiles d'accès et ne disposent à peu près pas de services de protection contre l'incendie. Il est souvent problématique et coûteux d'assurer des biens dans ces endroits. Les assureurs savent que les sinistres peuvent être importants.

Le manque d'homogénéité

Le secteur du tourisme de plein air couvre un large éventail d'expériences, ce qui amène une grande variation dans les dangers possibles et les niveaux de risques qui y sont associés. Pour un assureur, assurer un éventail d'activités aussi large est assez compliqué et problématique. Les assureurs ont rarement l'expertise nécessaire ou il ne vaut pas la peine pour eux de l'acquérir : l'investissement est trop grand par rapport au rendement escompté. Par exemple, assurer une exploitation de rafting est tout autre chose que d'assurer une exploitation de ski de randonnée nordique. Les normes, la formation et l'accréditation des employés sont très différentes d'une discipline à l'autre. En outre, assurer une exploitation de rafting dans l'ouest du pays et le faire dans l'est du pays peuvent être deux choses différentes, parce que la morphologie des rivières, l'éloignement, la température de l'eau, la formation et l'accréditation des guides et les normes peuvent être très différents d'une région du pays à l'autre.

L'absence de normes d'exploitation et de normes particulières aux activités qui soient uniformes

Il n'y a guère d'uniformité dans les normes concernant l'exploitation ou les activités. Les normes varient d'une province à l'autre, voire à l'intérieur d'une même activité. Par exemple, un guide de canot peut être accrédité par deux ou trois associations provinciales différentes ou par une association nationale. En Colombie-Britannique, il existe deux organes officiels qui sanctionnent la formation et l'accréditation des guides de kayak de mer. L'Association des guides de montagne canadiens est l'organe officiel chargé de l'accréditation des guides de montagne au Canada, mais plusieurs provinces ont leurs propres programmes d'accréditation en escalade. Bien que la qualité de chaque association ou organe d'accréditation puisse être équivalente, ces différences créent de la confusion et ajoutent au manque d'attrait du secteur du tourisme de plein air pour les assureurs.

On peut dire la même chose des normes d'exploitation, de gestion des risques et de planification d'urgence. Il n'y a pas d'uniformité, et les différentes entreprises fonctionnent selon des normes différentes. Il devient évident pour un assureur que l'absence d'incidents et de demandes de règlement n'est pas nécessairement le résultat d'une excellente gestion des risques.

Presque tous les experts en assurance ont indiqué que le fait qu'il n'y ait pas de processus d'accréditation de portée générale, en matière de sécurité et de gestion des risques, constituait un obstacle à des relations plus favorables avec l'industrie de l'assurance.

Compréhension insuffisante de l'industrie de l'assurance de la part du secteur du tourisme de plein air

Un grand nombre d'exploitants d'entreprises de tourisme de plein air ne comprennent pas le mode de fonctionnement du marché de l'assurance ni les forces qui agissent sur lui. Les gros exploitants qui ont une vaste expérience semblent mieux comprendre, mais globalement, il existe un sentiment généralisé de frustration et une perception négative en ce qui concerne l'industrie de l'assurance.

Une bonne partie de ce que les assureurs ont à offrir au domaine du tourisme ne tient pas spécifiquement compte du contexte du tourisme de plein air. De plus, les rares produits pouvant répondre aux besoins d'exploitants d'entreprises touristiques qui ont été mis au point jusqu'à présent ont eu tendance à être conçus en fonction de grandes entreprises; or, ces dernières ne sont pas la majorité dans le secteur du tourisme de plein air.

La manière dont le secteur du tourisme de plein air se présente et présente son dossier à l'industrie de l'assurance n'a pas le raffinement nécessaire pour favoriser l'établissement de relations au beau fixe. On rapporte qu'un exploitant d'entreprise de tourisme de plein air aurait dit récemment que les assureurs ne comprennent pas que, dans le secteur du tourisme de plein air, il se produit des accidents et que ça fait partie de la vie. Cela ne correspond pas au mode de pensée des assureurs, et les commentaires de ce genre sont les raisons pour lesquelles les assureurs ne s'intéresseront pas au secteur de l'aventure.

On pourrait expliquer la relation entre le secteur du tourisme de plein air et l'industrie de l'assurance à l'aide de l'analogie suivante. On pourrait dire que le secteur du tourisme de plein air a été « reconnu coupable sans procès » par l'industrie de l'assurance – reconnu coupable d'être un secteur sans attrait, qui présente trop de risques pour un volume de primes trop faible. Il appartient au secteur du tourisme de plein air d'en appeler de cette condamnation et de fournir les preuves nécessaires qui finiront par renverser cette décision.

La méconnaissance du secteur du tourisme de plein air par l'industrie de l'assurance

Il y a très peu d'expertise en tourisme de plein air dans l'industrie de l'assurance. La plupart des assureurs ont une compréhension très superficielle du secteur du tourisme de plein air – son mode de fonctionnement, son importance et le potentiel qu'il présente. L'étude du dossier n'est pas approfondie, c'est-à-dire que l'assureur se base sur l'étendue de ses connaissances en ce qui a trait à l'activité, au sport ou au secteur concerné. Si ses connaissances et son expertise dans ce domaine sont limitées, il y a de bonnes chances qu'il refuse d'assurer l'entreprise. Même les assureurs et les courtiers qui se sont fait une spécialité d'avoir pour clientèle le secteur du tourisme de plein air n'en ont pas une connaissance et une expérience poussées.

Les courtiers d'assurance, qui jouent un rôle crucial dans le processus d'achat d'assurance, sont parfois responsables du fait qu'ils n'ont pas pu obtenir de couverture pour leurs clients. Un assureur faisait remarquer que cinq différents courtiers avaient communiqué avec lui pour un même dossier, et que tous les cinq lui avaient fort mal présenté l'entreprise. Il conclut que sa compagnie aurait envisagé d'assurer l'entreprise d'aventure si elle lui avait été présentée autrement.

L'image et la perception qu'ont les assureurs du secteur du tourisme de plein air

Pour les assureurs, la perception est la réalité. Les assureurs n'obtiennent pas beaucoup d'information factuelle nécessaire à la sélection des risques auprès du secteur du tourisme de plein air même; l'information provient de sources générales (certaines données internes de sélection des risques, les médias, diverses publications, etc.). Une foule d'activités de tourisme de plein air sont considérées comme à risque, dangereuses et extrêmes. Telle est l'image que projettent les médias, friands d'événements catastrophiques. Les assureurs considèrent souvent en bloc les entreprises de tourisme de plein air, peu importe qu'elles soient bien gérées ou pas. Les avalanches de l'hiver 2002-2003 en sont un bon exemple. Ces incidents ont fait l'objet d'une couverture médiatique nationale et internationale. Résultat : les assureurs refuseront vraisemblablement d'assurer toute entreprise qui s'intéresse de près ou de loin au ski de randonnée et au ski de randonnée nordique, même s'il se peut que leurs activités n'engendrent aucune demande de règlement.

Micro-entreprises de tourisme de plein air

Bon nombre d'entreprises de tourisme de plein air sont exploitées comme des à-côtés ou des compléments d'une autre entreprise. Ces « micro-entreprises », qui sont souvent exploitées à partir du domicile, ne produisent pas suffisamment de recettes pour pouvoir se payer une couverture d'assurance. Il ne s'agit pas d'un problème d'assurance mais d'un problème d'affaires. Le prix de l'assurance n'est pas basé sur ce que l'assuré a les moyens de payer.

7.0 Solutions de rechange à l'achat conventionnel d'assurance

Il existe de nombreuses solutions de rechange au processus conventionnel d'achat d'assurance. Bien que les définitions varient d'une source à l'autre, ces solutions de rechange font partie de ce qu'on appelle communément les modes alternatifs de transfert des risques ou de financement des risques (ART – alternative risk transfer). On entend par là toute solution qui diffère de la méthode conventionnelle d'achat d'assurance auprès d'un assureur, individuellement, par l'intermédiaire d'un agent ou d'un courtier. En d'autres termes, il s'agit d'utiliser des méthodes non conventionnelles pour financer les sinistres d'une organisation sur le plan des biens et de la responsabilité civile.

Quoique ce ne soit pas notre mandat ni notre intention d'offrir une analyse approfondie de ces mécanismes, il est nécessaire de faire le survol de quelques-uns des mécanismes les plus répandus. Un grand nombre de mécanismes sont assez avancés et peut-être hors de portée du secteur du tourisme de plein air, mais certains autres méritent d'être examinés.

La popularité de ces mécanismes est à la hausse. On s'attend à ce que d'ici la fin de 2003, 50 p. 100 du marché commercial soit assuré sur le marché mondial des modes alternatifs de transfert des risques. Selon une étude menée par la compagnie de réassurance Swiss Re, l'autoassurance, les pools et les groupes de conservation des risques sont pour la plupart des concepts américains, contrairement aux captives, qui constituent un phénomène mondial (Insurance Information Institute, 2003. *Captives...*). D'après une étude américaine, 50 p. 100 des grandes entreprises, 20 p. 100 des moyennes entreprises et 5 p. 100 des petites entreprises sont sur le marché de l'assurance non conventionnelle. La popularité des modes alternatifs de transfert des risques a augmenté considérablement depuis la crise de l'assurance de responsabilité civile au milieu des années 1980, surtout aux États-Unis.

D'après nos constatations, certains modes alternatifs de transfert des risques seraient hors de portée pour bien des entreprises de tourisme de plein air.

7.1 Principaux modes alternatifs de transfert des risques

7.1.1 L'autoassurance

L'autoassurance est la conservation, par une organisation, des obligations pour sinistre. L'autoassurance diffère de l'absence d'assurance par le fait que l'on comptabilise la dépense et que l'on constitue une réserve pour sinistres éventuels. Les sinistres attribuables par exemple aux incendies et aux vols sont traités comme des dépenses régulières de l'entreprise. On peut soit assumer complètement l'ensemble des risques et des sinistres au moyen d'un processus planifié ou encore acheter de l'assurance pour couvrir les sinistres catastrophiques. Une organisation décide de l'ampleur des risques qu'elle absorbe et achète de l'assurance pour l'excédent. Elle peut agir seule ou s'associer à d'autres sociétés pour mettre en commun ressources et expertise. Certains pays, états ou provinces ont une réglementation particulière en matière d'autoassurance. L'autoassurance convient mieux dans le cas des petits sinistres qui peuvent se produire fréquemment que dans celui de sinistres importants qui sont plutôt rares.

Avantages de l'autoassurance

- Contrôle accru des sinistres.
- Absence de prime à payer pour la portion autoassurée.
- Assurabilité accrue de l'entreprise. Le fait qu'une partie des risques soit autoassurée rend l'entreprise plus attrayante aux yeux des compagnies d'assurance.

Inconvénients de l'autoassurance

- L'incapacité de se conformer aux obligations imposées par l'État ou un organisme de réglementation (par ex., un gestionnaire de terres exigeant une preuve d'assurance).
- La nécessité d'avoir les moyens financiers d'assumer une partie sinon la totalité des risques de l'entreprise.

7.1.2 La compagnie d'assurance captive

Il s'agit d'une compagnie d'assurance qui appartient à la société assurée et qui est exploitée par elle. La compagnie d'assurance captive est considérée comme une filiale de la société mère. Par exemple, la grande entreprise de fabrication ABC choisit de mettre sur pied sa propre compagnie d'assurance XYZ pour assurer, en totalité ou en partie, les risques de sinistres d'ABC; XYZ peut acheter de la réassurance afin de répartir les risques de sinistres substantiels. Il arrive que plusieurs sociétés mères se regroupent pour former une compagnie d'assurance captive. Les compagnies d'assurance captives sont situées dans des pays, des états ou des provinces qui autorisent ce genre de sociétés. Les sociétés mères établissent souvent leur captive dans une province, un état ou un pays qui offre une réglementation favorable. Au Canada, très peu de provinces ont adopté des mesures législatives concernant spécifiquement les compagnies d'assurance captives. La Colombie-Britannique dispose de sa propre loi sur les compagnies d'assurance captives, l'*Insurance Captive Company Act* (British Columbia Ministry of Finance, 2001). Les Bermudes, les îles Cayman et le Vermont sont des endroits populaires à cause de leur réglementation favorable aux captives. L'industrie de l'assurance captive représente environ 10 p. 100 du marché mondial de l'assurance commerciale (Insurance Advisory Board, 2003). Les lois relatives aux captives varient d'un pays, d'un état ou d'une province à l'autre.

Bon nombre de compagnies d'assurance captives sont gérées par l'intermédiaire de sociétés de gestion spécialisées, qui s'occupent de la gestion de la compagnie d'assurance au nom de la société mère.

L'un des problèmes avec les captives est que normalement, elles ne sont pas reconnues en tant qu'assureur autorisé en dehors de la province ou de l'état où elles ont leur siège. Par exemple, si la société captive est établie en Colombie-Britannique, elle ne sera pas reconnue comme compagnie d'assurance autorisée dans les autres provinces canadiennes. Pour que les sociétés captives puissent vendre de l'assurance dans d'autres provinces, des assureurs autorisés leur servent de façade, c'est-à-dire qu'ils les représentent et délivrent des contrats d'assurance en dehors du lieu d'établissement de la société captive. L'assureur autorisé réassure ensuite le risque auprès de la compagnie d'assurance captive. Cette technique s'appelle façade. Les sociétés captives canadiennes qui sont des exposées à des risques aux États-Unis (qui font des affaires aux États-Unis) doivent procéder de la même façon, étant donné qu'elles ne sont pas reconnues en tant qu'assureurs autorisés aux États-Unis.

Les différents types de sociétés captives

La *compagnie d'assurance captive privée* assure les risques d'une organisation (la société mère) et de ses filiales. On ne devrait envisager de former une captive privée que si les primes d'assurance existantes de la société mère sont assez considérables. Certains spécialistes parlent de 750 000 \$ au minimum, d'autres fixent la barre plus haut.

La *compagnie d'assurance captive d'association* assure les risques collectifs des membres de l'association et de leurs filiales (British Columbia Ministry of Finance, 2001). Il n'y a pas réellement de montant minimal de primes nécessaires pour qu'un exploitant en particulier participe à une captive d'association; toutefois, le volume total des primes que produit la captive devrait être assez substantiel.

La *compagnie d'assurance captive collective* est un type de captive qui assure un groupe d'assurés qui n'ont pas de relations les uns avec les autres, sauf en ce qui concerne leur participation à la captive (British Columbia Ministry of Finance, 2001).

La *compagnie d'assurance captive en location (rent-a-captive)* s'adresse aux sociétés qui ne sont pas assez grosses pour songer à mettre sur pied leur propre captive. La captive en location perçoit des frais des participants et peut aussi leur verser une partie des revenus d'investissement. L'assuré loue au fond les services d'une compagnie d'assurance captive.

On compte environ 4 000 compagnies d'assurance captives dans le monde. La plupart d'entre elles appartiennent à une seule société mère (Srinivas, sans date).

7.1.3 Le groupe de conservation des risques

Au milieu des années 1980, l'assurance de responsabilité civile est devenue de plus en plus difficile à acheter au Canada et aux États-Unis. Dans bien des cas, ou bien la couverture était inabordable ou bien on ne pouvait pas l'obtenir même en y mettant le prix. Aux États-Unis, le Congrès a réagi en édictant la *Liability Risk Retention Act* [loi sur la conservation des risques de responsabilité civile] de 1986, grâce à laquelle des entreprises, des institutions, des groupes professionnels, des organismes gouvernementaux et ou autres organisations qui sont de même nature sont autorisés à constituer un groupe de conservation des risques ou un groupe d'achat de risques.

Les groupes de conservation des risques sont semblables à des compagnies d'assurance captives en ce sens qu'ils agissent comme compagnies d'assurance de responsabilité civile pour leurs membres. Les groupes de conservation des risques s'organisent habituellement sous forme de mutuelles, de sociétés par actions, de coopératives d'assurance ou encore d'associations ou de mutuelles à cotisations variables réciproques (nous traiterons de ces dernières dans la prochaine section). Pour leur part, les groupes d'achat de risques sont des groupes d'acheteurs d'assurance qui achètent leur couverture de responsabilité civile auprès d'une compagnie d'assurance. Le but premier du groupe de conservation des risques est d'assumer l'exposition aux risques en matière de responsabilité civile et de les répartir parmi ses membres (Insurance Advisory Board, 2003). Les groupes de conservation des risques purs demeurent un phénomène surtout américain.

Les membres des groupes de conservation des risques sont habituellement engagés dans des activités semblables (homogènes) ou soumis à des types d'exposition aux risques similaires. Les groupes de conservation des risques ne sont pas assujettis à la foule de lois et de règlements qui s'appliquent habituellement aux compagnies d'assurance.

Les groupes de conservation des risques ont gagné en popularité ces deux dernières années, et ce, surtout parce que les conditions du marché de l'assurance sont difficiles. Ils demeurent toutefois beaucoup moins populaires que les groupes d'achat de risques. Il est beaucoup plus compliqué de mettre sur pied et de faire fonctionner un groupe de conservation des risques qu'un groupe d'achat de risques. Par exemple, on comptait aux États-Unis, au 27 août 2003, 117 groupes de conservation des risques contre 674 groupes d'achat de risques inscrits en vertu de la *Liability Risk Retention Act (Risk Retention Reporter, 2003)*.

Avantages des captives et des groupes de conservation des risques

- Les mesures législatives applicables aux captives sont souples. Par exemple, il n'existe pas ou guère d'exigences en matière de sélection des risques ni de ratios de solvabilité. Le ratio de solvabilité est le montant des risques souscrits par rapport aux capitaux propres et à l'actif de l'assureur. Le ratio de solvabilité est habituellement imposé et surveillé par les ministères.
- Donne un contrôle accru sur la volatilité du marché de l'assurance, les primes, la couverture et les demandes de règlement.
- Donne un contrôle accru sur les flux de trésorerie, étant donné que les paiements de primes à la société captive peuvent être planifiés de façon à s'adapter au mieux aux besoins financiers de la société mère.
- Fournit des avantages fiscaux ainsi qu'un revenu d'investissement à la société mère.
- Donne accès aux marchés de la réassurance. En ayant directement accès aux marchés de la réassurance, les captives peuvent être en mesure de négocier des conditions particulièrement favorables.
- Récompense l'assuré pour ses bons résultats techniques. Les avantages de bonnes statistiques de sinistres peuvent être refileés directement à la société mère.
- La captive est en mesure d'offrir un meilleur service à la société mère.
- La captive pourrait produire des bénéfices techniques dont la société mère profitera directement.
- On peut établir des contrats d'assurance sur mesure pour la société mère.
- Le processus de gestion des risques peut être déterminé en commun par la société captive et la société mère.
- Moindre recours à l'assurance commerciale conventionnelle.
- Possibilité de fournir une couverture pour des risques qui ne seraient pas assurables sur des marchés d'assurance conventionnels.
- Une source de revenus pour l'association, dans le cas d'une captive d'association.

Inconvénients des captives et des groupes de conservation des risques

- Nécessitent d'importantes quantités de capitaux.
- Le taux de rendement des fonds investis dans une captive est moins élevé que celui des fonds investis dans l'activité principale de la société mère.
- Exposition à des sinistres éventuels.
- La société mère doit financer et exploiter une compagnie d'assurance.

-
- Coûts plus élevés. Quoique la captive puisse offrir des primes plus avantageuses que les assureurs conventionnels dans un marché difficile, il se peut qu'elle soit plus coûteuse que les assureurs conventionnels dans un marché souple.
 - Les sociétés captives et les groupes de conservation des risques sont soumis à quelques-unes des mêmes conditions du marché que celles qui touchent les assureurs conventionnels.
 - Exige un engagement à long terme de la part de la société mère ou de l'association.
 - Les captives et les groupes de conservation des risques ne bénéficient pas des fonds et des programmes qui protégeraient les assurés si la compagnie d'assurance devenait insolvable.
 - Il y a possibilité de sinistres importants au même moment ou à l'intérieur d'un court laps de temps.
 - Dans certains cas, l'assurance de biens pourrait être difficile à acheter si elle est distincte de la couverture d'assurance de responsabilité civile (répartition de la prime entre deux assureurs).

7.1.4 La mutuelle à cotisations variables réciproques

La mutuelle à cotisations variables réciproques (ou bourse d'assurance réciproque) est un type de groupe de conservation des risques. C'est aussi une forme d'autoassurance. La mutuelle est un groupe sans but lucratif sans personnalité morale ou un regroupement d'organisations qui passent un marché les unes avec les autres afin de répartir les risques et les sinistres inhérents à leurs activités (conventions d'indemnisation réciproque). La mutuelle fonctionne un peu comme une compagnie d'assurance; elle délivre des contrats d'assurance, perçoit des primes et règle des sinistres. Habituellement, elle achète aussi de la réassurance. Un procureur de fait (personne désignée légalement pour faire des transactions et exécuter des documents au nom d'une autre) gère les opérations d'assurance quotidiennes de la mutuelle (www.investerwords.com). Un comité, composé de membres de la mutuelle, supervise le procureur de fait et les opérations financières de la mutuelle (Johnson, sans date). Lorsque les sinistres dépassent le montant des primes recueillies, les mutualistes (ou souscripteurs) contribuent au paiement, suivant une formule préétablie (Municipal Insurance Association of British Columbia). Les mutualistes sont habituellement tenus de s'engager pour un certain nombre d'années et de partager les pertes nettes, le cas échéant.

Les profits et pertes sont distribués aux mutualistes ou absorbés par eux dans une proportion égale à leur participation au pool. Les profits peuvent aussi être accumulés et conservés comme réserves pour sinistres catastrophiques. Les mutuelles ressemblent à des coopératives. Elles sont habituellement mises sur pied et exploitées par des groupes de grandes organisations ou des groupes d'organisations homogènes comme les municipalités, les commissions hydroélectriques, les conseils scolaires, les universités ou les hôpitaux. Voici des exemples de mutuelles qui existent au Canada : la Municipal Insurance Association of British Columbia (MIABC), l'Ontario Municipal Exchange (OMEX), la Canadian Petroleum Insurance Exchange (CPIX) et la Canadian Universities Reciprocal Insurance Exchange (CURIE).

Les mutuelles sont habituellement assujetties aux lois provinciales ou fédérales, et elles pourraient être tenues de conserver un montant minimal de liquidités en réserve pour les sinistres.

Avantages des mutuelles

- Souplesse en matière de structure et de régie. Elles peuvent établir leurs propres règlements.
- Des coûts de fonctionnement généralement faibles. Les commissions aux courtiers d'assurance sont réduites ou éliminées.
- Une grande expertise dans le champ d'activité du groupe en question.

-
- La couverture est habituellement plus vaste que ce que les membres pris individuellement pourraient obtenir sur le marché de l'assurance conventionnel.
 - La mutuelle s'engage dans l'élaboration et la mise en application d'un programme de gestion des risques pour ses membres.
 - Un accès direct aux réassureurs.
 - Des avantages fiscaux intéressants.
 - Le seul but d'une mutuelle est de répondre aux besoins de ses membres et tous les membres sont habilités à voter.
 - Stabilisation et réduction des primes (Municipal Insurance Association of British Columbia).

Inconvénients des mutuelles

- La mutuelle pourrait ne pas être en mesure d'accepter tous ceux qui veulent y souscrire. Elle peut devenir exclusive.
- Les membres (ou souscripteurs) se partagent l'ensemble des sinistres et des demandes de règlement. Les demandes de règlement d'un membre peuvent avoir des répercussions négatives sur le reste du groupe.
- Les entreprises pourraient être individuellement exposées à des déboursés importants.
- Un volume important de primes est nécessaire pour que ce soit réalisable.
- Exige de l'expertise; tout comme pour une compagnie d'assurance, les recettes doivent excéder les dépenses.
- La mise sur pied d'une mutuelle exige une quantité importante de ressources, financières et autres.

7.1.5 Le groupe d'achat de risques

Aux fins de la présente, les groupes d'achat de risques comprennent les pools d'assurance, les groupes d'affinité et les groupes d'achat d'assurance collective. Le principe : l'union fait la force. Un groupe d'achat de risques est un groupe d'assurés qui s'unissent pour acheter de l'assurance (souvent de l'assurance de responsabilité civile) auprès d'au moins une compagnie d'assurance. Il s'agit au fond d'achat d'assurance collective. Les membres sont habituellement engagés dans des champs d'activité et des risques qui sont de nature semblable ou qui appartiennent à un secteur spécifique. La grande différence entre le groupe de conservation des risques et le groupe d'achat de risques est que le premier conserve les risques par l'intermédiaire de la compagnie d'assurance qui a été créée, alors que le deuxième transfère les risques à un assureur externe. Les membres du groupe de conservation des risques doivent aussi fournir le capital pour démarrer la compagnie tandis que les membres du groupe d'achat de risques n'ont pas à le faire (sauf en ce qui concerne les coûts liés aux premiers stades de la création du programme collectif).

Les groupes d'achat de risques se présentent sous diverses formes. Certains groupes achètent de l'assurance directement auprès de l'assureur sans passer par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un agent, alors que d'autres achètent par l'entremise d'un ou de plusieurs courtiers ou agents d'assurance. Certains programmes d'assurance délivrent un contrat-cadre qui concerne le groupe au complet et délivrent des certificats d'assurance à chacune des compagnies membres du groupe. D'autres délivrent un contrat d'assurance distinct pour chaque membre du groupe.

La participation à un groupe d'achat de risques peut être volontaire ou obligatoire. Par exemple, il peut être décidé que toutes les entreprises qui veulent faire partie d'une association doivent aussi

participer au programme d'assurance collective; dans d'autres cas, il s'agit d'un élément obligatoire pour l'adhésion à une association professionnelle.

Il existe des dizaines de groupes d'achat de risques au Canada. Ils sont beaucoup plus populaires que tout autre mode alternatif de transfert des risques, car ils sont relativement plus faciles à mettre sur pied que d'autres types de solutions de rechange. Il faut très peu de capital pour démarrer, et ils sont à la portée d'entreprises de toute taille.

7.1.6 Organisation et gestion des groupes d'achat de risques

Les groupes d'achat de risques peuvent être formés, organisés et gérés par des assureurs, des courtiers, des associations et des groupes, des sociétés d'experts-conseils indépendantes ou par une combinaison de ces entités. Par le passé, les groupes d'achat de risques ont été formés par des professionnels de l'assurance qui ont vu là une occasion d'affaires.

Il existe certains avantages et certains inconvénients du point de vue du groupe ou des assurés.

Programmes collectifs gérés par l'assureur : Les assureurs conçoivent des programmes d'assurance spécialisée pour certaines classes d'entreprises et offrent ces programmes aux groupes, aux associations et aux entreprises directement ou par l'intermédiaire de leur réseau de courtiers d'assurance. L'assureur a la haute main sur le programme. L'avantage, c'est que l'assureur assume l'ensemble des coûts liés au démarrage, à l'administration et à la mise en marché du programme. Il peut parfois partager une partie de l'administration et du marketing avec les groupes ou associations concernés. L'inconvénient, c'est que l'assureur a prise sur la majeure partie du programme, sinon la totalité. Il peut décider unilatéralement d'annuler le programme pour diverses raisons. De plus, il conservera vraisemblablement pour lui l'information relative à la sélection des risques et aux sinistres et les données actuarielles, ce qui fait que le groupe d'achat de risques aura très peu d'information à sa disposition pour trouver un autre assureur.

Programmes collectifs gérés par le courtier : Les courtiers mettent eux aussi au point des programmes spécialisés et trouvent des assureurs pour assurer le programme. Le courtier peut vendre le programme aux membres du groupe soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres courtiers qui agissent comme sous-courtiers. Le courtier qui vend par l'intermédiaire d'autres courtiers est souvent désigné comme courtier en gros. Ce dernier verse généralement une commission aux sous-courtiers. Les avantages sont semblables à ceux de l'assureur, sauf que le courtier aura accès à plus d'un assureur. C'est ce qui permettra au courtier d'associer plus d'un assureur au programme d'assurance collective, de trouver le ou les assureurs qui offrent la meilleure garantie et le meilleur prix ou de trouver un assureur de remplacement si un assureur décide de se retirer du programme. L'inconvénient, comme dans la situation où on fait affaire avec un assureur, c'est que le courtier conserve les commandes et l'information, en majeure partie sinon en totalité.

Programmes collectifs gérés par le groupe : Les groupes et associations peuvent mettre au point des programmes d'assurance pour leurs membres ou leurs entreprises d'un secteur donné. L'inconvénient, c'est que le fardeau de la conception, de l'organisation et de la gestion des programmes d'assurance repose sur les épaules du groupe lui-même; il peut toutefois obtenir l'aide d'assureurs, de courtiers et d'experts-conseils. L'avantage, c'est que le groupe a la haute main sur le programme et sur l'information. Il peut comparer les prix afin de trouver la meilleure couverture et les meilleurs taux et travailler avec l'assureur pour englober d'autres services comme la gestion des risques, la prévention des sinistres, la sensibilisation et la gestion des demandes de règlement. En outre, le groupe aura la haute main sur le programme, quoiqu'il demeurera quelque peu à la merci de l'assureur.

Avantages des groupes d'achat de risques

- Les principaux avantages découlent de la possibilité de négocier, au nom des membres du groupe, des primes favorables, la stabilité des primes, des montants d'assurance supérieurs, une couverture sur mesure et élargie.
- Dans certains cas, la seule façon d'obtenir une couverture d'assurance consiste à former un groupe.
- Les groupes d'achat de risques peuvent adapter la tarification de l'assurance en fonction des besoins de leur industrie ou de leur secteur. Par exemple, on peut avoir différentes dates de prise d'effet du contrat d'assurance pour tenir compte du caractère saisonnier des entreprises.
- Les groupes d'achat de risques n'exploitent pas de compagnie d'assurance; ils n'ont donc pas à mobiliser de capitaux ni à prendre des dispositions en matière de réassurance.
- Les petits exploitants peuvent bénéficier d'avantages qui ne sont offerts habituellement qu'aux grandes entreprises.
- On peut mettre en commun ressources et expertise pour concevoir des programmes de prévention des sinistres et de gestion des risques.
- Les groupes d'achat de risques sont beaucoup moins coûteux et beaucoup moins compliqués à mettre sur pied que d'autres types de solutions de rechange.
- Comme le démarrage est moins compliqué, les groupes d'achat de risques peuvent être fonctionnels plus rapidement.
- Pour l'assureur, le fait de traiter avec un groupe rend les résultats plus prévisibles, élargit le réservoir de renseignements servant à recueillir des données actuarielles et assure des économies d'échelle.
- L'assureur deviendra mieux renseigné et il acquerra une expertise sur le secteur et ses activités. Cette expertise lui servira pour la sélection des risques et la gestion des demandes de règlement.
- Les membres du groupe seront en meilleure posture pour parer aux contrecoups des cycles du marché de l'assurance (Amini et Parsons, sans date).

Inconvénients des groupes d'achat de risques

- Les primes du groupe au complet peuvent subir les contrecoups des demandes de règlement d'un membre ou ceux d'une activité spécifique.
- Si un programme d'assurance cesse soudainement de fonctionner, il est possible que des centaines d'entreprises se retrouvent tout d'un coup sans assurance.
- Un régime d'assurance collective n'est peut-être pas ce qui convient le mieux à certains exploitants.
- Il arrive souvent que les groupes ne soient pas ouverts à tous et qu'ils ne puissent pas répondre aux besoins de tous les types d'entreprises ou des entreprises qui ont une mauvaise gestion des risques ou de mauvaises statistiques de sinistres.

8.0 Degré d'adaptabilité des diverses solutions de rechange en matière d'assurance au secteur du tourisme de plein air

Le secteur du tourisme de plein air au Canada est composé de milliers d'entreprises, petites ou moyennes pour la plupart. Selon une enquête auprès de 825 exploitants d'entreprises de tourisme de plein air effectuée par Statistique Canada en 1999 pour le compte de la Commission canadienne du tourisme (CCT), le revenu brut de 48 p. 100 des entreprises de tourisme de plein air est inférieur à 50 000 \$ et le revenu brut par exploitant se chiffre à 65 000 \$ en moyenne². Ces 48 p. 100 de l'industrie ont généré 3,1 p. 100 des recettes totales de l'industrie, alors que les entreprises dont les recettes sont supérieures à 500 000 \$ (7,4 p. 100 de l'industrie) en ont généré 68,7 p. 100 (Statistique Canada, 2001).

En 1999, l'exploitant moyen était en affaires depuis 11 ans, alors que 42,5 p. 100 l'étaient depuis plus de 9 ans. C'est donc dire que la majorité des exploitants n'avaient pas connu le dernier le marché de l'assurance difficile, celui du milieu des années 1980. En fait, ces exploitants n'avaient connu que ce qui a été le plus long marché souple. L'actuel marché difficile constitue, pour de nombreux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air, leur première exposition aux réalités du monde de l'assurance.

Bon nombre de solutions de rechange en matière d'assurance présenteront des difficultés si on les met en application dans le secteur du tourisme de plein air. Il n'est certes pas impossible pour le secteur du tourisme de plein air d'envisager ces solutions de rechange, mais une analyse et une compréhension du secteur du tourisme de plein air portent à conclure que certaines options constitueront un défi tandis que d'autres pourraient ne pas être réalisables du tout.

Les réactions concernant les diverses solutions de rechange ont été assez uniformes tout au long du projet. La plupart des experts interviewés conviennent que certaines solutions seraient plus difficiles à mettre en œuvre que d'autres. Nombreux sont ceux qui ont indiqué que certaines options seraient difficiles à mettre à exécution.

8.1 L'autoassurance

L'autoassurance pure et simple, telle qu'elle a été exposée à la section 7.1.1, n'est pas considérée comme une solution qui a des chances de succès. Cette solution consisterait pour les exploitants à s'autoassurer individuellement. Or, le secteur du tourisme de plein air est composé surtout de petits exploitants, qui n'ont pas les ressources financières pour s'autoassurer ou pour absorber des franchises élevées. En outre, un petit exploitant qui s'autoassure serait incapable de répondre à de nombreuses exigences en matière d'assurance exposées à la section 7.

² Cette enquête a été effectuée en 1999. L'information peut différer quelque peu en 2003.

8.2 Les compagnies d'assurance captives, les groupes de conservation des risques et les mutuelles

Ces modes alternatifs de transfert et de financement des risques sont beaucoup plus complexes que les méthodes conventionnelles d'achat d'assurance. Il faut pour cela d'importantes sommes d'argent, une expertise particulière et un engagement à long terme. Les captives, les groupes de conservation des risques et les mutuelles sont des mécanismes auxquels recourent habituellement de grandes organisations ou des groupes d'organisations expérimentés. La majorité sinon la totalité des experts interviewés ont convenu que, même s'ils ne sont pas impossibles à mettre en place, ces mécanismes présenteraient des difficultés quasi insurmontables pour le secteur du tourisme de plein air.

8.3 Les groupes d'achat de risques

De l'avis des spécialistes, le groupe d'achat de risques semble être la solution la plus réalisable et la plus souhaitable pour le secteur du tourisme de plein air. Bien que les groupes d'achat de risques présentent de nombreux avantages, ils comportent d'importantes difficultés à surmonter au démarrage et dans la gestion d'un programme collectif à grande échelle.

Tout semble indiquer que l'option du groupe d'achat de risques la plus réalisable consisterait à concevoir un programme national d'assurance pour le secteur du tourisme de plein air. Il en sera question de façon plus poussée aux sections 12 et 13.

8.3.1 Les programmes d'assurance existants pour le tourisme de plein air

Bon nombre d'entreprises de tourisme de plein air et d'associations professionnelles ont déterminé que l'assurance constituait l'un des problèmes les plus urgents (le plus urgent, dans bien des cas), mais peu d'entre elles ont été en mesure de concevoir des solutions pour leurs membres. Les associations qui ont été en mesure de mettre au point des outils d'assurance pour leurs membres l'ont fait par l'intermédiaire de groupes d'achat de risques. Les programmes d'assurance qui existent au Canada ont été pour la plupart mis au point par des assureurs et des courtiers. La majorité de ces programmes sont tout petits, si on les compare aux programmes qui existent dans d'autres industries.

La plupart des programmes qui existent sont décrits dans la base de données de fournisseurs de services d'assurance que l'on trouve sur le site Web de la Commission canadienne du tourisme, au http://ftp.canadatourisme.com/ctxUploads/fr_publications/InsuranceServiceProviders.pdf.

Il semble que les guides et les pourvoyeurs, ainsi que les camps de pêche et de chasse, aient mieux réussi à concevoir des programmes d'assurance collective à l'intention de leurs membres. Ceci est attribuable principalement au fait que ces associations existent depuis fort longtemps, et qu'il s'agit de groupes relativement homogènes qui ne sont pas perçus par l'industrie de l'assurance comme des groupes présentant des risques élevés.

L'un des meilleurs exemples de programme destiné aux entreprises de tourisme de plein air au Canada est celui qu'offre Aventure Écotourisme Québec, l'association des exploitants d'entreprises d'aventure et d'écotourisme du Québec. Ce programme a été élaboré de concert par l'association et un courtier d'assurance. Il existe depuis sept ans. Le montant d'assurance de responsabilité civile offert peut aller jusqu'à 5 millions de dollars. Le programme a été renouvelé récemment pour un an, et les hausses de primes n'ont été que de 10 p. 100 à 15 p. 100. Quoique ce programme ait été adopté par un pourcentage important d'exploitants du Québec, bon nombre de gros exploitants ont choisi de conserver leur propre fournisseur d'assurance indépendant.

Ce qui demeure une inconnue, dans le cas de nombreux petits programmes d'assurance existants, c'est la façon dont les assureurs réagiront en cas de sinistre important ou catastrophique. Il se peut que nombre de petits programmes collectifs ne puissent pas générer suffisamment de primes pour survivre à des sinistres substantiels.

Des associations comme la Canada West Ski Area Association (CWSAA, organe représentatif des centres de ski et des opérations en hélicoptère et en tank des neiges de la Colombie-Britannique, du Yukon, de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba) ont réussi à mettre en commun les ressources de leurs membres pour établir des normes de gestion des risques et des exonérations de responsabilité pour toute l'industrie. Les assureurs sont particulièrement satisfaits des efforts qui ont été déployés à cet égard, selon Bill Dunlop, un courtier d'assurance. La CWSAA a aussi réussi, grâce à ses démarches auprès des gouvernements, à obtenir des mesures législatives particulières (la politique sur le ski alpin de la Colombie-Britannique); elle a aussi obtenu une couverture d'assurance adéquate pour ses membres (www.cwsaa.org).

8.3.2 Questions et points à prendre en considération dans l'établissement d'un programme d'assurance ou d'autoassurance collective

Atteindre une masse critique quant au volume de primes

S'il n'y a pas de volume de primes minimal prescrit pour lancer un programme d'assurance collective, bien des assureurs ne seront pas intéressés à moins que le volume soit relativement important. Plus le volume de primes est élevé, mieux c'est. Un volume de primes élevé attirera un grand nombre d'assureurs et cela se traduira par des conditions et des primes plus avantageuses. Plus important encore, on pourra supporter des sinistres importants ou catastrophiques si l'on dispose d'une réserve d'argent de grande envergure. Certains assureurs ont indiqué que 500 000 \$ à 1 million de dollars constituait le volume de primes minimal pour susciter de l'intérêt à l'égard d'un programme d'assurance destiné à des entreprises de tourisme de plein air. Plus d'un million de dollars de primes ouvrirait sans doute encore plus de portes.

L'un des problèmes pour les assureurs consiste à savoir combien de temps il faudra pour atteindre la masse critique nécessaire. Le danger, c'est que l'assureur soit exposé à un sinistre important avant d'atteindre un volume de prime suffisamment considérable.

Dans le cas d'un programme d'autoassurance comme une mutuelle, il est essentiel que le volume de primes soit élevé car les primes servent à régler les sinistres et à payer les frais de règlement, l'administration de la mutuelle, etc. Plus le total des primes accumulées est important, moins il est probable que les mutualistes auront à assumer le fardeau d'un déficit.

Source des ressources initiales

La mise au point d'un programme d'assurance collective est une entreprise qui requiert beaucoup de temps, de ressources et de coordination.

Un programme d'autoassurance demande une expertise qui va au-delà de celle des courtiers et des assureurs conventionnels.

Nombre d'entreprises désirant adhérer au programme collectif ou risquant de le faire

Il faudra savoir combien d'entreprises pourraient éventuellement participer à un programme d'assurance collective.

Des projections de sinistres, de primes et de recettes réalistes

Les assureurs éventuels auront besoin de savoir quel volume de primes et de demandes de règlement le programme collectif est susceptible de produire. Il sera difficile d'obtenir ces renseignements des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air.

Types d'assurance qui seront souscrites par le truchement du programme collectif

Certains programmes sont créés pour ne fournir qu'un type précis d'assurance, le plus répandu étant l'assurance de responsabilité civile. Par contre, un programme d'assurance collective qui offrirait une vaste couverture d'assurance et un large éventail de produits d'assurance servirait mieux les intérêts du secteur du tourisme de plein air; il apporterait aussi sans doute à l'assureur un volume de primes plus élevé.

La nécessité de divulguer des renseignements commerciaux

Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air devront divulguer des renseignements commerciaux : recettes, description des opérations commerciales, plans de gestion des risques et d'intervention en cas d'urgence, statistiques de sinistres, etc. Il est important que les personnes qui géreront le programme d'assurance préservent la confidentialité de ces renseignements commerciaux.

L'obligation de répondre aux exigences en matière de sélection des risques

Les exploitants seront soumis à un processus de sélection des risques. Un programme d'assurance ou d'autoassurance collective pourrait ne pas couvrir toutes les activités de tourisme de plein air ni tous les exploitants. Il pourrait même comporter des normes et des exigences plus élevées que celles des fournisseurs d'assurance actuels.

Effets des demandes de règlement d'un exploitant sur l'ensemble du groupe

Le principe de l'assurance et, en particulier, de l'assurance collective, est que la majorité paie pour les sinistres de la minorité. En raison de la nature des activités de tourisme de plein air et des risques qu'elles comportent, il se peut qu'un petit exploitant ait un effet négatif sur les primes du groupe au complet. Dans une situation d'autoassurance, cela veut dire que le reste du groupe pourrait avoir à payer sa part des sinistres en plus de la prime pour le contrat d'assurance original.

Avantages d'un programme élargi

Un programme qui vise de nombreux types d'activités et d'entreprises de tourisme de plein air différents d'un bout à l'autre du pays offre plus de possibilités pour les raisons suivantes :

1. Il est susceptible de produire suffisamment de recettes pour répondre à ses besoins.
2. Il attirera un large public, donc un volume de primes substantiel.
3. Les risques seront répartis entre de nombreuses activités.
4. Le programme sera en mesure d'absorber des sinistres importants.
5. On pourra mettre en place des mesures de gestion des risques et de prévention des sinistres pour des secteurs d'activité spécifiques.
6. Le volume de primes élevé pourrait inciter les assureurs à assurer des activités auparavant exclues.

Difficultés associées à un programme élargi

Un programme qui vise de nombreux types d'activités et d'entreprises de tourisme de plein air différents d'un bout à l'autre du pays présente aussi certaines difficultés à surmonter :

1. Il est compliqué d'assurer un groupe d'entreprises éclectique dont les activités vont de l'équitation à l'escalade.
2. Le fournisseur d'assurance pourrait ne pas désirer certaines activités. Le fait d'exclure certaines activités pourrait aller à l'encontre du but recherché par le recours à un programme d'assurance collective.

Disposition des exploitants à s'engager à long terme dans un programme d'assurance collective

Les assureurs ne seront guère intéressés à concevoir un programme s'il n'y a pas d'engagement de la part des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air. Si les exploitants adhèrent au programme dans le seul but de réduire leurs primes d'assurance à court terme, il est probable qu'ils quitteront le programme d'assurance collective dès qu'une autre option moins coûteuse se présentera.

Disposition des exploitants à contribuer financièrement à un programme d'assurance collective

Qui financera le démarrage? Les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air sont-ils disposés à appuyer financièrement une telle initiative?

Caractère inclusif du programme; sa capacité à couvrir tous les exploitants

Il est possible que des exploitants qui ne satisfont pas aux normes minimales de sélection des risques ou qui ont de mauvaises statistiques de sinistres ne soient pas acceptés ou qu'on exige d'eux des primes supérieures. Le programme d'assurance devient alors semblable aux produits d'assurance offerts par l'intermédiaire des compagnies d'assurance conventionnelles. De plus, certains exploitants pourraient ne pas trouver avantageux d'y participer.

Gestion du programme

Il doit y avoir une entité qui mettra sur pied et gèrera le programme d'assurance collective. Une organisation existante peut s'en charger; on peut aussi en créer une à cette fin.

Questions transfrontalières

Le programme doit être mis au point de façon à pouvoir être offert dans toutes les provinces et tous les territoires. Il existe des règles qui régissent la vente de produits d'assurance d'une province à l'autre.

Incidences sur les associations possédant déjà un programme d'assurance

Certaines associations qui ont déjà un programme d'assurance collective ont fait part de leurs inquiétudes devant la possibilité de perdre des membres si un programme plus avantageux que le leur était offert. Pour une association, la possibilité d'adhérer à un programme d'assurance est souvent un élément majeur qui attire des membres.

9.0 Options qui s'offrent en dehors de l'assurance

Les options suivantes découlent du processus de consultation entrepris aux fins du présent rapport. Elles ne sont pas présentées par ordre d'importance ou de priorité. Certes, bon nombre de ces options ne font pas partie du dessein original du présent rapport, mais il vaut la peine de les examiner. Elles sont décrites brièvement; il faudrait les examiner plus à fond si elles venaient à être envisagées comme solutions possibles.

Avertissement

Les options présentées ci-après ne sont décrites que brièvement. Cette description ne constitue pas une évaluation juridique. Il y aurait lieu d'obtenir des conseils juridiques avant de faire quelque déclaration que ce soit concernant la validité, la faisabilité et l'efficacité de ces options.

9.1 Le statu quo

Cette option ne préconise aucune action spécifique; l'adopter, c'est espérer que la crise de l'assurance se résorbera d'elle-même et que le secteur du tourisme de plein air sera en mesure de gérer les questions d'assurance sans aide de l'extérieur. Ce n'est ni la première ni la dernière fois que l'on connaît un marché difficile en matière d'assurance. Selon toute vraisemblance, les hausses de primes ramèneront les assureurs à une situation rentable, ce qui, en contrepartie, attirera de nouveaux venus, augmentera l'offre, stimulera la concurrence et réduira les primes. Tant que cela ne se produira pas, il est probable que certains exploitants devront cesser leurs activités parce qu'ils ne pourront pas obtenir d'assurance ou que les coûts seront trop élevés. Le même phénomène se produit dans d'autres industries et d'autres secteurs d'activité.

9.2 L'élimination ou la réduction des exigences en matière d'assurance

Certains ont suggéré que les gouvernements, les gestionnaires de terres, les organisations ou autres entités qui exigent que les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air détiennent une assurance de responsabilité civile éliminent cette exigence ou abaissent le montant de couverture exigé. L'élimination complète est une option très rarement préférée en raison de la gravité des conséquences qu'elle pourrait entraîner.

La réduction du montant de couverture exigé pourrait présenter certains avantages. Ainsi, les gestionnaires de terres pourraient exiger des exploitants qu'ils aient une assurance de responsabilité civile de 250 000 \$ au lieu du million de dollars exigé habituellement; la plupart des provinces du Canada n'exigent qu'un minimum de 200 000 \$ d'assurance responsabilité civile automobile (Bureau d'assurance du Canada, 2002. *Assurances de dommages...*). Une réduction du montant d'assurance exigé pourrait décider certains assureurs à s'intéresser au secteur du tourisme de plein air, mais il n'est pas certain que les primes d'assurance baisseraient considérablement.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles les primes pourraient ne pas baisser :

1. Bon nombre de petits exploitants qui paient la prime minimale fixée par l'assureur pourraient encore être assujettis à cette prime minimale même si on abaisse le montant de leur assurance.
2. La première tranche de 250 000 \$ d'un contrat d'assurance de 1 million de dollars est la plus coûteuse, étant donné que la plupart des demandes de règlement sont inférieures à ce montant. La réduction de prime pourrait être négligeable.

-
3. Un grand nombre d'exploitants choisiraient d'accroître leur montant d'assurance pour avoir la tranquillité d'esprit et pour protéger leur actif et leurs capitaux propres.

Fonctionner sans assurance ou avec une assurance réduite pourrait présenter pas mal de risques; aussi faudra-t-il évaluer cette option soigneusement.

9.3 L'intervention gouvernementale

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et territoriaux pourraient intervenir de diverses façons. Ainsi, ils pourraient :

- Fournir des ressources financières et autres pour l'élaboration et la mise en œuvre d'un programme national d'assurance collective propre au secteur du tourisme de plein air.
- Fournir de la réassurance aux compagnies d'assurance afin de réduire les risques assumés par les assureurs de première ligne.
- Fournir de l'assurance directe : 1) par la création d'une compagnie d'assurance d'État; 2) par le truchement de programmes d'assurance existants offerts par les provinces.
- Faire des démarches auprès des compagnies d'assurance afin de les inciter à s'intéresser au secteur du tourisme de plein air et à concevoir des programmes qui lui sont spécialement destinés.
- Mettre sur pied un régime d'indemnisation des accidentés semblable à celui qui existe en Nouvelle-Zélande (voir section 10) et selon lequel les participants reçoivent automatiquement une indemnisation en cas d'accident en échange de leur renonciation au droit de poursuite au civil. Les exploitants et/ou les participants paieraient une prime pour financer ce régime d'indemnisation.
- Mettre sur pied un programme de formation et d'accréditation pour les exploitants en ce qui a trait aux questions d'assurance ainsi qu'aux normes et aux pratiques de gestion des risques propres au secteur du tourisme de plein air.
- Apporter des modifications aux lois afin d'améliorer le climat juridique dans lequel évolue le secteur du tourisme de plein air, ce qui pourrait également rehausser l'image du secteur aux yeux des assureurs.

9.4 Les réformes législatives

Cette option préconise la modification des lois et règlements en vigueur ou l'introduction de nouvelles mesures législatives particulières qui appuieraient le secteur du tourisme de plein air. Ce dernier est visé par des lois qui sont propres à une activité ou à un sport (réglementation fédérale sur la descente de rivière en radeau pneumatique), propres à un secteur au complet (*Loi sur la responsabilité en matière maritime*) ou touchant l'industrie au complet (droit de la responsabilité civile délictuelle, droit contractuel). Les mesures législatives concernant une activité ou un secteur en particulier sont habituellement bien accueillies par les assureurs, étant donné que ce type de mesures a généralement tendance à améliorer les normes relatives à l'activité ou au secteur, à en imposer ou à en légitimer le resserrement.

Des réformes efficaces pourraient améliorer l'assurabilité du secteur du tourisme de plein air dans l'ensemble. D'après une étude rendue publique en janvier 2003 par le Pennsylvania Medical Society's Health Services Institute, il existe une corrélation entre les réformes législatives et le coût de l'assurance de responsabilité civile. L'étude montre qu'entre 1995 et 1998, les coûts des sinistres dans le domaine de l'assurance de responsabilité civile générale ont augmenté de 11,5 p. 100 dans les États qui avaient adopté des réformes mais de 64 p. 100 dans ceux où il n'y avait pas eu de réforme

(Insurance Information Institute, 2003. *Hot Topics...*). Par contre, certaines études portent à croire que la réforme de la responsabilité civile délictuelle entreprise aux États-Unis n'a pas réussi à faire baisser les primes d'assurance. Par exemple, un rapport du Center for Justice and Democracy intitulé *Premium Deceit: The Failure of Tort Reform to Cut Insurance Prices* [Tromperie sur les primes : la réforme de la responsabilité civile délictuelle n'est pas parvenue à réduire le prix des assurances], mentionne que le prix de l'assurance est influencé par les cycles de l'industrie de l'assurance et non par la réforme de la responsabilité civile délictuelle (Hunter et Doroshov, 1999).

Néanmoins, certains pays ou états américains ont décidé d'appuyer leur secteur du tourisme de plein air en mettant en application des modifications aux lois et règlements. La section 10 décrit ce qu'on a fait ailleurs pour remédier à certains problèmes de droit et d'assurance concernant le secteur du tourisme de plein air. Il n'y a pas de garantie que des modifications se traduiront automatiquement par une amélioration des conditions du marché de l'assurance pour les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air.

10.0 Initiatives prises dans d'autres pays

Voici un échantillon de ce qu'on a fait ailleurs pour venir en aide au secteur du tourisme de plein air. Si les initiatives mises de l'avant ne s'attaquent pas toutes au problème de l'assurance, nombre d'entre elles auront néanmoins un effet positif sur l'assurabilité du secteur du tourisme de plein air.

10.1 États-Unis

Colorado

Le 14 mai 2003, le projet de loi 253 du Sénat du Colorado a reçu la sanction du gouverneur de l'état. Adoptée par une majorité de 34 voix contre une, cette loi permet aux parents de renoncer au droit de poursuite qu'a le mineur. En d'autres termes, les parents peuvent signer une exonération de responsabilité au nom de leurs enfants mineurs et ces exonérations auront force obligatoire au regard de la loi. Quoique le Colorado soit le premier état américain à légiférer en la matière, les tribunaux de la Californie, du Connecticut, du Massachusetts, de l'Ohio et du Wisconsin soutiennent également la renonciation par les parents aux droits qu'a le mineur. On croit que d'autres états emboîteront le pas au Colorado et adopteront des lois similaires (Gilliland, 2003. *CO Law Lets Parents...*).

Cette loi peut atténuer le fardeau juridique imposé aux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air qui emploient des mineurs. Elle favorisera aussi l'assurabilité des exploitants qui offrent des services aux mineurs. De nombreux assureurs ont toujours refusé d'assurer des entreprises de tourisme de plein air qui faisaient affaire avec des mineurs.

Alaska

La législature de l'Alaska a récemment adopté le projet de loi 175 du Sénat concernant la responsabilité civile pour les risques inhérents aux sports ou aux activités récréatives. Cette loi est conçue de façon à protéger les fournisseurs d'activités de tourisme de plein air et d'activités récréatives contre d'inutiles procès. La loi reconnaît explicitement :

1. Que toutes les activités sportives ou récréatives comportent des risques inhérents qui sont source de stimulation et d'émotions fortes.
2. Que les participants devraient accepter les risques inhérents à ces sports et à ces activités et assumer la responsabilité des blessures résultant de ces risques inhérents.
3. Que l'état a un intérêt légitime à assurer la viabilité économique de ces sports et activités en décourageant les demandes de règlement pour blessures découlant de ces risques inhérents.
4. Que les fournisseurs de ces sports et de ces activités ne devraient pas avoir à modifier le degré de stimulation et d'émotions fortes que procurent ces sports et activités en limitant les risques inhérents.
5. Que la responsabilité des fournisseurs de tels sports et de telles activités devrait se limiter à la négligence qui n'est pas associée aux risques inhérents que présentent ces sports et activités.

La loi définit les risques inhérents comme suit : dangers et/ou conditions qui caractérisent un sport ou une activité physique, y sont intrinsèques ou en font partie intégrante (Alaska Legislature, 2003). Les activités comme la boxe, les matches d'entraînement et les combats de lutte ainsi que les centres de ski sont exclues de la loi.

La Pennsylvanie, le Vermont et le Wyoming ont eux aussi mis en application des mesures législatives concernant les risques inhérents (Gilliland, 2003. *Alaska Outfitters...*).

10.2 Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande a adopté une position unique à l'égard des préjudices corporels et des procès civils. Le pays a mis au point un régime d'indemnisation des accidentés exploité par l'État, dans lequel la plupart des préjudices corporels sont automatiquement couverts par le régime public, sans égard à la faute ou au blâme. En contrepartie, il est interdit aux personnes qui ont subi un préjudice corporel de chercher à se faire indemniser en recourant aux tribunaux civils. Ce régime d'indemnisation des accidentés n'a pas été conçu spécialement pour le tourisme de plein air, mais il englobe le tourisme de plein air par défaut. Le régime s'applique à tout type de préjudice causé par un accident – au travail, sur la route, au foyer ou au cours d'une activité de tourisme de plein air. Parce qu'il y a protection sans égard à la faute, la personne lésée est indemnisée peu importe que le préjudice ait été causé par elle ou par un tiers. Cela veut dire que les participants qui se blessent au cours d'une activité de tourisme de plein air sont indemnisés par l'État et ne peuvent traîner l'exploitant en justice. Il y a cependant quelques exceptions. On peut entamer des poursuites pour dommages exemplaires ou punitifs ou pour certaines formes d'accidents médicaux, pour choc nerveux ou pour préjudice psychologique. Cela se produit rarement, et il n'y a à peu près pas de poursuites relatives à la responsabilité civile pour la plupart des préjudices corporels en Nouvelle-Zélande. Le plus haut montant punitif accordé par un tribunal en Nouvelle-Zélande s'élève à 85 000 \$NZ (McVeagh, sans date).

10.3 Australie

L'Australie a été frappée de plein fouet par la situation actuelle dans le marché de l'assurance. En particulier, le secteur du tourisme de plein air en Australie a éprouvé des problèmes d'assurance qui sont beaucoup plus marqués que ceux qui se sont manifestés ici, au Canada. Le deuxième assureur en importance en Australie, le Groupe HIH, s'est effondré en mars 2001; puis, la SLE Worldwide s'est retirée du marché du tourisme. Or, la SLE assurait 95 p. 100 des exploitants d'entreprises de tourisme de plein air et d'activités à haut risque. En fait, la SLE était l'assureur du régime d'assurance de responsabilité civile de la Victoria Tourism Operators Association (Victoria Tourism Operators Association, 2001). L'effondrement du Groupe HIH et le retrait de la SLE ont soudainement privé des centaines d'exploitants d'entreprises de tourisme de plein air de toute assurance; ils ont donc tous eu à se lancer à la recherche d'assurance en même temps, dans un marché de l'assurance déjà en repli et en proie à des difficultés. Résultat : quantité d'entreprises de tourisme de plein air ont dû fonctionner sans assurance ou cesser leurs activités, à cause des hausses de primes ou de l'impossibilité d'obtenir de l'assurance. D'après une enquête de l'Office of Regulation Reform, ce ne sont pas les demandes de règlement qui ont entraîné les hausses de primes (Office of Regulation Reform, 2002).

Par suite de ces problèmes d'assurance auxquels a été confronté le secteur du tourisme de plein air, de nombreuses associations se sont lancées, avec le concours des autorités territoriales, étatiques et fédérales, dans une série d'initiatives :

- *Consultation* : On a évalué les besoins de l'industrie et des options qui s'offraient.
- *Soutien sur le plan de la gestion des risques* : On a mis au point des outils, des ressources et des pratiques applicables à l'industrie dans son ensemble.
- *Normes de l'industrie* : On a établi des normes minimales pour les activités de l'industrie dans son ensemble.
- *Surveillance du prix des assurances* : On s'assure que, si des mesures sont prises pour venir en aide aux assureurs, ces derniers en feront profiter le consommateur en réduisant les primes.

-
- *Réformes législatives* : Différentes réformes ont été proposées ou adoptées par les divers ordres de gouvernement. Parmi les réformes proposées, mentionnons le *Wrong and Other Acts (Public Liability Reform) Bill 2002* [projet de loi de 2002 sur les actes préjudiciables et autres (réforme de la responsabilité civile)]; l'*Adventure Activities Protection Bill 2002* [projet de loi de 2002 sur la protection des activités d'aventure]; la *Limitations of Activities (Amendment) Act 2002* [loi de 2002 sur la limitation des activités (modifications)]; le *Trade Practices Amendment (Liability for Recreational Services) Bill 2002* [projet de loi de 2002 modifiant les pratiques commerciales (responsabilité civile des services de loisirs)] (Russell Kennedy Solicitors, sans date). Ces réformes sont rendues à divers stades du processus législatif.

Le projet de loi de 2002 modifiant les pratiques commerciales présente un intérêt particulier, puisqu'il permettra aux fournisseurs d'activités de loisirs de limiter leur responsabilité civile en habilitant les participants à assumer les risques inhérents en renonçant à leur droit de poursuite (Lander et Rogers, 2003). Tout récemment, le 20 mai 2003, le gouvernement de l'état de Victoria a introduit une série de mesures de réforme du droit de la responsabilité civile délictuelle conçues spécialement dans le but de remédier aux problèmes d'assurance. Cette série de mesures comprend des éléments tels que des plafonds et des seuils pour les réclamations en dommages-intérêts, des modifications aux lois de prescription et une responsabilité civile proportionnelle. On propose par ailleurs d'adopter une loi qui précise les circonstances dans lesquelles un professionnel ou un commerçant a été négligent (Victoria Government, 2003). Diverses autres réformes sont en cours ou sont proposées (Lander et Rogers, 2003).

- *Régimes d'assurance collective* : Les associations de l'industrie et les gouvernements collaborent en vue de mettre sur pied des groupes d'achat de risques et des pools d'assurance.
- *Financement* : Les gouvernements ont fourni des fonds pour la mise en œuvre d'initiatives de gestion des risques (Kiehl, 2002; Queensland Government, 2002).

11.0 Observations

1. Il n'y a malheureusement pas de solution rapide et simple aux problèmes d'assurance qui touchent le secteur du tourisme de plein air. Un grand nombre de solutions possibles devront être introduites graduellement et il faudra peut-être des mois, voire des années, avant qu'elles ne soient complètement mises en place.
2. Il faudra investir quantité d'énergie, de ressources et de temps pour que le secteur du tourisme de plein air soit en bonne posture. Il est peu probable qu'une seule initiative parvienne à résoudre ses problèmes d'assurance. Il faudra conjuguer un certain nombre d'initiatives et de mesures pour parvenir à une solution à long terme.
3. Il est peu probable que le secteur du tourisme de plein air soit en mesure de réaliser une solution à long terme sans l'aide d'associations et des autorités territoriales, provinciales et fédérales. Il est peu réaliste de s'attendre à ce que les exploitants et les organisations consacrent bénévolement du temps et de l'argent à un problème aussi complexe.
4. La « crise » de l'assurance est ressentie par les exploitants d'un bout à l'autre du pays et elle pourrait amener le secteur du tourisme de plein air à se rallier autour d'une cause commune.
5. Il n'est pas impossible que, si le marché de l'assurance s'assouplit (s'il y a amélioration des prix et des conditions), les exploitants d'entreprises de tourisme de plein air se montrent moins intéressés au problème de l'assurance et que celui-ci leur tienne moins à cœur. Il est tout de même nécessaire de trouver une solution à long terme, étant donné que d'autres crises risquent de se produire à l'avenir.

12.0 Pistes d'action

Voici quelques pistes d'action suggérées dans l'optique d'en arriver à une solution à long terme au problème de l'assurance dans le secteur du tourisme de plein air. Le résultat final visé : rehausser le profil du secteur de sorte qu'il soit plus désirable aux yeux des assureurs.

1. Veiller à ce que les initiatives en matière d'assurance soient coordonnées à l'échelle nationale. Les initiatives fragmentées et non coordonnées seront beaucoup moins efficaces.
2. Mettre sur pied une entité nationale autonome pour prendre des initiatives en ce qui a trait aux questions d'assurance, de gestion des risques et de droit dans le secteur du tourisme de plein air.
3. Étudier la faisabilité d'un programme national d'assurance collective.
4. Inciter les organismes touristiques existants à jouer un rôle dans la coordination et le soutien de ces initiatives nationales.
5. Combiner et coordonner des initiatives ayant trait à l'assurance et des solutions en dehors de l'assurance.
6. Aborder les questions relatives à l'assurance comme des questions de développement de l'industrie et de développement économique.
7. Obtenir le concours actif de l'industrie de l'assurance pour toutes les initiatives en matière d'assurance.
8. Songer à établir et à adopter des normes nationales de gestion des risques.
9. Dresser la liste et rédiger la description des divers mécanismes d'accréditation des sports et des activités au Canada. Cette liste devrait être mise à la disposition de l'industrie de l'assurance et de celle du tourisme de plein air.
10. Travailler avec les ministères et organismes gouvernementaux sur les questions d'assurance touchant le secteur dans le but de trouver des solutions de rechange aux exigences conventionnelles.
11. Mettre sur pied un groupe de travail national chargé de se pencher sur les problèmes d'assurance du secteur. Ce groupe de travail devrait être composé de représentants du secteur du tourisme de plein air, des gouvernements, de l'industrie de l'assurance et d'autres organisations pertinentes.
12. Organiser un atelier ou un forum national sur la question de l'assurance dans le secteur du tourisme de plein air. Des représentants d'organisations et d'associations provinciales et régionales dans le domaine du tourisme de plein air ou qui s'intéressent à une activité de plein air particulière, des représentants des organismes gouvernementaux compétents ainsi que des spécialistes dans les domaines de l'assurance et du droit devraient y participer.

Cet atelier ou ce forum aurait pour objectif d'évaluer la disposition de l'industrie à participer à un programme national d'assurance.

Sujets qui pourraient être abordés à l'atelier ou au forum :

- a. Résumé de la situation actuelle en matière d'assurance
- b. Solutions possibles
- c. Groupes d'achat de risques
- d. Programmes d'autoassurance

-
- e. Avantages et limites des programmes de ce genre
 - f. Comment parvenir à organiser un programme d'assurance pour les entreprises de tourisme de plein air
 - g. Qui devrait y participer?
 - h. Devrait-on songer à rendre la participation obligatoire?
 - i. Qui devrait avoir le mandat de le mettre sur pied?
 - j. Qui aura la responsabilité de le gérer?
 - k. Quelles sont les prochaines étapes?
 - l. Élaboration d'une stratégie en vue d'amorcer le processus de création d'une entité qui s'occupera des questions d'assurance, de droit et de gestion des risques dans le secteur du tourisme de plein air au Canada
13. Obtenir des organismes gouvernementaux et non gouvernementaux un soutien pour la coordination des premiers stades de l'élaboration d'un programme national d'assurance collective.
14. Donner aux exploitants d'entreprises de tourisme de plein air une formation sur la manière de présenter un dossier aux assureurs.
15. Étudier davantage la faisabilité d'initiatives visant des réformes législatives (imposition d'un plafond aux réclamations pour dommages-intérêts, mesures législatives particulières pour le tourisme de plein air, régime d'indemnisation des accidentés, etc.).

13.0 Mise sur pied d'un programme national d'assurance collective pour le secteur du tourisme de plein air

Pour porter fruit, un programme national d'assurance pour le secteur du tourisme de plein air doit :

1. réunir des intéressés qui comprennent le secteur du tourisme de plein air dans son ensemble, ainsi que les activités en soi;
2. être pratique et réalisable et comporter un échéancier raisonnable;
3. être offert à la grandeur du pays;
4. se montrer rentable en suscitant un volume de primes suffisamment élevé et en présentant de bonnes statistiques de sinistres.
5. pouvoir accepter toutes les classes d'entreprises, pourvu qu'elles fonctionnent selon les normes établies par l'industrie;
6. être en mesure de refuser des risques quand les statistiques de sinistres ou les pratiques en matière de gestion des risques et de prévention des sinistres laissent à désirer;
7. être proactif et être en mesure : 1° de se conformer aux exigences et restrictions des assureurs et 2° de préparer des demandes d'assurance complètes;
8. régler les problèmes d'assurance à court terme, mais aussi s'inscrire dans une stratégie à long terme;
9. assurer la continuité des activités des entreprises de tourisme de plein air et la vigueur de l'industrie;
10. préserver et protéger l'actif matériel, financier et humain;
11. réduire le coût de l'assurance (à long terme);
12. permettre au secteur du tourisme de plein air d'avoir la haute main sur le programme d'assurance collective;
13. permettre d'accroître l'information nécessaire à la sélection des risques relative au secteur du tourisme de plein air.

14.0 Récapitulation

Le secteur du tourisme de plein air vit assurément une nouvelle crise de l'assurance. Malheureusement, il n'y a pas de solution rapide ni facile. Les caractéristiques qui rendent le secteur du tourisme de plein air dynamique, passionnant et différent (petits exploitants indépendants, diversité des entreprises et des activités, vaste dissémination géographique dans des régions éloignées, etc.) le rendent aussi inefficace dans ses relations avec les assureurs et elles limitent les solutions possibles. De plus, bon nombre de facteurs qui influent sur le marché de l'assurance n'ont aucun rapport avec le tourisme de plein air. Un accroissement de la rentabilité des assureurs grâce à une reprise du marché des valeurs mobilières et à des hausses de primes pourrait, espérons-le, procurer un certain soulagement au secteur du tourisme de plein air.

Ce n'est probablement pas la dernière crise de l'assurance qui touchera le secteur du tourisme de plein air. Par conséquent, on devrait tout faire pour trouver une solution permanente, à long terme (s'il en existe une). Les organisations et les secteurs qui sont parvenus à se doter de solutions à long terme en matière d'assurance après la crise de l'assurance du milieu des années 1980 semblent traverser la crise actuelle avec beaucoup moins de difficulté.

Nombreux sont ceux qui ont fait remarquer qu'ils s'attendent à une intervention de la part des gouvernements, étant donné que le tourisme de plein air est désormais un moteur de l'économie dans bien des agglomérations. En outre, toute initiative visant l'établissement de normes relatives à l'assurance, à la gestion des risques et aux activités devrait être de portée nationale, pour que l'on puisse mettre les ressources en commun et éviter d'avoir des systèmes et des normes différents d'un bout à l'autre du pays.

La réalité, c'est que l'assurance demeurera vraisemblablement un dossier difficile et coûteux pour le secteur du tourisme de plein air. Espérons que le présent rapport ouvrira la discussion concernant la coordination des ressources et des efforts, afin que l'on réussisse à s'attaquer aux questions d'assurance actuelles et futures et à les gérer.

15.0 Références

- Alaska Legislature. House CS for CS for Senate Bill No 175(JUD). 23rd Legislature, 1st sess. 23-LS0908\V.
- Amini, G. et Parsons, J. (sans date). Overview of Risk Retention and Risk Purchasing Groups.
- Aon Corporation (2003, 24 mars). An Insurance Market Overview.
- British Columbia Ministry of Finance (2001). *Registering a Captive Insurance Company in British Columbia*. Bulletin Number INS-011-001. Publications de la Couronne, Victoria (C.-B.).
- Bureau d'assurance du Canada (2003). *Assurances de dommages au Canada*.
- Bureau d'assurance du Canada (2003, juin). Perspective, 8:2.
- Bureau d'assurance du Canada (2002, 22 août). *Le redressement est en cours pour l'industrie des assurances de dommages mais les résultats laissent encore à désirer – rapport trimestriel du BAC*.
- Canada West Ski Areas Association. www.cwsaa.org.
- Cauchi, M. (2003, 9 mai). Dow Jones Business News.
- Couture, M. (sans date). *Les secteurs de l'aventure et de l'écotourisme au Canada : enjeux de l'organisation et du regroupement*. Eco Tour Conseils Etc. Tiré de www.canadatourisme.com.
- Gilliland, W. (2003, 23 mai). CO Law Lets Parents Waive Minor's Right to Sue. *The Outdoor Network*. Tiré de www.outdoornetwork.com.
- Gilliland, W. (2003, 10 juin). Alaska Outfitters Win Inherent Risk Legislation. *The Outdoor Network*. Tiré de www.outdoornetwork.com.
- Hartwig, R.P. (2002, octobre). *Liability Trends, Issues and Jury Verdicts: Impact on Insurance Liability and Excess Casualty Markets*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY). www.iii.org.
- Hofmann, M.A. (2003, 22 avril). P/C rates stabilizing: CIAB survey. *Business Insurance*. Crain Communications Inc.
- Hunter, J. et Doroshov, J. (1999). *Premium Deceit: The Failure of Tort Reform to Cut Insurance Prices*. Centre for Justice and Democracy, New York (N.Y.).
- Insurance Advisory Board (The) (2003). *Secondary Research Brief: Alternative Risk Transfer*. Corporate Executive Board.
- Insurance Information Institute Inc. (2003, avril). *Asbestos Liability*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).

-
- Insurance Information Institute Inc. (2003, avril). *Captives and Other Risk Financing Options*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- Insurance Information Institute Inc. (2003, mai). *Hot Topics & Insurance Issues*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- Insurance Information Institute Inc. (2003, mai). *The Liability System*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- Insurance Information Institute Inc. (2003, mai). *Reinsurance*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- Insurance Information Institute Inc. (sans date). *Mold and the Insurance Industry*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- Insurance Information Institute Inc. (2003, mai). *The Tort System and Liability Insurance*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY).
- International Risk Management Institute, Inc. (2002). Insurance Market Report. *The Risk Report*, 25:1.
- International Risk Management Institute, Inc. (2002, octobre). *Financial Risk and Reinsurance*, page 3.
- Inverstwords.com.
- Johnson, A.J. (2003). *Issues in Insurance and Risk Management—Revised Perspective*.
- Johnson, J.P. (1999, 5 juin). Reciprocal Captive Insurance Companies as Authorized Under the Vermont Captive Law. *Quarterly Journal of Insurance Law and Regulation*. 11:2e éd. <http://www.forc.org/journal/summer99/Default.htm>.
- Kennedy, R. (2002). Marine Liability Act, S.C. 2001, c.6. Note au sous-comité du tourisme de plein air du comité de développement de l'industrie de la Commission canadienne du tourisme.
- Kehl, D. (2002, mars). *Liability Insurance Premium Increases: Causes and Possible Government Responses*. Current Issues Brief No. 10 2001-02. Department of the Parliamentary Library, Australie.
- Kiehl, E.D. (2002). How an Industry Downturn Affects You. *Commercial Insurance Trends in a Hard Market*. Professional Insurance Agents.
- Lander et Rodgers (2003, 20 mai). *Proposed Commonwealth, State and Territory Tort Law Reforms*.
- McGillivray, G. (2003, juin). Never Give In. *Canadian Underwriter*.
- Mcveagh, R. (sans date). About New Zealand. *New Zealand Legal System—A Broad Overview*. Tiré de www.rmmb.co.nz.
- Moreau, R. (2002, juillet). September 11, Ten Months Later. *Assurances*, 70:2, 173-188.
- Municipal Insurance Association of British Columbia. www.miabc.org.

-
- Office of Regulation Reform (2002). *Survey of Public Liability Insurance Premium*. Australie.
- Queensland Government. *The Queensland Response: Public Liability Insurance*. Australie.
- Risk Retention Reporter* (2003, 27 août). <http://www.rrr.com>.
- Russell Kennedy Solicitors (sans date). *Civil Liability Reforms—The Facts*. Tiré de <http://www.rk.com.au/home.htm>.
- Srinivas, S.K.B. Vijay (sans date). *Alternate Risk Transfer (ART)*. Tiré de <http://www.insure2bsecure.com/insure/NewsArticles/articles/art.asp>.
- Statistique Canada (2001). *Enquête auprès des entreprises de tourisme d'aventure au Canada, 1999*. Analyse des constatations – rapport statistique descriptif.
- UK Court Rules Against Royal and Sun Alliance in Asbestos Case* (sans date). Dow Jones Business News.
- Victoria Tourism Operators Association (2001, 16 octobre). *Insurance Giant Withdraws from Industry*. Australie.
- Victoria Government. (2003, 20 mai). *Legislative Package of Insurance Reforms*. Office of the Premier, Victoria, Australie.

Bibliographie

- AH&T (1999-2001). *AH&T Affinity/Group Programs*. Armfield, Harrison & Thomas Inc., Virginie (É.-U.).
- Albert, T. (2002, 15 avril 15). *Liability Insurance Crisis: Bigger Awards Just One Factor*. American Medical Association.
- American Equestrian Alliance (sans date). *Group Liability Purchasing Programs*.
- American Equestrian Alliance (sans date). *A Guide to the 1986 Liability Risk Retention Act*.
- American Tort Reform Association. <http://www.atra.org.about/>.
- Beisiegel, C. (2003, 27 janvier). Risk Retention Groups Owning up to Success. *Insurance Journal*. <http://www.insurancejournal.com/magazines/west/2003/01/27/coverstory/25737>.
- Blackburn Group Inc. (sans date). *Benefits of Establishing a Captive Insurer or Other Risks Finance Vehicle*. Blackburn Group Inc., Penfield (NY). Tiré de <http://blackburngroup.com>.
- Boyle, C.E. (2002, 5 août). Risk Retention—The Growing Role of the Alternative Market. *Insurance Journal*.
- Canada. Ministère des finances. *Les assurances multirisques au Canada*. Ministère des finances, Ottawa.
- Captive Resources, LLC (sans date). *What is a Captive?* Captive Resources, LLC, Schaumburg (IL).

-
- Council of Insurance Agents and Brokers (The) (2003, 22 avril). *Premiums for Commercial P/C Moderate; Signs Market May be Stabilizing*.
- Curry, M. (2001). *Captive Insurance or Traditional Insurance?* T.E. Brennan Company.
http://tebrennan.com/captive_insurance_or_traditional.htm.
- ENCON inc. (Le Groupe) (sans date). *Programme d'assurance responsabilité – erreurs et omissions*.
www.encon.ca/français/ps.
- Foundation for Taxpayers and Consumer Rights (The) (1994). *Liability premiums did not drop after “tort reform” enacted during the insurance crisis of the 1980s*.
<http://www.consumerwatchdog.org>.
- Harper Risk Inc. (sans date). *Alternative Risk Financing/Transfer/Captives*. www.harperrisk.com.
- Hartwig, R.P. (2002, octobre). *SPECIAL REPORT: Groundhog Forecast 2003*. Insurance Information Institute Inc., New York (NY). www.iii.org.
- Herman, M.L. (2003, 23 août). *Riding out the Hard Insurance Market. Community Risk Management and Insurance*. Tiré de www.nonprofit.com.
- Insurance Advisory Board (The) (2003). *Alternative Risk Transfer*. Corporate Executive Board.
- Kovacs, P. (sans date). *Is There a Doctor in the House?* Bureau d'assurance du Canada, Toronto.
- Mattera, P. et Armstrong, J. (2002, décembre). *Insurance Executive: A Closer Look at 2003. Risk and Insurance*, 37-38.
- Max, S. (2003, 14 janvier) *The Great Insurance Crisis*. *CNN Money*.
- McNee, A. (2003). *It's Now or Never for Alternative Risk Transfer*. *ERisk*.
- MIMS International (sans date). *Glossary*. Tiré de www.mimsintl.com.
- Molavi, A. (sans date). *Rising Insurance Rates Cast Cloud Over Project Finance Market*.
<http://www.ife.org/publications/pubs/impact/issue2/amolavi.html>.
- Myers, G. K. (sans date). *The Alternative Insurance Market: A Primer*.
http://www.captive.com/service/munich-american/munich_article1.html.
- Parkinson, N. (sans date). *September 11: The Impact on the Canadian Insurance Market*. KPMG.
- Queensland Government (2002, février). *Report: Liability Insurance Taskforce*. Australie.
- Shpritz, N. & Calder, A. (sans date). *Why Dream of Captives in Today's Insurance Market?* Liberty Mutual.
- Smith-Hughes Raworth et McKenzie (2003). *BVI Captive Insurance Guidance Notes*.
http://www.s-hrm.com/captive_insurance%20note.htm.
- Standing Committee on Recreation and Sport (SCORS) (2002, mars). *Review of Australian Sports Insurance*.

State of the ART (2002). *Cross Currents*, 2, 24-27. Ernst and Young.

Steele, R. (sans date). *Just what is the Federal Liability Risk Retention Act?* American Equestrian Alliance.

Thomas, B. et Preston, L. (2002, octobre). Back to the Future of Insurance. *Financing Risk and Reinsurance*, 3-5.

Vermont Captive Insurance Association (sans date). *Glossary of Captive Terms*. Vermont Captive Insurance Association, Vermont.

Victoria Government (2002, 2 septembre). *Bracks Announces Second Wave Insurance Reforms*. Office of the Premier, Victoria, Australie.

Weston, Liz Pulliam (2002). Why Your Home Insurance Premiums are Soaring. *The Basics*. Microsoft Corporation.

Wright, B.P., Weber, J.W. et Deibert, K. *Purchasing Insurance from Unlicensed Insurers*. LeBoeuf, Lamb, Greene and MacRae L.L.P., New York (NY).

Liste des personnes interviewées

Anderson, Oliver : Marsh Canada, Vancouver (C.-B.)
Bell, Bob : Gougeon Insurance, Kamloops (C.-B.)
Cloutier, Ross : Bhudak Consultants Inc., Kamloops (C.-B.)
Couture, Maurice : Éco Tour Conseils Etc., Québec
Davidson, John : Davidson Chiropractic, Kamloops (C.-B.)
Dunlop, Bill : Jardine Lloyd Thompson Canada Inc., Calgary (Alberta)
Eastaugh, David : Elliot Special Risks Ltd., Toronto (Ont.)
Fletcher, Eileen : Tourism Action Society in the Kootenays, C.-B.
Fortin, Jean-Charles : Globe Trotter Aventure Canada, Québec
Freedman, Gary : Marsh USA, Denver (Colorado)
Gaudreault, Pierre : Aventure Écotourisme Québec, Québec
Giroux, Alain : Assurance Marc Lachance et Associés inc., Montréal (Qc)
Guernon, Dan J. : Le Groupe ENCON inc., Ottawa (Ont.)
Hart, John : Sports Can Insurance Consultants, Vancouver (C.-B.)
Hartling, Neil : Wilderness Tourism Association of the Yukon, Whitehorse
Huestis Paul : Huestis Commercial Insurance Ltd, St-John (N.-B.)
Kennedy, Robert : Alexander Holburn Beaudin & Lang, Vancouver (C.-B.)
Lachance, Marc : Assurance Marc Lachance et Associés inc., Montréal (Qc)
Leclerc, Richard : Aviva Canada, Drummondville (Qc)
Leverette, Will; Insurance and Risk Management Specialist, Caroline du Nord (É.-U.)
Leeson Paul : Places Less Traveled Ltd., Golden (C.-B.)
Paish, Cathryn : Gouvernement du Yukon, Whitehorse (Yukon)
Rodgers, Sheldon : The Marketplace Insurance and Financial Services, Ontario
Smith, Malcolm P. : Aon Reed Stenhouse, C.-B.
Stark, Dave : Yamnuska Inc., Canmore (Alberta)
Willmer, Jody : Victoria Tourism Operators Association, Australie
Yip, Michel : Le Groupe ENCON inc., Ottawa (Ont.)
