Les premières années

La Great-West a été fondée à Winnipeg en 1891.
Les histoires et les photographies suivantes,
tirées des archives de la Compagnie,
nous donnent un aperçu
des premières années de celle-ci.

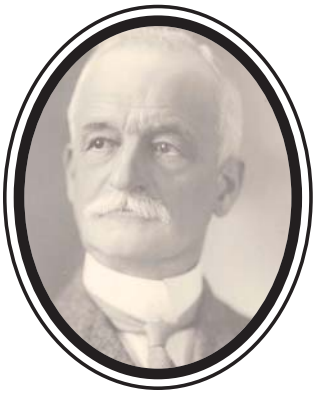
LA GREAT-WEST,
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

1891 à 1991
À votre service depuis 100 ans

L'HISTOIRE

Pour la ville frontalière de Winnipeg, la prospérité était fragile. Elle était apparue et s'en était allée avec les travailleurs du chemin de fer des années 1880, l'un des nombreux cycles d'essor et de crise qui laissaient les investisseurs circonspects. En 1890, l'argent était rare et les taux d'intérêt et d'assurance élevés. Les agriculteurs, les gens d'affaires et les municipalités ne pouvaient trouver les fonds nécessaires à leur croissance. La colère grondait.

UN homme a su canaliser la colère, la fierté et l'esprit d'avant-garde pour résoudre le problème : Jeffry Hall Brock, 41 ans, associé de Carruthers & Brock Insurance Agency, l'agence la plus importante et la plus prospère du Nord-Ouest. Sa solution? La Great-West, compagnie d'assurance-vie.



LA GREAT-WEST a été constituée en société, en vertu de la loi, le 28 août 1891. Le trait d'union a été ajouté dans les documents de constitution par l'imprimeur. La nouvelle société se donnait comme objectif rien de moins que de faire souscrire des contrats d'assurance dans tout le Canada et à l'étranger. Le terme « assurance » de la raison sociale anglaise était le terme couramment employé pour « insurance » par les compagnies britanniques.

EN 1891, la création d'une société d'assurance-vie était une entreprise coûteuse. L'acte de constitution de la Great-West exigeait que la Compagnie vende pour 400 000 $ de ses actions et que, de ce montant, 100 000 $ soient réglés au comptant. Celle-ci était aussi tenue de verser un dépôt supplémentaire de 50 000 $ au gouvernement fédéral avant de pouvoir entreprendre toute exploitation commerciale.

La Compagnie comptait parmi ses premiers actionnaires des marchands, des médecins, des boulangers, des agriculteurs, des brasseurs et même un fabricant de harnais et le shérif local.

La Great-West a obtenu son permis officiel de vente d'assurance le 22 juillet 1892, presque un an après sa constitution.

LES coûts de lancement étaient si élevés qu'il restait peu de fonds à consacrer aux installations. Le premier bureau de la Great-West se composait de locaux loués 30 $ par mois et pouvant accueillir cinq employés.

LA première assemblée générale annuelle de la Compagnie, tenue le 24 août 1893, a été une occasion de célébrer. Le directeur général, Robert T. Riley, n'a pu cacher un certain air triomphant lorsqu'il s'est adressé aux participants. « Certains de mes amis, dit-il, qui connaissent beaucoup mieux que moi le domaine des assurances, affirmaient qu'il était impossible de réussir pour une compagnie dont le siège social se trouve à Winnipeg. Je leur ai répondu que, selon M. Brock, nous pourrions, dès la première année, réaliser un chiffre d'affaires d'un million de dollars.

Cette idée les a bien fait rire. Selon eux, il était absolument impossible pour toute nouvelle entreprise d'arriver à de tels résultats. Maintenant que nos contrats en vigueur, à la fin de la première année complète d'exploitation, atteignent 2 268 000 $, nous pouvons penser que la Great-West n'est pas le genre de compagnie auquel mes amis prophètes faisaient allusion. »

LE premier guide des agents de la Great-West, publié en 1892, incitait ceux-ci à rechercher comme clients « des hommes en bonne santé physique et mentale et de bonnes mœurs. » Ce principe devait être suivi à la lettre : en effet, le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du 24 octobre 1894 révèle que la Compagnie a refusé d'assurer un homme qui avait abandonné sa femme et ses enfants.

En 1892, la Great-West offrait les six contrats d'assurance et de rente suivants : *Ordinary Life, Limited Pay Life, Endowment Collateral Security, Renewal Term, Savings Bank* et *Annuity Bonds.*

Le capital assuré maximum était de 10 000 $ et les proposants devaient être âgés entre 18 et 65 ans.

Le premier guide avisait aussi les agents de « faire le moins de sollicitation possible parmi les femmes. » Toutefois, en 1898, la situation avait changé et les femmes se sont vu offrir de nombreux types d'assurance. Ce revirement a été décrit comme « un signe avant-coureur des changements qui permettent aux femmes d'affirmer de plus en plus leur présence sur la scène politique et dans le monde des affaires, d'où une clientèle accrue pour l'industrie des assurances. »

En 1913, la Great-West annonçait à ses agents : « Non seulement croyons-nous que les femmes ont tout intérêt à souscrire de l'assurance-vie, mais nous croyons aussi qu'elles peuvent vendre des polices d'assurance-vie », et décidait d'établir « le service des femmes. » En 1920, Mme I.A. Joness, de Fort William, en Ontario, est devenue la première femme membre du Club des cent mille dollars de la Great-West, regroupant les meilleurs agents au chapitre de la production.

Au début des années 30, la Great-West commercialisait des polices conçues spécialement pour garantir un revenu de retraite aux femmes exerçant une profession.

LA GREAT-WEST a reçu sa première demande de prestation de décès en juillet 1893. L'assuré était décédé des suites d'un accident de vélo. Les 1 000 $ de capital-décès qui ont été versés à la bénéficiaire « l'ont littéralement sauvée d'une misère certaine. En effet, elle n'avait pas d'amis, et sans cette assurance-vie, elle se serait retrouvée sans le sou. »

(Le Bulletin de la Great-West, août 1909)

PARMI les quelque 1 100 personnes qui ont perdu la vie lorsque le Titanic a sombré au cours de sa première traversée de l'Atlantique, se trouvaient deux titulaires de polices de la Great-West. Cela indique que « peu d'événements majeurs se produisent sans que la Compagnie ou ses membres ne soient touchés d'une façon ou d'une autre. »

(Le Bulletin de la Great-West, avril 1912)

EN 1893, la Compagnie a ouvert sa première agence à Toronto et en 1896, elle comptait des bureaux dans toutes les provinces.

La Compagnie a ensuite engagé son expansion vers le sud, inaugurant son premier bureau américain au Dakota du Nord en 1906. Dans le procès-verbal de sa réunion du 6 février 1906, le conseil d'administration déclarait : « Profitant de l'occasion qui lui était offerte de faire des affaires au Dakota du Nord, la Compagnie a décidé d'ouvrir une agence dans cet État qui est situé à moins de 70 milles de notre siège social et dont la population est semblable à celle du Manitoba. »

TRAVAIL ARDU

Jusqu'aux années 30, presque tous les contrats de la Great-West se vendaient en milieu rural et dans les villages, ce qui exigeait beaucoup de déplacements et d'ingéniosité.

« AU cours de la semaine, nous avons parcouru quelque 250 milles en boghei et 83 milles en train, pour solliciter 72 personnes et obtenir 29 propositions. Nous avons travaillé de 13 à 14 heures par jour. »

(Lettre d'un agent, janvier 1912)

AU début des années 20, l'agent Claude Dunfee avait fait aménager le siège arrière de sa voiture en mini-bureau et stationnait dans la rue principale des villes. « À cette époque-là, les voitures n'étaient pas munies de coffres à bagages, dit-il. Les pneus de rechange étaient attachés à l'arrière de l'auto et recouverts d'une housse... et sur la mienne j'avais fait inscrire « Great-West ». Peu de gens connaissaient mon nom, mais tout le monde m'appelait Great-West, parce que tous voyaient ma voiture parcourir la campagne ou stationner dans la rue principale. »

EN 1921, l'agent I.F. Pickett, de Fargo au Dakota du Nord, est devenu le premier agent d'assurance-vie à prendre l'avion pour un voyage d'affaires. Son argument de vente était le suivant : « N'attendez pas de mourir et d'aller au ciel pour souscrire une assurance-vie. La Great-West vous rencontrera à mi-chemin, même s'il faut pour cela prendre l'avion. »

EN 1927, l'agent F.C. Kerr, de North Battleford en Saskatchewan, a utilisé une autoneige pour ne pas voir baisser ses ventes durant le long hiver. « Il s'agit d'une voiture dont les pneus de caoutchouc sont munis de courroies de traction faites d'une série de plaques de métal reliées les unes aux autres par des chaînons d'acier.

Le poids du véhicule comprime la neige entre les chaînons d'acier, diminuant ainsi le risque de dérapage et augmentant la force de traction. » M. Kerr a parcouru, lors de son premier voyage, 200 milles sur des routes auparavant impraticables, à une vitesse de 15 à 20 milles à l'heure.

LA GREAT-WEST progressait si rapidement qu'elle a dû déménager cinq fois, avant de décider de construire son propre siège social. Une fois terminé, en 1911, l'immeuble accueillait 108 employés, dont 17 femmes, et était doté d'une cafétéria, grâce à laquelle les femmes « pouvaient éviter d'être bousculées par la foule et de subir de toute part les œillades des hommes qui prenaient leur repas du midi. »

(Rapport du conseiller, 1908)

PERSONNE n'échappait à l'agent dynamique, même en temps de guerre, comme le révèle la lettre d'un membre du personnel : « Ici, au 100e bataillon, nous voyons partout des signes de l'intense activité de la Great-West; chaque matin, à la revue, il y a des petits carnets rouges partout, puisque tous les officiers et sous-officiers utilisent le carnet de notes de la Great-West pour faire l'appel. »

(Major G.M. Reid, Grenadiers de Winnipeg, 1916)

À la fin de la Première Guerre mondiale, la Great-West avait versé plus de 1,5 million de dollars en règlements de sinistres. L'épidémie de grippe espagnole de 1918 a été presque aussi dévastatrice, les prestations de décès totalisant plus de 1,2 million de dollars. Peu de familles ont été épargnées. Parmi les victimes, se trouvaient beaucoup de jeunes comme l'employée Ella Nichols, qui a contracté la grippe alors qu'elle était infirmière bénévole. La Compagnie a inscrit son nom sur la liste des combattants tombés au champ d'honneur « au même titre que tous nos hommes qui ont combattu outre-mer. »

EN 1920, la Great-West a été l'une des premières compagnies canadiennes à s'engager dans la nouvelle voie de l'assurance collective, déclarant : « Nous croyons que ce genre d'assurance aura un effet salutaire sur la situation économique de notre pays et permettra à l'employeur de contribuer au bien-être de ses salariés et de leurs familles. » À ce moment-là, la seule assurance collective offerte était une police d'assurance-vie temporaire, dont le coût de la prime était souvent partagé entre l'employeur et le salarié.

LORSQUE la sécheresse des années 30 a frappé les Prairies, l'actif de la Compagnie était investi à 80 % dans les hypothèques d'exploitations agricoles, et le revenu tiré de ces placements a failli tomber à zéro. De plus, bien des titulaires de police qui avaient perdu emploi et salaire ont cessé de payer leurs primes et commencé à demander des avances sur police.

Toutefois, des années de bonne gestion avaient permis à la Great-West d'acquérir la force financière nécessaire pour affronter la tempête et aider ses clients à en faire autant.

COMME il n'existait pas de programmes de sécurité sociale, la Crise a contribué à augmenter le besoin de protection financière. La Great-West a alors établi un programme destiné à aider les titulaires de police dans l'impossibilité de payer leurs primes à conserver au moins une partie de leur protection d'assurance. Elle a lancé une police de protection familiale à prix modique, ainsi qu'un titre de rente permettant aux femmes professionnelles d'accumuler un revenu de retraite et aux agriculteurs de rembourser leurs dettes.

La Crise a aussi démontré à la Great-West la nécessité de diversifier ses produits et ses placements.

BIEN peu de gens n'ont pas été touchés par la Deuxième Guerre mondiale. Plus du quart des hommes (et un grand nombre de femmes) travaillant en association avec la Great-West ont fait partie de l'armée active durant la guerre. La plupart des autres membres du personnel du siège social se sont joints au *Great-West Life War Service Unit*, dont les efforts ont porté principalement sur la formation d'une troupe de théâtre de variétés composée de 32 hommes et femmes qui ont fait la tournée des camps militaires du Manitoba, présentant 162 spectacles à quelque 100 000 militaires.

À la fin de la Deuxième Guerre mondiale, la Great-West avait versé 1,9 million de dollars en règlements de sinistres.

C'est en 1963 que la Great-West a adopté officiellement la clé comme symbole social et créé une couleur spéciale, le « vert Great-West », dans le cadre d'un programme complet visant à redéfinir son image. La clé demeure une partie distinctive du logo de la Compagnie et figure en évidence sur ses documents promotionnels.

LA FAMILLE

LE rôle de l'assurance-vie en tant que garantie de sécurité financière a contribué à faire de la famille un des principaux thèmes publicitaires de la Great-West au cours des décennies.

AU début des années 20, les calendriers de poche constituaient des articles de promotion très en vogue. Ils portaient des illustrations originales de contes de fée. Dans les années 40, ils ont été remplacés par des calendriers de poche en celluloïd plus résistants.

Les articles de promotion destinés aux clients constituent depuis toujours un élément important des programmes de publicité de la Compagnie.

LE faire-part de naissance faisait partie de l'album que les agents des années 20 offraient à ceux de leurs clients dont la famille et, conséquemment, le besoin d'assurance croissaient.

L'UNE des plus populaires campagnes de la Great-West, lancée vers le milieu des années 30 et intitulée « La mère et l'enfant », faisait partie du premier programme de publicité utilisant les panneaux d'affichage.

EN 1945, « le garçon et son chien » sont apparus sur les calendriers de la Compagnie. L'illustration a été tellement appréciée qu'elle a entraîné la création, jusque durant les années 50, d'une série de reproductions de peintures à l'huile originales sur divers articles.

EN 1909, la pneumonie, la tuberculose et la typhoïde constituaient les principales causes de décès connues. À l'époque, la Compagnie refusait d'assurer les personnes souffrant de rhumatismes, de fièvre des foins ou de varices ou encore de troubles cardiaques, rénaux ou nerveux, ainsi que celles qui étaient exposées à des risques ou dangers particuliers ou qui présentaient un risque moral. Néanmoins, 8 % seulement des demandes d'assurance étaient rejetées.

LA GREAT-WEST a acheté l'appareil de photocopie ci-dessus en 1945. Il consommait 21 gallons de révélateur et de fixateur par semaine et comprenait un grand four pour le séchage des photocopies.

À peine cinq ans plus tard, la Great-West installait le IBM 7070, qui utilisait le ruban magnétique au lieu des cartes perforées, lisant ainsi l'information 155 fois plus rapidement que le 650.

« Dis-moi qui tu fréquentes, je te dirai qui tu es. » Ce proverbe s'applique aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers. En effet, au fil des années, la Great-West a travaillé en collaboration avec une foule de gens dynamiques, compétents et consciencieux.

Nous avons voulu, dans la présente brochure, donner un aperçu des gens et des événements qui ont façonné la Compagnie et rendre hommage à l'énergie et à la fierté qui nous ont permis d'inspirer la confiance dans tous les milieux, d'un bout à l'autre du Canada. Nous espérons qui notre histoire a su vous intéresser.

LA
Great-West
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

La Great-West et la conception graphique de la clé sont des marques de commerce de La Great-West, compagnie d'assurance-vie.