

ASSURANCES

JOURNAL MENSUEL DES ASSURANCES

285, rue Dorchester est — Montréal

En guise de présentation

La presse française dans la province de Québec ne comptait pas jusqu'ici de journal entièrement consacré aux assurances. Nous avons pensé que le temps était venu de combler cette lacune, bien que le moment ne fût pas très propice aux affaires nouvelles. L'accueil que nous ont fait les annonceurs nous indique que nous avons bien fait de passer outre aux raisons de prudence.

Nos débuts sont modestes. Quatre pages, c'est peu pensera-t-on, en effet. Si on se donne la peine de nous lire, on se rendra compte que nous avons ramassé en un espace limité d'abondants renseignements de toute sorte. A côté d'articles documentaires, on trouvera des chroniques diverses où l'actualité est passée en revue. Chaque mois, par la suite, nous suivrons ainsi le mouvement tout en fournissant sur un certain nombre de questions générales une documentation aussi précise que le permettra le cadre de notre journal.

Puisse notre initiative être utile aux agents, aux courtiers et à tous ceux qui, de par leur métier, sont appelés à renseigner et à guider le public en matière d'assurance. Ainsi, serons-nous justifiés de ne pas avoir hésité devant la dureté des temps.

Faits d'actualité

La situation

A la fin de 1931, il semblait encore possible d'être optimiste. Les moins timorés parlaient de moments difficiles à passer, mais on sentait chez eux l'espoir tenace d'une amélioration prochaine, sinon immédiate. 1932 les a profondément déçus. Au lieu d'une légère reprise, d'un freinage tout au moins, ils sont bien forcés de constater que l'année se termine plus mal qu'elle n'avait commencé. Ceux même qui, de par leurs fonctions, devraient se montrer confiants hésitent à le faire ouvertement tant ils sentent toute prédiction impossible.

Et cependant, un certain nombre d'indices permettraient en temps ordinaire de prévoir une activité nouvelle: les stocks portés au minimum, la production, elle, réduite au strict minimum, les prix très bas, les salaires très diminués et malgré cela les dépôts d'épargne dans les banques relativement peu atteints. Mais les raisonnements d'autrefois ont perdu provisoirement toute valeur. On a l'impression d'être devant une machine détraquée, dont la marche va se ralentissant. Crise de production, d'adaptation, de confiance, il y a de tout cela dans la situation présente.

Il faut souhaiter qu'en 1933 s'arrête le glissement, car, à la cadence de l'année qui vient de se terminer, les choses deviendraient graves rapidement. Qu'on songe au problème que pose à une population aussi faible que la nôtre un déficit budgétaire de l'ordre de 100 millions, sans compter les insuffisances provinciales et municipales.

Formons le vœu que se produisent tout au moins les deux ou trois grands faits de portée mondiale, qui seuls peuvent ranimer la confiance, condition première d'une reprise durable. Que ne pourraient dans ce sens le règlement de la question des dettes internationales, la modification de la politique douanière aux Etats-Unis, et le retour à des idées plus saines en matière d'échanges internationaux. Mais qui voudra faire les premiers pas?

Le tarif d'assurance-automobile

On a modifié légèrement le tarif d'assurance automobile le 1er janvier. Nous disons à dessein modifié, car à l'encontre de ce qu'ont annoncé certains journaux à grand renfort de titres, il s'agit plus d'une modification de détail que d'une hausse générale. Si, par exemple, on a augmenté de 10 p. 100 le prix de l'assurance contre la responsabilité civile pour lésions corporelles et pour dommages matériels dans presque toutes les régions prévues par le tarif, on on a diminué de 15 p. 100 l'assurance-vol, et de 20 p. 100 la garantie des dommages à l'automobile assurée (remboursement total et franchise de \$50). On a également diminué le barème des maxima pour les voitures particulières et les camions. Par contre on a modifié celui des taxis et des autobus d'une manière assez sensible — ce que justifie amplement le risque encouru.

Il s'agit donc, encore une fois, plus de changements de détail que d'une hausse d'ensemble. Il est bon de le signaler pour rassurer les automobilistes, auxquels la nouvelle d'une prime plus élevée à un moment comme celui-ci fait jeter les hauts cris.

* * *

Est-on justifié d'exiger davantage pour la responsabilité civile envers les tiers? Nous le croyons, car depuis quelques années le nombre des accidents et les indemnités versées aux victimes croissent à une allure rapide. On peut en juger par la statistique suivante dressée pour un groupe considérable de sociétés: ⁽¹⁾

1o—Responsabilité civile pour lésions corporelles.

	Nombre d'accidents	Règlements	Primes nettes
1928	598	\$160,246	\$241,559
1929	994	356,978	495,881
1930	1107	409,165	523,811
1931 ⁽²⁾	1042	408,016	447,708

2o—Responsabilité civile pour dommages matériels.

	Nombre d'accidents	Règlements	Primes nettes
1928	3,081	\$160,471	\$182,974
1929	4,981	262,908	394,486
1930	5,124	259,994	413,059
1931 ⁽²⁾	4,736	237,720	396,881

(1) Voitures particulières.

(2) Dix mois seulement.

Dossiers

La Canadian Fire Underwriters' Association

(Syndicat des sociétés d'assurance contre l'incendie).

La Canadian Fire Underwriters' Association joue un rôle d'une telle importance dans notre province qu'il nous a paru intéressant de lui consacrer ce premier article documentaire.

La C.F.U.A., c'est la clef de voute de l'assurance contre l'incendie; il n'est pas exagéré de prétendre que c'est elle qui, au point de vue de la tarification, fournit les directives tant aux sociétés syndiquées qu'indirectement à la plupart des compagnies indépendantes.

Cela posé, voyons pourquoi elle a été formée, comment elle est organisée et brièvement quelle est sa méthode de tarification.

La C.F.U.A., ou syndicat des sociétés d'assurance contre l'incendie, est un syndicat professionnel fondé en 1883, afin de coordonner l'effort des sociétés d'assurance contre le feu. La multiplicité des compagnies, la concurrence qu'elles se faisaient, la diversité des méthodes de travail, l'absence de méthode même, avaient créé à cette époque une situation tellement difficile qu'il était devenu nécessaire d'agir. On constitua une association destinée à servir d'intermédiaire entre les compagnies d'abord, puis entre celles-ci et le public.

La fonction du syndicat était triple a) centraliser le travail de tarification, b) uniformiser les méthodes, c) les rationaliser.

Examinons comment la C.F.U.A. est parvenue à réaliser ce programme. Sa constitution d'abord. Association sans personnalité légale, elle est formée de membres adhérents: les compagnies elles-mêmes, représentées par leur directeur ou leur fondé de pouvoirs. Mais alors, le syndicat ce sont les compagnies?

(Suite à la page 2)

Quand on examine ces chiffres, on constate en 3 ans:

1o) Que le nombre des sinistres a presque doublé, dans le premier cas, et que les frais de règlement ont augmenté de 155 p. 100, tandis que les primes nettes, c'est à dire après déduction de la part non courue, ne gagnaient que 117 p. 100. Pendant ce temps, le rapport des indemnités aux primes passait de 66 à 75 p. 100. Or, en 1931 il atteignait 91 p. 100.

2o) Que dans le second cas, la proportion est tombée de 87.6 à 63. Et cela grâce à l'augmentation de 1929. Mais ce n'était pas encore suffisant pour permettre à la plupart des compagnies de faire face à leurs frais.

En 1932, loin d'avoir fléchi par suite de la diminution des voitures en circulation, le total paraît avoir augmenté sensiblement.

Ces données justifient entièrement les compagnies d'augmenter la partie de leur tarif à laquelle elles ont trait.

La C.F.U.A. (suite)

Oui et non. Oui, parce que ce sont elles qui prendront la décision finale. Non, parce qu'en pratique les comités, tout en donnant les directives, agissent la plupart du temps sur recommandation du personnel spécialisé qu'ils emploient. On se trouve donc devant des comités, porte-paroles des membres, et des services techniques entre lesquels il y a une collaboration très intime.

Voici les principaux comités. En les passant en revue, nous comprendrons le fonctionnement de l'organisme. Comme dans toute administration, il y a d'abord l'exécutif directement responsable envers l'assemblée. Puis, viennent les comités de tarification, des relevés et plans, des risques protégés par extincteurs automatiques et, enfin, les deux organes à caractère défensif: le comité de vérification et celui des infractions. C'est par l'intermédiaire de ces derniers que le syndicat surveille l'application de ses règlements et qu'il sévit contre les récalcitrants. Une surveillance étroite assure la cohésion pratique du groupement. L'assemblée à cette fin a eu soin de fournir à ses délégués les moyens voulus.

Les comités donnent les directives, avons-nous dit, et les services techniques les exécutent. Ceux-ci sont nombreux, parce que la besogne est abondante et variée. Un bref examen des principaux nous permettra d'apercevoir les rouages mêmes de l'entreprise.

Le secrétariat d'abord. Il coordonne le travail. Parce que la Canadian Fire Underwriters' Association englobe les provinces d'Ontario et de Québec, il se dédouble à Montréal et à Toronto. Dans ces deux villes se trouvent deux bureaux, ayant une administration distincte: le premier a la province de Québec comme champ d'action, le second, l'Ontario. Quoique indépendantes l'une de l'autre, les deux sections ont les mêmes administrateurs et suivent les mêmes règles.

Le travail de tarification est fait par divers services. Il y a, par exemple, la section des risques industriels, celle des risques commerciaux et celle des risques protégés par extincteurs automatiques.

Il y a aussi la section des plans et relevés, à qui sont confiés la confection et le contrôle des plans Goad, dénommés ainsi en souvenir de la société qui les dressait avant qu'elle ne fût englobée par l'Underwriters' Survey Bureau. Puis vient le service de la protection municipale, chargé de surveiller les installations et de les classer, la section des installations électriques, dont l'importance a été sensiblement réduite par la création du bureau provincial, le service des enquêtes, dont relèvent les cas d'incendie volontaires et, sauf erreur, les plaintes portées contre certains des membres. Enfin, mentionnons le service de vérification — la grande force coercitive du syndicat. Les compagnies comme les hommes sont aptes à fauter. Tentées par des affaires intéressantes, forcées parfois d'accepter ce qu'on exige d'elles ou poussées par la nécessité, certaines oublient l'engagement pris. Et même en mettant la violation consciente de côté, il y a l'erreur qui doit être rectifiée, afin que justice soit rendue à tous. Le service de vérification est là pour examiner, scruter, comparer et souligner d'un coup de crayon inexorable: c'est la censure dans toute sa rigueur.

Pour que le contrôle soit efficace, une copie de toutes les polices est transmise à la section. Ainsi, il devient possible de vérifier le taux, les conditions spéciales, le terme, etc. Si la pièce n'est pas satisfaisante, elle est apostillée, *tagged*, comme disent les initiés. La coupable a 30 jours pour rectifier. Après quoi, elle devient passible des peines prévues.

Voilà une assez longue nomenclature, indispensable cependant pour faire comprendre l'organisation interne. Examinons maintenant la méthode de travail.

Le travail du syndicat prend actuellement l'aspect suivant: a) inspection, b) tarification, c) rédaction.

L'expérience démontre qu'une des meilleures manières de lutter contre l'incendie, c'est d'inspecter les risques régulièrement. On le fait donc méthodiquement afin de trouver les vices de construction ou d'installation, individuels et collectifs. On les signale aux intéressés, assureurs et assurés et on voit à ce qu'ils soient corrigés.

Des équipes d'ingénieurs étudient les moyens d'extinction de l'incendie dans les villes et les villages, i.e. les aqueducs, la canalisation d'eau, les conditions d'approvisionnement, le service d'extinction proprement dit, etc. A l'aide d'un standard, la ville est alors classifiée, en tenant compte également des conflagrations passées et de la possibilité de nouvelles. C'est en se basant sur le dossier ainsi constitué que le comité compétent statuera.

D'autres équipes font périodiquement le relevé des immeubles dans tous les centres de quelque importance, ayant un aqueduc municipal. Les indications des plans Goad doivent, en effet, être revues et corrigées, afin de rendre la tarification possible. Pour cela, il faut des inspections fréquentes, ... qui sont faites.

En dehors des villes spécialement tarifées, on doit également visiter les usines protégées par extincteurs automatiques et certains risques commerciaux et industriels. Tout cela, il faut le souligner, exige des spécialistes, du temps et de l'argent; mais c'est la base du travail fait par le syndicat.

Une dernière question se pose: quelle méthode suit-on en matière de tarification? Essayons de la résumer rapidement. (1)

(1) Nous renvoyons le lecteur à un article sur le sujet que nous avons donné à l'Actualité Économique d'août-septembre 1930. Il y trouvera de plus amples détails.

Posons d'abord en principe que la méthode repose entièrement sur l'établissement de tableaux de tarification, dénommés en anglais *rating schedules*. Et cela, afin que les risques de même nature, situés dans un site similaire, soient taxés d'une même manière. Le problème est donc: à risque identique, taux identique.

Mais comment arriver à une classification des valeurs assez souple pour donner ce résultat? On y parvient par l'analyse rationnelle du risque sous les aspects suivants: a) site, b) construction, c) occupation, d) voisinage, e) protection intérieure.

Le site, par conséquent l'endroit, avec les facteurs suivants: a) la protection collective (i.e. l'existence ou non d'un aqueduc municipal, la qualité de l'installation, l'efficacité et l'outillage du poste de pompiers, etc.).

b) la proximité ou l'éloignement de la forêt; c) enfin, la qualité moyenne de la construction, la possibilité plus ou moins grande d'une conflagration, etc.

La nature de la construction, c'est-à-dire le degré de combustibilité des matériaux employés.

(Suite à la page 3)

Tél.: HARbour* 0123

Brais, Létourneau & Lespérance

AVOCATS et SOLLICITEURS

F. Philippe Brais, K.C. Edifice
Jean Letourneau Insurance Exchange
Léo D. L'Espérance 276 rue St-Jacques O..
A. J. Campbell Montréal.

O. LEBLANC & FILS LTEE

Agents généraux
Union Marine & General Insurance Co. Ltd.
Royal Scottish Insurance Co. Ltd.
Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.
Patriotic Assurance Co. Ltd.

Automobile

ANGLO SCOTTISH INSURANCE Co. Ltd.
Compagnie non-tarifée.

FONDÉE EN 1819

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES



BUREAU PRINCIPAL AU CANADA
EDIFICE "INSURANCE EXCHANGE" MONTRÉAL
A. SAMOISSETTE, GÉRANT GÉNÉRAL.

COOPERATION

Les bonnes relations entre les Agents, les Courtiers, les Assurés et une Compagnie d'assurance dépendent de quelques facteurs seulement.

1°. L'Agent désire assurer son client avec une Compagnie dont la solvabilité est indiscutable où, comme "Vendeur" d'assurances, il recevra toujours un accueil sympathique et, au besoin, des avis qui l'aideront à résoudre ses problèmes d'assurances.

2°. En retour, la Compagnie compte sur l'expérience et le bon jugement de ses Agents pour un choix judicieux des risques et une représentation fidèle des conditions physiques de chaque risque.

Quand l'Agent et la Compagnie coopèrent ainsi, l'assuré est bien protégé et lors d'un accident, reçoit promptement l'indemnité qui lui est due.

NEW YORK FIRE INSURANCE COMPANY

Etablie en 1832

MERCHANTS & MANUFACTURERS FIRE INSURANCE COMPANY

Etablie en 1849

AMERICAN EQUITABLE ASSURANCE COMPANY of New York

BUREAU
INSURANCE EXCHANGE BLDG.

J. MARCHAND,
Gérant.

L'occupation. Le danger est plus ou moins grand suivant sa nature. Ainsi, dans le cas d'une habitation, d'un magasin ou d'une industrie, le risque va croissant avec les choses qu'on trouve dans l'immeuble, qu'il s'agisse de marchandises ou d'outillage, et avec l'usage qu'on en fait. Si l'on compare une fabrique d'objets en amiante, une manufacture de cottonades et une scierie, il faut admettre en effet que le danger d'incendie va croissant.

Le voisinage, ou l'entourage, est un facteur non moins important, car un immeuble pourra passer d'une catégorie dans une autre s'il avoisine un risque d'une nature plus dangereuse. Ainsi, une habitation sise à côté d'une scierie.

Enfin la protection intérieure. La nature de la construction peut être moyenne, médiocre même, l'occupation peut présenter un assez grand risque, l'entourage être mauvais et cependant le taux n'être pas nécessairement très élevé. Pourquoi? Pour une raison très simple: la protection intérieure est bonne. Après l'avoir étudiée, l'inspecteur a déclaré qu'elle permettrait d'isoler l'incendie, de diminuer ses effets ou même de l'éteindre immédiatement. (Ce serait le cas d'extincteurs automatiques). Aux yeux du spécialiste, cela compense amplement les défauts.

Ce sont les cinq éléments principaux. On les utilise pour déterminer le taux à l'aide d'un tableau de tarification. Il en est un certain nombre qu'on peut classer assez arbitrairement ainsi: 1) ceux qui ont trait aux risques non protégés collectivement ou individuellement contre l'incendie, i.e. par un aqueduc et un poste de pompiers ou par des extincteurs automatiques; 2) ceux qui ont trait aux risques collectivement ou individuellement protégés.

Aux premiers s'applique le tarif dit minimum, qui varie suivant: 1) la région ou le site; 2) la construction; 3) l'occupation.

Les seconds se divisent à leur tour en tableaux commercial, dit *mercantile schedule*, et industriel (*manufacturing schedule*).

Dans le cadre de chacun entrent les éléments dont nous avons parlé précédemment. Chaque risque est coté en fonction du standard établi: le taux naît de la comparaison, une fois déterminés les charges et les dégrèvements.

Pour terminer cette rapide revue du travail accompli par la C.F.U.A., ajoutons qu'elle se charge de la rédaction et de l'impression des formules utilisées par ses membres. C'est le complément nécessaire à son travail d'uniformisation. Laissées à elles-mêmes, en effet, les sociétés d'assurances adopteraient rapidement des clauses dont la divergence créerait de nombreuses difficultés d'interprétation. Et l'on retomberait dans le chaos qui existait avant la fondation du syndicat.

En résumé, l'oeuvre de la C.F.U.A. se ramène à ce que nous avons signalé au début: centraliser, uniformiser et rationaliser. Triple programme, dont le public ne comprend pas assez l'importance. Il appartient aux agents de le renseigner.

GERARD PARIZEAU

Lu

Les relations de l'agent et de l'assureur. —

Quebec Assurance Service Magazine, numéros de septembre et d'octobre 1932.

M. le professeur Brooke Claxton de l'Université McGill a deux articles sur ce sujet dans la *Quebec Assurance Service Magazine*. Il y étudie rapidement les relations de l'agent et de l'assureur, et l'effet que celles-ci peuvent avoir sur le contrat d'assurance. A lire également du même, dans la livraison de juillet 1932, un article sur la cession à un tiers faite par une femme mariée dans le cas d'une police d'assurance sur la vie de son mari.

Chroniques

Chronique judiciaire

Accident d'automobile: piéton traversant la chaussée ailleurs qu'à une intersection.

Lorsqu'un piéton est frappé par une automobile, il y a présomption que l'accident a été causé par la faute de l'automobiliste. Cela n'exempte pas le piéton d'exercer une extrême prudence surtout s'il traverse la chaussée ailleurs qu'à l'intersection de deux rues, car la loi n'exige pas que la vitesse des automobiles soit réduite si ce n'est aux intersections.

C'est ce qui a été décidé dans une affaire de Tremblay vs. Roy (70 C.S. 403) dans laquelle il a été jugé ce qui suit:

"Le piéton qui prend sur lui de traverser une rue à un endroit autre que l'intersection, commet une imprudence dont il doit être tenu compte par le tribunal pour lui attribuer une part de responsabilité, s'il est frappé sur la chaussée par une automobile circulant à une allure répréhensible".

Assurance de l'automobile contre le feu: cas où les déclarations de l'assuré n'enlèvent pas le droit à l'indemnité. Possession de l'auto par un tiers.

Si les représentations faites par un assuré sont trouvées inexactes après coup, une compagnie d'assurance ne peut pas invoquer ce seul motif pour refuser de payer la réclamation de son assuré pour dommages causés à sa voiture par le feu. Il faut, de plus, que la déclaration de l'assuré ou son défaut de représenter certains faits exactement ait pour effet de changer la nature du risque, de sorte que la compagnie d'assurance aurait refusé la police ou aurait augmenté le taux de la prime. C'est ce qui a été décidé en substance par la Cour Suprême (Benjamin Johnson et The British Canadian Ins. Co. (1932) S.C.R. 680), dans une cause où l'assuré avait omis de mentionner qu'il avait déjà reçu un montant de \$95.00 pour dommages causés par le feu à une automobile qui lui appartenait trois ans avant l'émission de la police. Dans cette même affaire, la compagnie d'assurance refusait de payer sous prétexte que l'automobile devait servir à l'assuré pour ses fins personnelles (*chiefly used for private purposes only*) et non être louée à d'autres personnes. Or le feu s'était déclaré alors que l'auto se trouvait en possession d'une tierce personne. La Cour a décidé que, vu que c'était un garagiste qui en avait la garde pour y faire des réparations, il ne pouvait pas être question d'un contrat de louage, et elle a maintenu la réclamation du demandeur.

Responsabilité de l'assureur en cas d'ivresse du conducteur d'une automobile.

L'état d'ivresse ou d'ébriété d'une personne (*intoxicated person*) est chose relative. Quand elle s'applique à un conducteur d'automobile, il faut suivant certaines décisions judiciaires qu'elle atteigne ce degré d'inconscience qui affecte "le discernement, la faculté de détermination, l'esprit de prudence, l'habileté et la maîtrise nécessaire pour la conduite normale d'une automobile".

Pour repousser la responsabilité qu'elle a assumée par contrat en invoquant le motif de l'ivresse, une compagnie d'assurance doit établir que l'état d'ivresse de son assuré est bien la cause de l'accident.

C'est ce qui a été décidé en Cour d'Appel dans une affaire de Halifax Fire Insurance Co. et Pearson, (53 B.R. 523). Il a été jugé ce qui suit:

"Lorsqu'une clause dans une police d'assurance contre les accidents d'automobile porte que l'assureur est exempt de responsabilité au cas où le conducteur du véhicule serait en état d'ivresse (*intoxicated*) au moment de l'accident, il incombe à l'assureur de justifier ce moyen d'exception".

HECTOR MacKAY, avocat,
Docteur en droit

ETUDIEZ !

par correspondance

Par SAVOIR vient AVOIR.

Toutes les carrières s'ouvrent à l'homme qui SAIT.

Ce qui vous manque pour réussir ce sont les connaissances spéciales.

Nos cours par correspondance augmenteront votre valeur.

Détachez et adressez-nous le coupon ci-dessous.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES de Montréal.

Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

Coin avenue Viger et rue S. Hubert, Montréal.

Adressez-moi par retour du courrier votre Brochure "L'Ecole au foyer" que je pourrai garder sans obligation de ma part de suivre vos cours.

Nom Occupation.....

Adresse

Conduire avec Prudence

VOUS ECONOMISERA DE L'ARGENT.

Notre système d'Assurance-Automobile "MERIT RATING" stipule une réduction des primes pour les Automobilistes prudents.

REDUCTION de 10% pour ceux qui auront conduit 2 ans sans réclamation.
de 15% pour ceux qui auront conduit 3 ans sans réclamation.
de 20% pour ceux qui auront conduit 4 ans sans réclamation.

Cet escompte est applicable aux Primes-Responsabilité Publique, Dommage aux Biens, Collision, Incendie et Vol.

SI vous pouvez prétendre à cette police, voyez notre agent dans votre localité ou demandez-nous l'adresse de notre agence la plus proche.

CANADIAN GENERAL INSURANCE COMPANY

615 Im. Insurance Exchange, Montréal.

TORONTO GENERAL INSURANCE COMPANY

— 208 Im. Federal, Toronto.

Vocabulaire

Les affaires d'assurances se sont faites longtemps dans la province de Québec uniquement en anglais. Puis, devant les exigences légitimes de la population francophone, les sociétés d'assurances ont fait traduire leurs contrats et la plupart des documents dont elles se servent pour leurs relations avec le public. Ainsi s'est développée rapidement l'habitude de traiter dans la langue du client les affaires faites dans notre province.

Malheureusement, il n'y a pas lieu d'être fier du vocabulaire qui est né de la pratique de tous les jours. Nettement inspiré de l'anglais, il fourmille d'anglicismes de tout genre. Cela s'explique facilement par le contact incessant avec des textes rédigés dans un esprit et dans une forme entièrement différents des nôtres, par l'absence totale de relations avec le milieu français et, il faut l'admettre, par une certaine tournure d'esprit qui répugne à l'effort. Ainsi s'est constitué un ensemble de termes qu'il est grand temps de modifier.

C'est pour contribuer à l'oeuvre d'épuration que nous avons institué cette chronique. On voudra bien n'y trouver aucun autre sentiment que celui-là.

N.D.R.

Application form. — Le verbe *to apply for*, d'où vient l'expression, implique une idée de demande, de requête. Et c'est bien la fonction de cette formule: soumise à l'assureur pour examen, elle se présente comme une demande d'assurance. Elle contient tous les détails du risque dont on suggère l'acceptation. Et c'est pourquoi elle porte le nom de proposition d'assurance et non de *formule d'application*, terme dont le moins qu'on puisse dire est qu'il ne s'applique pas ici. Entre le substantif français *application* et le mot anglais, il n'y a aucune autre similitude que l'orthographe.

L'expression s'emploie couramment pour toutes les catégories d'assurances, sauf en assurance contre l'incendie où on ne l'exige que pour les risques non spécialement tarifés.

Endorsement. — Terme qui se traduit par avenant. S'emploie pour qualifier une pièce destinée à modifier le sens de la police d'assurance. L'avenant permet de restreindre ou d'étendre les prérogatives et les devoirs de l'assureur et de l'assuré, d'augmenter ou de diminuer le montant de l'assurance et de la prime. Bref, il enlève sa rigidité au contrat.

On se sert couramment dans la pratique du terme *endorsement*. C'est à tort, car ce mot s'emploie en français dans le sens d'une inscription faite au verso d'un effet de commerce transmissible: chèque, lettre de change ou billet à ordre.

Wording. — Voilà un excellent exemple du sens arbitraire que les techniciens donnent aux mots dont ils se servent dans leur métier. *Wording*, en assurance-incendie, désigne la pièce dactylographiée annexée à la police, qui décrit le sujet de l'assurance et qui mentionne les conditions particulières.

On traduit souvent par mot à mot, ce qui n'a aucun sens. L'expression, en effet, signifie "sans aucun changement ni dans les mots ni dans leur ordre" (Littré). Libellé a également ses partisans, mais il est inexact puisqu'il désigne la rédaction et non la pièce même.

On emploie en France le mot *formule*, croyons-nous, lequel s'applique à la plupart des cas. Quand on veut préciser, on peut parfaitement parler de la *partie manuscrite* du contrat par opposition à la partie imprimée, qui contient, entre autres choses, les conditions statutaires.

G. P.

Livres et articles

Sous le Signe de l'Or, par Edouard Montpetit.

—Aux Editions Albert Lèvesque, Montréal.

M. Montpetit écrit dès la première page: "J'ai tâché de traiter simplement d'un sujet compliqué, auquel les événements ont intéressé le grand public". Tout son livre s'inspire de cette idée. Comme son enseignement à l'Université de Montréal, il est imprégné d'une élégance de pensée et d'exposition dont les économistes ne sont pas souvent prodigues.

M. Montpetit étudie le problème sous ses divers aspects, mais en fonction du Canada particulièrement. Après avoir examiné le rôle de l'or, instrument monétaire, il passe en revue les grandes questions que posent les échanges internationaux, la répartition des stocks dans le monde, la crise et le retour à l'or. Et tout cela est traité avec la clarté et le souci d'exactitude qui caractérisent ses cours.

L'auteur se range résolument parmi les tenants de l'étalon-or. Voici ce qu'il écrit en guise de conclusion: "... la voie de l'inflation résolue conduirait à la ruine. Il n'y a guère d'autre issue: l'or, ou une volonté de fer. Les deux reviennent au même; mais l'or est un moyen plus sûr; plus lent aussi, parce que la volonté humaine y est rebelle. La structure économique est devenue trop rigide pour se plier à ses exigences. Le monde, pourtant, doit s'assagir. Les économistes et les moralistes, ceux-ci dans un langage moins chargé de préoccupations matérielles, prêchent la même doctrine: le retour à la simplicité, à l'ordre, à la proportion, dans tous les domaines: production, crédit, vie sociale, habitudes. Nous en convenons, dans notre for intérieur, tant nos erreurs passées se détachent à mesure que notre fortune s'affaisse: mais nous attendons le salut de remèdes d'occasion, quand tout l'organisme est à refaire. Vérité qui semble tout de même percer les buées dont le monde est obscurci, et vers laquelle l'homme se dirige enfin, pour retrouver sa puissance un instant perdue — sous le signe de l'or."

Voilà des choses qu'il est bon de dire avec autant d'énergie, à un moment où l'inquiétude et le mécontentement presque général ouvrent la porte aux idées les plus fantaisistes.

La faillite: griefs et remèdes par M. Hector Mackay. — Dans *L'Actualité Economique*, numéro de novembre 1932.

Après avoir expliqué rapidement les inconvénients que présentaient la loi sur la Faillite de 1919 et les amendements de 1923, M. Mackay résume les modifications qui sont entrées en vigueur le 1er décembre 1932. On trouve dans son article un bon aperçu d'une question qui a soulevé maintes polémiques récemment.

How much Life Insurance? — Bulletin du 1er novembre 1932 (no 217) de *Insurance Producers Bulletin*.

Voilà une question que pose souvent le client. Avant d'y répondre l'agent fera bien de consulter ce bulletin, où M. G. Carter Johnson a résumé l'opinion de M. J. M. Laird, le vice-président de la Connecticut General Life. Comment dresser le bilan de ses besoins, quel multiple du revenu doit représenter le montant d'assurance, quelle méthode suivre pour l'établir? Autant de choses auxquelles cette étude permet de donner des solutions intéressantes, sinon définitives.

La plus ancienne 1809-1933 canadienne
compagnie d'assurances.

THE HALIFAX FIRE INSURANCE COMPANY

Bureau chef: Halifax, N.-E.

Capital versé d'après le bilan,
janvier 1932: \$2,000,000.00
Surplus net d'après le bilan,
janvier 1932: \$1,289,941.94
Surplus protégeant les Détenteurs
de Polices \$3,289,941.94

Assurances Incendie et Automobile
Assurance non associée

810 Edifice Insurance Exchange
Montréal.

NELSON CHEVRIER, Gérant.



Compagnie
d'Assurance sur la Vie

La Saubegarde

MONTREAL

NARCISSE DUCHARME, PRÉSIDENT

Sun Life Assurance Co. of Canada

Siège social: MONTREAL.

Nous offrons aux fondateurs

" D'ASSURANCES "

nos félicitations et nos vœux de succès.

J. O. BAILLARGEON,
Gérant.

Succursale Frontenac,
EDIFICE SUN LIFE,
Tél.: PLateau 3131