

ASSURANCES

JOURNAL MENSUEL DES ASSURANCES

CANADA
PORT PAYÉ
POSTAGE PAID
1 C.
NO 5211
MONTRÉAL

1725, rue St-Denis — Montréal

Faits d'actualité

L'assurance à crédit.

En assurance contre l'incendie particulièrement, le crédit à long terme est devenu un problème sérieux. Sous l'influence d'une concurrence effrénée et, il faut l'admettre, de circonstances difficiles, les agents, puis les compagnies ont accordé des crédits de plus en plus étendus. Alors que les règlements (entre assureurs et agents) sont censés se faire deux mois après l'entrée en vigueur de l'assurance, on en est rendu assez souvent à remettre le paiement de mois en mois. Le mal existe depuis longtemps, mais il a pris une telle importance que le moment est venu d'agir.

Comme on sait, le surintendant des Assurances de Québec s'est élevé fréquemment depuis 3 ans contre cet état de choses. Dans des discours, des articles et à divers congrès, il a répété qu'il y avait là une situation déplorable, dont la crise ne manquerait pas d'accentuer la gravité. En septembre dernier, l'Association des Surintendants d'Assurances du Canada a reconnu officiellement l'importance de la question en chargeant un comité de faire une enquête. Une fois complété, celui-ci comprendra les surintendants d'Ontario et de Québec, deux représentants des sociétés d'assurance et les présidents des associations de courtiers de Québec et d'Ontario; bref les délégués des groupements intéressés. Il se réunira dans quelques jours pour commencer son travail.

On ne sait pas encore exactement ce qui sortira des délibérations. Il est fortement question, cependant, de suggérer l'annulation automatique des polices dont la prime resterait impayée après un certain nombre de mois. On ne désire pas brusquer les choses: parce que la crise actuelle est pour une bonne part la cause du retard, on se propose simplement de diminuer petit à petit la période de crédit. Ainsi, en 1934, la résiliation ne se produirait automatiquement qu'après 90 jours; en 1935, après 60 jours et en 1936, après 30. La transition étant ménagée, la réforme s'opérerait graduellement et sans heurts.

Si le Congrès accepte le projet, il ne restera plus qu'à lui donner force de loi. Dans notre province tout au moins, cela ne devrait pas souffrir de difficulté car on reconnaît la nécessité d'une prompt intervention dans les milieux officiels.

Pour donner le résultat attendu, cette mesure exigera toutefois, l'entière collaboration de l'assureur et de l'agent. Comme tous deux ont intérêt à trouver une solution, nous ne doutons pas qu'ils accordent leur appui à ceux qui se feront les parrains du projet.

Aux Etats-Unis, on a également tenu à lutter contre l'abus. En juin dernier, les Commissaires des Assurances, réunis en congrès, ont suggéré que l'on exigeât des

assureurs le nom des agents n'ayant pas réglé leurs primes dans les 90 jours. Vingt Etats ont adopté la suggestion. Le 21 octobre est la date fixée pour le premier rapport. En décembre, les congressistes verront quelles mesures il faut prendre pour résoudre le problème, révélé par les chiffres obtenus. Nous en reparlerons.

Notons en terminant que la Colombie britannique a suivi l'exemple donné par les Etats-Unis. Les statistiques qu'elle sera en mesure de présenter bientôt seront d'un précieux secours pour déterminer l'étendue du mal. D'ores et déjà, ceux qui sont en contact avec la pratique savent qu'il est sérieux.

La situation économique au Canada

	juillet 1933	août 1933	août 1932
Production industrielle			
Acier — tonnes	49,080	48,660	26,710
Papier-Journal — tonnes ..	180,390	194,260	157,920
Automobiles — nombre	6,540	6,079	4,067
Energie hydroélect. —			
1,000,000 kw h.	1,443	1,503	1,230
Indices de l'emploi —			
1926 = 100	87.1	88.5	86.0
Bâtiment			
Valeur des contrats octroyés			
— \$1,000	12,652	9,480	12,689
Activité ferroviaire			
Wagons chargés (nombre) .			
	162,730	185,560	175,620
Divers			
Assurance-vie, ventes —			
\$1,000 —	29,998	27,082	28,124
Débits bancaires—\$1,000,000			
	3,528	2,649	2,116
Prix de gros, 1926 = 100 ..			
	70.5	69.4	66.8

Pourquoi le coût de l'assurance ne diminue pas.

On dit parfois: pourquoi le coût de l'assurance-incendie ne baisse-t-il pas à un moment où tout diminue? A première vue la remarque semble plausible. Quand on se donne la peine d'étudier les faits, cependant, on comprend que les tarifs ne puissent pas suivre la courbe décroissante des prix. Voyons brièvement pourquoi.

En période de crise, le revenu-primes diminue sensiblement. Ainsi, de 1929 à 1932, il est tombé de 56 millions à 47. De plus, les primes sont versées moins régulièrement par les assurés et par leurs intermédiaires, agents et courtiers. A certains moments, les paiements se font assez lentement pour causer de sérieux embarras. Le crédit à long terme est devenu un tel abus, en effet, que l'on songe à annuler automatiquement tout contrat dont la prime ne serait pas réglée 90 jours après l'entrée en vigueur.

Si le revenu-primes se contracte, par contre le rapport des sinistres aux primes augmente à une allure rapide. De 1929 à 1932, il est passé de 53.80 à 64.16. Fait à signaler parce qu'il est très caractéristique, ce rapport oscille d'un minimum à

Dossiers

Aperçu des méthodes de tarification en Assurance-Incendie

Laisse-t-on au hasard des circonstances et des hommes le soin de fixer les taux de prime en assurance contre l'incendie? Si l'on suit des règles déterminées, comment procède-t-on? Voilà ce qui fera le sujet du présent article.

La tarification en assurance, c'est-à-dire la manière dont on établit les tarifs, est à la base même du succès des opérations. Si la méthode suivie est bonne, l'entreprise peut faire face à ses engagements, constituer des réserves et, ainsi, donner à ses affaires la sécurité voulue. Par contre, si les tarifs sont

(Suite à la 2e page)

un maximum suivant la marche de l'activité économique. On peut en suivre la courbe au seul examen de la statistique des dernières années.

% des règlements avec primes			
1918	50.63	52.79	1925
1919	41.91	48.91	1926
1920	45.25	40.92	1927
1921	58.00	46.47	1928
1922	68.19	53.80	1929
1923	63.44	57.53	1930
1924	58.68	58.62	1931
	64.16		1932

Voilà quatre périodes où l'influence de la prospérité générale sur l'importance et la fréquence des incendies est très sensible. Une conclusion s'impose: le facteur moral en assurance joue un rôle de premier plan puisque la contraction des affaires entraîne automatiquement l'augmentation des sinistres.

A ces difficultés d'ordre technique vient s'ajouter la dépréciation des placements, qui entraîne le dégonflement du portefeuille et la diminution de son rendement. Quels que soient la prudence et le flair de ceux qui voient à l'emploi des fonds d'une société, il est impossible d'éviter les effets de la crise. Tout au plus peut-on les atténuer. Or, à cette nouvelle diminution il faut faire face par de constants appels aux réserves constituées pendant les années d'abondance.

Ajoutons enfin les taxes que les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux n'hésitent pas à augmenter. Pour se rendre compte de l'importance qu'elles prennent dans l'ensemble, on n'a qu'à se référer au chiffre que nous citons ailleurs pour la seule ville de Montréal.

Qu'on ne croie pas qu'il y ait là aucune exagération. Les faits que nous citons sont strictement exacts dans leur simplicité. Ils auront convaincu, croyons-nous, qu'en une période comme celle-ci on ne peut espérer voir les tarifs réduits de façon sensible.

Aperçu des méthodes de tarification en assurance-incendie

(Suite de la première page)

trop bas ou mal établis, c'est avant longtemps des difficultés sérieuses, la faillite, et, pour les assurés, la perte de sommes importantes.

Il y a donc une méthode, qui, en Amérique, est devenue à peu près la même partout sous l'influence de syndicats d'assureurs ou de groupements comme le National Board of Fire Underwriters. Examinons dans ses grandes lignes celle qu'a adoptée dans la province de Québec la Canadian Fire Underwriters' Association. Comme toutes les sociétés adhérentes (1) la suivent aveuglément et que les autres, sociétés à prime fixe et mutuelles, s'en inspirent presque toujours, nous nous trouverons ainsi à exposer la manière de procéder du plus grand nombre.

Posons en principe que tout l'effort de coordination tend à traiter l'assureur et l'assuré le plus équitablement possible. A risque identique, taux identique, voilà toute la clef du système qui repose sur des tableaux de tarification (2), dits *Rating Schedules* ou *Tariffs*. Ceux-ci sont nombreux et très variés. On peut cependant les grouper en deux catégories :

Les tableaux ou tarifs généraux
Les tableaux ou tarifs particuliers.

Les premiers contiennent un petit nombre d'éléments; ils s'appliquent aux endroits où la protection contre l'incendie est rudimentaire ou inexistante. Les seconds sont beaucoup plus élaborés.

Pour mieux faire comprendre l'étendue de cette classification, disons que les tarifs

(1) Quelque 169 compagnies.

(2) Un tableau de tarification, c'est un barème qui, en accordant à chaque élément de tarification une valeur distincte, permet de mesurer le risque et de le coter.

Ce journal est imprimé par l'
ECLAIREUR de MONTREAL, Inc.
1725 rue St-Denis, Montréal, HARbour 8216

PROTEGEZ VOS DOCUMENTS CONTRE TOUTE EVENTUALITE

Vos bijoux, documents personnels et autres valeurs sont-ils convenablement protégés ?

Vous sentez-vous suffisamment à l'abri des dangers tels que le feu, les voleurs, etc. ?

Un coffret de sûreté dans l'une de nos vitrines constitue une protection idéale pour vos valeurs. Chaque locataire d'un coffret de sûreté a sa propre clef, et seul il peut y avoir accès.

Le coût de la protection que vous procure le coffret de sûreté est minime et vous devriez y recourir, si vous ne le faites déjà.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Sir Hormisdas Laporte, K.B., C.P.
Président.

Chs. A. Roy,
Gérant Général.

généraux portant sur les risques non protégés collectivement ou individuellement contre l'incendie, i.e. par un aqueduc et un poste de pompiers ou par des extincteurs automatiques; à l'exclusion, toutefois, de certains risques spécialement tarifés. Les tableaux particuliers englobent les risques collectivement ou individuellement protégés contre le feu, les églises, les établissements religieux et les bâtiments industriels en général.

Notons, enfin, avant d'analyser en détail ces divers tableaux, que cinq éléments principaux entrent dans la constitution du taux

- la situation
- la construction
- l'occupation
- l'entourage
- la protection.

Voilà isolés les cinq facteurs qui, réunis, constituent le taux. Suivant que le tableau de tarification est plus ou moins élaboré on accorde à chacun une importance plus ou moins grande. Dans un tableau industriel, ils font l'objet de nombreuses subdivisions qui, donnant à la tarification beaucoup de souplesse, permettent d'établir des distinctions précises entre des risques de valeur inégale quoique faisant partie d'une même catégorie. Comme ces éléments ont une grande importance, il convient de les analyser.

La situation d'abord, c'est-à-dire l'endroit où est situé le risque. Pour la tarifier, on tient compte

- de la protection collective (i.e. existence ou non d'un aqueduc municipal, qualité de l'installation, efficacité et outillage du poste de pompiers, etc.)
- de la proximité ou de l'éloignement de la forêt;
- enfin de la qualité moyenne de la construction, de la possibilité plus ou moins grande d'une conflagration, etc.

La nature de la construction est le second facteur, c'est-à-dire le degré de combustibilité des matériaux. On les classe par catégorie suivant la résistance qu'ils offrent au feu.

Puis vient 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 objets 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 cotonnades et une scierie, il faut admettre en effet que le danger d'incendie n'est pas le même.

Le voisinage, ou l'entourage, est un facteur non moins important. 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 présen-

ter un plus 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 de l'assureur cela compense amplement les déficiences.

Voilà les cinq éléments, qui serviront de base à la détermination du taux. Voyons maintenant de quelle manière on les utilise.

Les tarifs généraux

Ces tarifs, avons-nous dit, s'appliquent d'une façon générale aux risques non protégés collectivement ou individuellement contre le feu. Ils sont peu compliqués parce qu'ils tiennent compte d'une manière assez rudimentaire des éléments de tarification que nous avons signalés. Dans l'ensemble, ils reposent sur des données très peu élaborées.

Parmi eux se rangent les tarifs ou taux fixes (*flat rates*) (3), qu'on les appelle minima (*minimum rates*) ou de classe (*class rates*) : noms divers donnés à des classifications très apparentées. Les tarifs les plus importants, cependant, sont au nombre de quatre, qui se divisent la province de Québec. Ce sont les tarifs

- E, EE, et F
- G
- H
- I

Le premier englobe une région ayant une forme d'une pyramide, dont la base est la frontière septentrionale des Etats-Unis; l'un des côtés, la rive droite du St-Laurent jusqu'au comté de Yamaska, y compris l'île de Montréal; et l'autre, la limite septentrionale des comtés de Yamaska, Drummond, Richmond et Compton.

La Coopération

A LAQUELLE

DOIT S'ATTENDRE

L'AGENT

1o L'Agent, pour son client, désire une compagnie dont la solvabilité est indiscutable et où, comme vendeur, on lui réservera un accueil sympathique et, au besoin, des conseils pour la solution de ses problèmes d'assurances.

2o La Compagnie, en retour, compte sur l'expérience et le bon jugement de ses agents pour le choix des risques et la représentation fidèle des conditions physiques de chaque risque.

La coopération des deux offre à l'assuré protection parfaite, et, en cas d'accident, un prompt règlement.

NEW YORK FIRE INSURANCE Co.

Etablie en 1832

Merchants & Manufacturers Fire Ins. Co.

Etablie en 1849

American Equitable Ass. Co. of New York

J. MARCHAND, Gérant

Bureau au Canada
Edifice Insurance Exchange
MONTREAL

Tél. : HARbour * 0123

BRAIS, LETOURNEAU & L'ESPERANCE

AVOCATS

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

Les bornes du second sont moins faciles à décrire. Les voici cependant : au nord, une ligne suivant la voie du Canadien-National du comté de Labelle à Rivière à Pierre, dans celui de Portneuf ; de là une autre ligne longeant la voie jusqu'à Québec. Puis l'île d'Orléans, les endroits qui bordent le réseau de l'Etat de Québec à la Malbaie, de Lévis à Matane, de Ste-Flavie à Matapédia et de cet endroit à Gaspé. A l'ouest, les comtés de Vaudreuil et de Soulanges. Au sud, la rive gauche du fleuve St-Laurent qui fait face à la ligne tracée du comté de Labelle à Québec. A l'est, les comtés de Lévis, Lotbinière, Nicolet, Arthabaska, Mégantic et Wolfe.

Le tarif H comprend la vaste région située au nord de la région G, ainsi que la partie de la Gaspésie exclue de l'énumération précédente. Enfin, le tarif I englobe l'extrême nord et la région située au sud est de la voie du réseau National, sur la rive droite du St-Laurent, entre les deux bras du secteur G.

Il y a là des territoires immenses où la densité de la population n'est pas suffisante pour justifier la dépense d'une tarification élaborée. Pour remédier à cela, on a donc établi un certain nombre de classification qui tiennent compte des facteurs situation, construction et usage, mais sans les analyser en détail.

La situation indique immédiatement le tarif à employer. Il reste à déterminer la nature des murs et de la toiture, et indiquer l'usage de l'immeuble, afin de pouvoir classer le risque dans la catégorie à laquelle il appartient. Quel qu'il soit, le tarif reconnaît quatre classes de construction auxquelles correspondent des taux diffé-

rents. Voici un tableau des plus usuelles et de leur classement :

Murs	Toiture	
	standard	non-standard
Brique ou pierre	1ère classe	2ème classe
Ciment (blocs solides ou creux)	"	"
Blocs de gypse	"	"
Tuile creuse	"	"
Bois lambrissé de brique	2ème classe	3ème classe
Brique entre colombages	"	"
Brique lambrissé de bois	"	"
" " de métal	"	"
Stuc sur bois	"	"
Bois	3ème classe	4ème classe

La toiture standard est en matériaux incombustibles; la non-standard est en matières combustibles.

Quant à l'usage, le tarif mentionne un nombre assez grand d'occupations générales qu'il est impossible de résumer en quelques mots. Aussi, nous en tiendrons-nous à signaler qu'à ce point de vue également on établit une classification des risques. Ainsi on fait une différence entre une habitation, un magasin et un atelier.

À chaque classement correspond une charge ou cote, dont l'addition donne le taux par cent dollars. Signalons enfin qu'on a prévu des bonifications spéciales pour le cas où le risque assuré présenterait une amélioration quelconque sur le standard établi : isolement minimum de 40 pieds ou mur de briques, cheminée en dur construite jusqu'à terre, fondation en dur, appareil de chauffage installé de façon particulière, etc. Tout cela étonnerait fort un Européen qui ne connaîtrait que les solides constructions de son pays. A nous qui sommes habitués aux maisons de bois, cela paraît tout naturel.

Voyons quelques exemples qui feront mieux comprendre l'application de ces divers tarifs.

1° — Une maison en bois, couverte de bardeaux d'amiante, occupée comme habitation et située à quatre endroits différents.

	St. Hilaire (Rouville) (E)	Becquets (Nicolet) (G)	Mont-Louis (Gaspé) (H)	Ta-doussac (Saguenay) (I)
Taux de base	2.20	2.20	2.35	2.70
Bonifications				
Isolément de 40 pieds	.15	.15	.15	.15
Cheminée en dur jusqu'au sol	.10	.10	.10	.10
Fondations en dur	.10	.10	.10	.10
	.35	.35	.35	.35
Taux net (triennal)	1.80	1.85	2.00	2.35

2° — Le même bâtiment occupé comme logement au second étage et comme magasin au premier. L'occupation commerciale fait immédiatement octroyer au risque un taux annuel.

	St. Hilaire (I)	Becquets (E)	Mont-Louis (G)	Ta-doussac (H)
Taux de base	1.70	1.95	2.20	2.70

3° — Un immeuble en pierre, à toiture de première classe, occupé comme garage aux mêmes endroits, afin de faciliter la comparaison.

	St. Hilaire (I)	Becquets (E)	Mont-Louis (G)	Ta-doussac (H)
Taux de base	3.80	3.80	3.80	4.75
Bonifications				
Plancher en ciment	.25	.25	.25	.25
Réservoir à gaz souterrain	.50	.50	.50	.50
	.75	.75	.75	.75
Taux net annuel	3.05	3.05	3.05	3.05

Si ces exemples nous indiquent la méthode suivie pour déterminer le taux, ils nous soulignent la faiblesse du classement. Celle-ci s'explique par l'immensité des régions englobées et par la rigidité du cadre. Ajoutons immédiatement que la seule manière de faire disparaître les inégalités de traitement, c'est d'améliorer la protection collective; ce qui rend possible une tarification spéciale. Cela relève de l'initiative locale.

Nous verrons dans un second article ce que sont les tarifs particuliers et comment ils rendent mieux justice aux cas individuels.

Gérard PARIZEAU,

l. s. c.

(3) Soulignons que des taux fixes portent également sur certains risques protégés collectivement, tels que les maisons d'habitation dans les villes. C'est l'exception à la règle générale que nous posons plus haut et qui ne fait que la confirmer.

Petites notes

De janvier à août 1933, la production de 14 compagnies d'assurance-vie a atteint le chiffre de \$235,736,000. C'est une diminution de 45 millions sur l'année précédente, soit 16.1 p. 100. En août, la régression n'a été, cependant, que de 3.9 p. 100.

Comme partout ailleurs la crise se fait sentir. Notons, toutefois, que les sociétés d'assurance-vie lui opposent une vive résistance.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY

Laurentian Underwriters
AGENCY

BRITISH UNDERWRITERS
AGENCY OF AMERICA

Assurances incendie, automobile, tornades et ouragans, dégâts des extincteurs automatiques, explosions, chômage après incendie, profits, loyers.

Siège social

Edifice La Prévoyance
59, RUE ST-JACQUES OUEST
MONTREAL

Tél. PL. 8921

General Auto Repairs
Limited

B. MIGNAULT, J. E. WIER,

La plus grande maison à Montréal se spécialisant dans les réparations d'automobile

ROYAL GARAGE, MARq. 3511

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Fonds Accumulés
\$212,000,000

Bureau chef au Canada :
500 Place d'Armes Montréal

Gérant : J. H. Labelle

VOCABULAIRE

Business La phrase *Business written in written* 1932 ne doit pas se rendre par "affaires écrites en 1932". De même, on ne doit pas affirmer : "Ma compagnie a écrit 100 mille dollars de primes" ou "j'écris l'assurance-incendie". *To write*, en effet, est un américanisme d'emploi courant en assurance, mais qui s'éloigne beaucoup du sens original.

Pour éviter la faute que l'on commet si fréquemment, disons dans le premier cas: la production en 1932 a été de. . . ou encore, les affaires traitées ont atteint. . . les opérations de l'année se chiffrent par. . . ou, enfin, les affaires entrées au cours de 1932. . . et dans le second : "le revenu-primes de ma compagnie s'est élevé à 100 mille dollars"; ou bien : "nos primes s'élèvent à 100 mille dollars". Enfin, dans le troisième cas, on emploiera avec avantage les mots assurer ou traiter selon le cas.

Franchise Nous avons suggéré cette expression comme équivalent de *deductible clause*. Certains s'en sont montrés surpris. Voici pour justifier notre opinion une définition tirée du *Dictionnaire des Assurances* de Pierre Véron et quelques exemples extraits de *l'Argus*, journal international des Assurances, et des tarifs de l'Entente automobile de Paris.

La définition d'abord :

"Avarie (Franchise d') — Fraction du dommage qui reste en dehors d'un contrat d'assurance déterminé.

Elle est supportée par l'assuré qui est ainsi intéressé à la non-réalisation du risque, soit par un premier assureur (assurance complémentaire) qui fournit sa garantie en première ligne avant toute participation du second assureur, ce dernier n'intervenant qu'après épuisement du premier contrat."

De *l'Argus* : "Franchise d'avarie de 5,000 francs". "Demande de compagnies pour assurance tous risques avec franchise de véhicules loués sans chauffeur."

Du tarif-automobile : "Des assurances peuvent être souscrites avec une franchise dont le montant est toujours déduit du total des indemnités et frais occasionnés par chaque sinistre."

Cela tranche la question, croyons-nous.

Line s'emploie pour désigner une participation dans un risque, dans une affaire d'assurance. Cependant, le sens de ce mot n'est pas assez uniforme pour qu'on le fixe par un seul terme. Il varie avec le verbe qui précède. *I accept this line*, *I'll take a line*, *I already have a line* expriment trois variantes de la même idée. La première veut dire : j'accepte cette affaire; la seconde : j'en accepte une partie; et la troisième : j'assure déjà en partie cette affaire ou ce risque.

Voilà un exemple de l'élasticité de la langue commerciale des Anglais. Plus que les autres, elle se prête à l'emploi du même mot dans des sens divers que la pratique permet seule de saisir. Faut-il expliquer cela par une certaine disposition d'esprit qui s'accommode de l'imprécision, par la pauvreté de la langue ou, simplement, par une paresse naturelle qui pousse à accepter tout ce que suggère l'usage, bon ou mauvais ?

Reciprocal En Amérique, il y a deux types de mutualité, l'assurance mutuelle proprement dite et l'assurance dite *reciprocal*. Dans les deux cas, la caractéristique des opérations est la même : la participation du sociétaire dans les profits ou dans les pertes. La différence, comme nous l'avons déjà expliqué, est dans le mode d'administration des affaires (1).

Nous avons longtemps hésité à traduire ce mot qui nous semblait avoir un sens particulier à l'Amérique, où le nombre des sociétés dites *reciprocal* est considérable. Or, en examinant le catalogue de la bibliothèque de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, nous sommes tombé sur le "Traité des Assurances Réciproques ou Mutuelles contre les Fléaux et les Cas Fortuits", de M. P. B. Barrau, paru à Paris en 1827. Devant cela, il n'y a plus à hésiter. Parlons donc de sociétés réciproques et d'assurance réciproques.

Notons en passant le rôle important que M. Barrau assignait avec beaucoup d'optimisme à l'assurance réciproque.

"C'est, écrivait-il, par les assurances réciproques rendues générales, et appliquées à tous les propriétaires, à toutes les propriétés, contre tous les fléaux et cas fortuits, que je prétends rendre les peuples plus heureux et le Gouvernement plus riche et plus puissant."

Hélas, que n'a-t-il réussi !

Tariff and Non tariff Companies Deux expressions anglaises assez vagues, mais à qui la pratique a donné un sens précis. On dit en français compagnies ou sociétés syndiquées et sociétés non syndiquées. Dans le premier cas, on comprend celles qui ayant adhéré à un syndicat, tel la Canadian Fire Underwriters' Association, s'engagent à en observer les règlements et, en particulier, à appliquer le tarif fixé. Les autres, les indépendantes,

sont qualifiées de *non tariff* parce que n'étant liées par aucune convention elles peuvent exiger les taux qui leur conviennent.

(1) ASSURANCES de mai 1933, page 2.



Fondée en 1828

L'UNION

Compagnie d'Assurances contre l'incendie, les accidents et risques divers, de Paris, France.

J. P. A. GAGNON 465 rue St-Jean
Directeur pour le Canada — Montréal.

PLACEMENTS PROFITABLES

Les obligations du Dominion, des Provinces, des Municipalités et des principaux services publics rapportent actuellement de 4.50% à 7%.

Ces titres restent, dans les périodes de crise comme dans les périodes de prospérité, le mode de placement le plus sûr et le plus profitable.

Notre Service français est à votre disposition

NESBITT, THOMSON
AND COMPANY LIMITED

355, rue St-Jacques

Montréal

Si vous voulez continuer de recevoir 'Assurances' régulièrement, vous devez vous abonner.



NARCISSE DUCHARME, PRESIDENT