

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada



DANS CE NUMÉRO :

LA SITUATION	113
LA PRESCRIPTION DES CONTRATS D'ASSURANCE SUR LA PERSONNE par Paul Carignan	117
LES DEVOIRS DE L'AGENT D'ASSURANCE-VIE par Jules Derome	121
ARRÊTS ET JUGEMENTS EN MATIÈRE D'ASSURANCES par Roger Brossard	130
CONSIDÉRATIONS SUR LE SENS DE DEUX PRATIQUES INÉGALEMENT CONDAMNABLES ET SUR LEUR DÉSIGNATION : REBATING ET TWISTING	134
SENS ET PORTÉE DES ASSURANCES DITES INLAND MARINE OU INLAND TRANSPORT INSURANCE	138
LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE SUR LA VIE par Thuribe Belzile	143
LU	150

**ASSURONS-NOUS dans des COMPAGNIES DE
"CHEZ NOUS"**

**dont la solidité et la réputation
sont indiscutables**



Aux courtiers et agents d'assurances nous offrons la police conjointe de la CANADIAN NATIONAL FIRE UNDERWRITERS AGENCY qui est garantie par l'actif total des compagnies suivantes, lequel s'élève à près de \$7,000,000.



La Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce contre l'Incendie
Etablie en 1909

La Mercantile, Compagnie d'Assurance contre le Feu
Etablie en 1907

La Stanstead & Sherbrooke Fire Insurance Company
Etablie en 1835

La Missisquoi & Rouville Fire Insurance Company
Etablie en 1835



O. Payette Incorporée

AGENTS PRINCIPAUX

465, rue St-Jean - - - Montréal

Tél.: MARquette 7580-89

GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

●

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

●

ROYAL GARAGE

Tél. MARquette 3511



1782-1935

Depuis 153 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public.

Siège social pour le Canada : 480, rue St-François-Xavier - Montréal

Directeur pour le Canada :

C. W. C. TYRE

Inspecteur en chef :

Arthur BAYARD

Actif : \$170,000,000

(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 131 ans.

1804-1935.

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$3,000,000.00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL

R. de GRANDPRÉ, Gérant

FIXEZ-VOUS UN BUT

Prenez la résolution d'économiser \$50, \$100, \$500 ou \$1,000 en trois mois, six mois ou un an. Ce but fixé, ne le perdez jamais de vue. Persévérez, malgré les difficultés du début. Vous l'atteindrez. Vous le dépasserez. Ouvrez aujourd'hui un compte d'épargne à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE



Fondée en 1828

L'UNION

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

Incendie, Vol, Automobile

Actif excédant \$37,000,000

DEMANDEZ NOS TAUX

J. P. A. GAGNON, Gérant

465, rue St-Jean, Montréal

O. LEBLANC & FILS, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General

Insurance Co. Ltd.

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.

Patriotic Assurance Co. Ltd.

Compagnie française du Phénix

276, RUE SAINT-JACQUES OUEST,

MONTRÉAL

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Enregistrée à Montréal comme matière postale de seconde classe

Prix:
L'abonnement: \$1.00
Le numéro: 25 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU
Publicité: FRANÇOIS DESMARAIS

Administration:
334, rue Notre-Dame est,
Montréal

113

3e année

MONTRÉAL, JANVIER 1936

Numéro 4

La situation

Il est encore un peu tôt pour juger avec exactitude les résultats de l'année qui vient de s'écouler. Certains faits dominants permettent, cependant, d'émettre un avis que des statistiques précises viendront appuyer un peu plus tard. Ces faits indiquent une incontestable amélioration dans certains domaines. Ainsi, le commerce extérieur qui, au 31 octobre 1935, atteignait \$1,258,000,000 contre \$903,000,000 en 1934. Cette augmentation du tiers se traduit par une hausse des recettes de l'Etat et des chemins de fer, puisqu'elle correspond à une plus grande circulation des marchandises. La situation de l'industrie semble également s'être améliorée dans l'ensemble, comme aussi celle de l'agriculture à laquelle des prix plus élevés ont apporté un meilleur rendement de la récolte. La cote en Bourse s'est sensiblement relevée, à la

faveur d'un optimisme plus généralisé. Et, enfin, la politique tarifaire du gouvernement fait prévoir un élargissement des débouchés, qui se traduira tôt ou tard par des affaires plus actives.

114

A côté de ces indices excellents, certains problèmes restent graves. La situation ferroviaire est sérieuse, avec l'accroissement ininterrompu de la dette du réseau National et les problèmes que pose l'administration du Canadien Pacifique; le chômage pèse lourdement sur les finances de l'Etat et des municipalités. Ainsi, depuis cinq ans, la dette collective a augmenté d'un milliard et demi. Cela est dû pour une bonne part aux indemnités versées aux chômeurs, dont il est devenu à peu près impossible de se débarrasser. Si l'on ajoute à cela des stocks de blé encore trop abondants et des taxes croissantes, on ne peut guère conclure qu'à une amélioration partielle dans l'ensemble, encore hésitante, comme le faisait remarquer le président de la Banque de Montréal, à l'assemblée générale de la Banque, quand il disait : « *Progress in trade recovery in Canada continued but in less definite degree than in 1934 and in a general way it can be said that the gains of that period were consolidated, in some instances enlarged* ».

En somme, malgré des gains marqués, la situation est encore imprécise. Elle le restera tant qu'on n'aura pas donné des solutions énergiques aux problèmes collectifs des transports, du chômage, du blé, des dettes et des relations commerciales avec l'étranger.

*

Que dire de l'assurance qui nous intéresse plus directement ? Quoiqu'il soit encore bien tôt pour conclure, certains faits très nets se détachent déjà, comme le signalait récemment M. G. D. Finlayson, le directeur des assurances privées.

En assurance contre l'incendie, 1935 s'annonce nettement favorable, avec un rapport sinistres-primés inférieur à celui de 1934 — déjà en amélioration sensible sur 1933 — et, dans l'ensemble, moindre également que la moyenne des quinze dernières années. Un pareil résultat annonce un bénéfice industriel substantiel, malgré l'augmentation des frais d'administration, au poste de l'acquisition en particulier.

Pour l'assurance sur la vie, les pronostics sont aussi excellents, puisqu'on estime les nouvelles assurances à \$580,000,000 contre \$578,000,000 en 1934. Ce sont là des affaires sans doute plus solides que celles des années de grande prospérité. Si on est encore loin du maximum de 1929 (978 millions), il est permis de croire, en effet, que les nouvelles polices résisteront mieux au temps que celles de la période 1925 à 1929. Comme on sait, à la faveur de la crise celles-ci ont opposé une piètre résistance, dès que le revenu des assurés s'est contracté. Autres faits à signaler :

115

a) Les fluctuations de la cote semblent avoir peu atteint le portefeuille des sociétés;

b) par contre, la baisse du rendement moyen des obligations aura sûrement eu un contrecoup sur les revenus des sociétés.

Dans l'assurance-automobile, l'année paraît avoir été assez dure. Comment d'ailleurs pourrait-il en être autrement avec des sinistres croissants et des tarifs décroissants !

*

Nous reviendrons sur tout cela un peu plus tard, quand les statistiques officielles auront complètement éclairci la situation. Pour l'instant, nous nous contentons de noter les faits les plus saillants qui, à eux seuls, indiquent la tendance sans la fixer avec précision.

Pourquoi *attendre*

● La Dominion Life Assurance rémunère ses agents d'après un mode tout-à-fait nouveau; — elle les associe aux succès de l'entreprise.

● C'est la seule compagnie du pays qui récompense le travail de ses solliciteurs d'une façon aussi équitable.



Parlez-en à nos représentants

The **DOMINION LIFE**
ASSURANCE COMPANY

PAUL BABY
GÉRANT

EMILE DADUST. A. J. PINARD.
GÉRANTS ADJOINTS

La prescription des contrats d'assurance sur la personne

117

par

PAUL CARIGNAN, *avocat.*

La prescription quinquennale des effets de commerce, tels les billets promissoires, est un fait juridique connu du public, mais nous croyons que la prescription qui s'applique aux contrats d'assurance sur la personne est loin d'être un fait aussi notoire.

Le bénéficiaire d'une police d'assurance sur la vie ou maladie-accidents doit, au risque de souffrir la déchéance absolue de tout droit d'action, exercer ses recours en justice dans les douze mois qui suivent le jour du décès ou le fait qui donne lieu à une réclamation. Le délai expiré, la réclamation devient prescrite. Le tribunal ne peut intervenir pour forcer l'assureur à payer l'indemnité spécifiée.

Cette règle est cependant, soumise à deux exceptions.

Un bénéficiaire de bonne foi qui, justifiant par une excuse raisonnable, qu'il n'a pas pu exercer son droit d'action, pourra, dans un délai supplémentaire de six mois, s'adresser à un juge de la Cour Supérieure, par requête, et obtenir la permission d'intenter une action en justice.

Le second cas provient de la présomption de décès en cas d'absence. Un assuré est disparu du pays sans laisser de

ses nouvelles. Comme on ignore s'il vit encore, les délais de prescription commencent à courir à l'expiration d'une période de sept ans qui suit le dernier jour où l'absent a donné signe de vie.

118

La Cour d'Appel dans les causes suivantes : Gagné vs New York Life Insurance Company, rapportée à 57 Cour du Banc du Roi, page 60, et celle de Canada Life Assurance Company vs Poulin, 57 B. R., page 78, a fait l'application des dispositions légales touchant la prescription. Il a été jugé que « l'action née d'un contrat d'assurance est prescrite à l'expiration de douze mois de la cause d'action, et cette courte prescription doit être suppléée d'office par la Cour, même si elle n'a pas été invoquée, la loi des assurances de Québec dément en pareil cas, l'action. »

* * *

Dans le cas d'une réclamation provenant de la cause d'invalidité, il a été décidé que le délai de prescription commence à courir à partir du jour où la première mensualité ou indemnité due à raison du fait de l'invalidité, est devenue échue. — Cette distinction paraît équitable, surtout si l'on se rapporte aux termes de la clause de la police. On sait que la plupart des contrats sont rédigés de manière à obliger l'assuré à ne pas réclamer d'indemnité durant une période de deux, trois et même six mois, suivant l'avènement de la maladie causant l'invalidité. Si l'assuré n'a que douze mois pour réclamer et si en vertu de son contrat, il en est empêché durant quelques mois, il est juste de fixer le commencement du délai de prescription à compter de la première mensualité et non à compter du jour où la maladie causant l'invalidité est survenue.

Afin de dissiper certaines appréhensions qui pourraient naître dans l'esprit à la lecture de cette rigoureuse disposition

de notre loi, nous devons rendre témoignage à la bonne foi des compagnies d'assurances. Nous ne connaissons aucune compagnie qui ait refusé de payer une juste réclamation en se basant pour toute défense sur la prescription. Nous référons le lecteur aux causes que nous avons précédemment citées et nous soulignons le jugé : *la prescription est appliquée d'office par la Cour, même si elle n'est pas invoquée*, ce qui signifie que les compagnies d'assurance intéressées n'ont pas tenté de dégager leur responsabilité par le moyen de la prescription. Il a fallu que le tribunal intervienne d'office pour déclarer que la Cour ne pouvait adjuger sur une action non existante en droit. On pourrait objecter que les compagnies d'assurance pourraient renoncer à la prescription par une clause insérée dans les polices. L'article 2184 de notre Code civil répond à cette objection en énonçant « que l'on ne peut d'avance renoncer à la prescription. »

Le point que nous nous sommes proposé d'étudier est objectivement légal. C'est pourquoi nous recommandons aux assurés ou à leurs héritiers de faire valoir leurs droits contre leurs assureurs dans un délai raisonnable, soit dans les douze mois qui suivent l'avènement de la cause d'action. De la sorte, ils éviteront une foule de désagréments à toutes les parties.

C'est plus qu'une compagnie d'assurance !

C'est plutôt une association d'assurés satisfaits qui a, au cours des huit premiers mois de 1935 —

- Augmenté sa nouvelle production de plus de \$2,200,000.
- Augmenté ses assurances en cours de plus de \$8,500,000.
- Obtenu de ses anciens assurés plus de 40 pour cent de sa production canadienne.

L'ACTIF DÉPASSE MAINTENANT \$100,000,000

CONFEDERATION LIFE ASSOCIATION

Siège social : TORONTO, Canada

SOYONS CONSÉQUENTS...

Les Campagnes d'« Achat chez nous » se multiplient devant l'angoissant problème posé par la décroissance de nos forces économiques.

« Acheter chez nous » ne doit pas se limiter aux seules choses indispensables à notre vie matérielle mais bien s'étendre à toutes les sphères où nous possédons des activités.

Dans le domaine de l'assurance-vie, notre Compagnie vous offre des contrats attrayants, garantis par de solides réserves, et par nos trente ans de Service au Public Canadien-Français.

Réserves: - - \$4,000,000.00

Versé aux assurés: \$8,000,000.00



COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE

“La Sauvegarde”

Siège Social : - - - - Montréal



LA SEULE COMPAGNIE CANADIENNE-FRANÇAISE D'ASSURANCE SUR LA VIE

Les devoirs de l'agent d'assurance sur la vie

121

M. Jules Derome les indiquait dans une conférence qu'il a prononcée à l'Association des Assureurs-vie de Trois-Rivières il y a quelque temps. Nous avons extrait les passages suivants de son texte, que nous citons avec plaisir car M. Derome y définit la fonction d'un intermédiaire dont l'utilité est souvent mal comprise par le public et, aussi, par lui-même.

Un excellent assureur à qui on demandait un jour à quoi il attribuait son succès, répondit ceci : « Je ne demande jamais à un homme de s'assurer avant de savoir pourquoi il doit le faire, je ne le quitte pas sans qu'il le sache. Voilà mon secret ». Ça ne semble pas bien malin, et pourtant peu nombreux sont les assureurs-vie qui préparent soigneusement leurs entrevues; on travaille plutôt au petit bonheur.

Voici, groupés sous un certain nombre de rubriques ce qui nous semble être les devoirs de l'agent d'assurance sur la vie.

1 — *Etudier chaque cas en particulier*

Le premier devoir est la recherche des raisons pour lesquelles le client en perspective doit acheter de l'assurance. La meilleure façon de procéder est de s'étudier soi-même : les raisons qui vaudront pour nous vaudront aussi pour le client dont le cas sera analogue au nôtre. Voici quelques réflexions

qu'on devra se faire : « J'ai tel âge. Je suis marié. J'ai quatre enfants. Je suis leur soutien. J'ai d'autres personnes à ma charge : je fais vivre mon vieux père. D'autres personnes risquent de tomber à ma charge : si mon beau-père mourait, j'aurais certainement ma belle-mère sur les bras. Si mon beau-frère disparaissait prématurément, il me faudrait venir en aide à ma soeur et à ses cinq enfants.

122

Si je venais à mourir, ma succession représenterait-elle un actif ou un passif ?

La valeur en espèces de ma succession suffirait-elle à couvrir mes dettes, et les dépenses occasionnées par mon décès ?

Une fois mes dettes payées, quel revenu ma femme et mes enfants retireraient-ils des valeurs que je possède actuellement ?

D'autres personnes pourraient-elles accorder plus de protection à ceux dont je suis le soutien que je le puis moi-même ?

Sinon, à qui demanderaient-ils protection ?

Combien devrais-je laisser pour leur garantir le strict nécessaire ?

En quoi une police additionnelle de \$5,000. ou de \$10,000. augmenterait-elle leur revenu ?

Et enfin, pour ne pas m'oublier complètement :

Mes biens actuels permettront-ils à ma femme et à moi de vivre de nos rentes lorsque nous aurons 60 ou 65 ans ? »

Les réponses que nous ferons nous-mêmes à ces réflexions, sont autant de raisons pour lesquelles nous devons nous assurer. Si nous réussissons à nous convaincre nous-mêmes, nul doute que nous aurons du succès auprès de notre client, sinon il vaudrait mieux ne pas l'aborder.

2 — *Faire un diagnostic exact*

Chaque client en perspective doit donc être l'objet d'une étude particulière de la part de l'assureur. Si en face de chaque cas, celui-ci se met dans la peau du client, se pose les questions énumérées précédemment et y apporte des réponses précises, il pourra, une fois en présence de son client, dont il aura étudié la situation et connaîtra les besoins, lui exposer les symptômes de son mal, et, fort de son diagnostic exact, lui dicter le traitement à suivre.

123

3 — *Dicter le traitement à suivre*

Le médecin, qui a examiné son malade avec soin, ne considère pas sa tâche terminée une fois qu'il a localisé le mal et en a déterminé la nature; il lui reste à enrayer ce mal en prescrivant au patient un traitement approprié. Ce n'est certes pas la partie la plus facile de la thérapeutique.

Ainsi en est-il de l'assureur-vie : après s'être rendu compte des besoins de son client il lui faut lui dicter le traitement qui remédiera à ses maux, en d'autres termes, lui offrir le plan d'assurance le mieux approprié à ses besoins. Pour y arriver, l'assureur-vie requiert une connaissance parfaite de la marchandise dont sa compagnie dispose, une compréhension intelligente des divers plans d'assurance, leur mécanisme, leurs caractéristiques, leurs avantages, ce en quoi ils peuvent aider à guérir tel ou tel mal, etc. En un mot l'assureur-vie doit connaître à fond son manuel d'agent que je compare volontiers à la pharmacopée, ce volumineux recueil dont se servent médecins et pharmaciens pour prescrire et préparer leurs médicaments. C'est tout un art que de savoir prescrire intelligemment: c'est vrai en assurance comme en médecine. Certains assureurs-vie ne connaissent de leur pharmacopée que deux ou trois formules, deux ou trois plans, qu'ils offrent, sans discrétion, à tout venant, comme une panacée contre tous les

maux. Ils oublient, ceux-là, que l'assurance diffère quelque peu des remèdes de l'abbé Warré, et qu'il faut en disposer à bon escient.

124

L'assureur-vie consciencieux se préoccupe donc d'étudier sans cesse son manuel et de lire les livres et revues spécialisés, écrits à son intention, et que lui recommandent sa compagnie et l'association des assureurs-vie. Il a soin de donner régulièrement à son cerveau des aliments appropriés à ses besoins, tout comme il donne à son corps trois repas quotidiens. Il réalise que, pas plus que son corps, son cerveau ne peut être fort et agissant, sans nourriture. Comment pourra-t-il, en effet, communiquer à ses clients des notions claires et précises d'une science qu'il n'aura pas approfondie lui-même ? Comment pourra-t-il guider, éclairer les autres, s'il oublie de tenir allumé le flambeau de son intelligence ? Mes chers collègues, si nous voulons jouer dans la société le rôle qui nous y est dévolu, ayons à cœur d'améliorer notre formation professionnelle : et l'étude est encore le meilleur moyen qui s'offre à nous. N'ignorons pas plus longtemps notre ignorance. Cultivons-nous. Forçons le respect du public non par l'audace mais par la compétence.

4 — *Prescrire le remède en dose suffisante*

Nous constituons tous, une certaine portion de capital humain que nous faisons fructifier par le travail de nos bras ou de notre cerveau; notre salaire, nos commissions, nos honoraires représentent l'intérêt de ce capital. Or, par malheur, ce capital humain disparaîtra un jour. Le devoir qui incombe à l'assureur-vie est donc d'évaluer ce capital humain et d'inciter son client à y substituer un capital, en dollars et cents, capable de compenser la perte du capital humain, et garantissant à l'épouse, aux enfants, au père ou à la mère de l'assuré — en un mot, à tous ceux dont il est le soutien —

un intérêt équivalant à son salaire, ses honoraires ou ses commissions.

Illustrons par quelques exemples : Une personne qui travaille 50 semaines, à raison de \$20.00 par semaine, touche \$1,000. par année. Réalisez qu'advenant son décès, il faudrait pour la remplacer un capital de \$25,000. placé à 4% d'intérêt. Celui qui gagne \$50.00 par semaine, représente \$65,000. dollars placés au même taux d'intérêt de 4%. Ces montants vous semblent énormes; j'aurais pu les doubler en me servant du taux d'intérêt des banques, 2%.

125

Combien dans cette auditoire peuvent se dire entièrement protégés par l'assurance au point que s'ils venaient à disparaître prématurément, l'autre capital pourrait se substituer à leur personne, donner un rendement égal à leur salaire, et remplir auprès de leur famille, leur rôle de père nourricier ? Bien peu, assurément. Et d'autres parmi vous me rétorquent soit par une crispation du visage ou un haussement d'épaules, que cette substitution complète de capitaux est, dans la plupart des cas, irréalisable. J'en conviens et j'admets que c'est l'infime minorité qui peut garantir aux siens, une succession intacte, grâce à l'adoption d'un programme d'assurance-vie complet. Tout de même, il ne fait pas de doute que si l'assureur-vie a la précaution de présenter sa marchandise sous cet aspect, nombreux sont les clients qui, s'imaginant jusque là avoir assez d'assurance, en prendront davantage lorsqu'ils l'envisageront non plus comme un capital, mais comme une source de revenu.

5 — *En indiquer le mode d'emploi*

Il ne suffit pas de prescrire le bon remède en quantité suffisante, on doit aussi en indiquer le mode d'emploi de façon que ce remède produise toute son efficacité.

J'ai relevé sur un flacon de remède de 16 onces, le mode d'emploi suivant : « Une cuillerée à thé dans un demi-verre d'eau trois fois par jour ». Que dire si j'avais absorbé tout le contenu d'un trait ? Croyez-vous que le tonique eût produit le même effet ?

126 Que penser de cet individu qui ne mange que pour vivre et qui, un beau dimanche matin, au déjeuner, se fait la réflexion suivante : « Manger trois fois par jour, ça m'ennuie; je vais donc absorber, séance tenante, l'équivalent des 21 repas de la semaine, et je recommencerai ainsi chaque dimanche matin ». A cet énergumène, vous répondriez peut-être : « Mon ami, vous avez l'âge de raison, et pouvez agir à votre guise. Prenez tout de même mon conseil : avant d'entreprendre ce repas pantagruélique, conviez à votre table, un prêtre, un médecin, un notaire, un embaumeur, un fossoyeur; chacun, croyez-moi, dans sa sphère respective, vous sera certainement d'une grande aide. »

Ce qui, à haute dose, constitue un poison violent, peut se métamorphoser en un réconfortant tonique, si on l'absorbe goutte à goutte; par exemple l'iode, poison mortel, que la Faculté recommande tout de même fréquemment pour usage interne.

Ainsi en est-il de l'assurance-vie. Absorbée en grosse quantité, c'est-à-dire payée au bénéficiaire tout d'un trait, sous forme de capital, elle n'accomplit que très rarement l'objet auquel l'assuré l'avait destinée. Verser \$1,000, \$2,000 ou \$5,000, c'est faire absorber d'un trait tout le contenu d'une fiole destinée à être pris à doses fractionnées, pendant un long espace de temps. Verser une assurance à des bénéficiaires, sous forme de capital, c'est étaler devant eux, des provisions capables de nourrir toute une famille pendant des mois et des années, et les exposer à trépasser d'indigestion aiguë. Verser

une assurance à des bénéficiaires sous forme de capital, c'est souvent leur faire absorber un poison violent qui les exterminera brutalement, alors que, versé goutte à goutte, ce même poison pourrait ne produire que des effets bienfaisants, pendant bon nombre d'années.

J'extrais d'un article, intitulé « Capital ou revenu » écrit par M. Thuribe Belzile et publié dans la livraison d'avril 1935 d'« Assurances », les passages suivants :

127

« L'assurance-vie payable sous forme de capital ne constitue donc pas toujours une protection efficace pour les foyers. Ce qui est particulièrement regrettable, c'est que, dissipé en folles dépenses ou en placements extravagants, le produit de l'assurance ne répond nullement aux vues du malheureux qui s'est saigné à blanc pour verser des primes.

« Il existe un moyen commode de faire produire à l'assurance des effets plus stables. C'est de la faire payer sous forme de revenu. Les polices contiennent une clause stipulant qu'à l'échéance du contrat le produit de l'assurance pourra, au lieu d'être versé en espèces, être converti en un revenu temporaire ou viager conformément au désir de l'assuré ou au choix du bénéficiaire ou de l'ayant droit, si l'assuré n'a pas fait le choix avant de mourir.

« Ce mode de règlement comporte de précieux avantages. En premier lieu, si l'assuré le demande, le revenu n'est pas escomptable et convertible en espèces. Le bénéficiaire aura beau avoir le goût de dépenser rapidement le produit de son assurance, il ne pourra pas toucher d'avance un seul versement de revenu.

« D'un autre côté, le règlement sous forme de revenu n'impose au bénéficiaire aucun frais de placement ou d'administration et surtout aucun risque de perte. »

Et un peu plus loin :

« C'est aux vendeurs — agents et courtiers — qu'incombe le devoir de renseigner leurs clients sur la façon dont ils peuvent disposer du produit de leur assurance. Le vendeur d'assurance-vie ne doit pas travailler uniquement en vue de toucher des commissions. Il a un rôle social à remplir. Il doit faire connaître à ses clients les détails ou les particularités des polices qu'il leur vend et leur faire voir tous les avantages qu'ils peuvent tirer de ces polices. Or, la police d'assurance n'intéresse le client qu'à cause du règlement. C'est pour le règlement qu'on achète une police d'assurance. C'est donc le règlement que le bon vendeur doit faire valoir. »

128

6 — *Visiter souvent le client*

Conscient d'avoir prescrit un remède salutaire, l'assureur-vie n'en doit pas pour tout cela, arrêter là son action bienfaisante sur son client. Il le visitera régulièrement et lui administrera au besoin quelques doses de remèdes préventifs contre les vents contraires qui soufflent parfois assez violemment aux changements de saisons. Il l'avisera aussi, s'il y a lieu, de tenir ses portes closes et d'interdire l'entrée de sa maison à certains maraudeurs, connus aussi sous les noms de charlatans, « rebouteurs » ou avorteurs, qui exercent sur ces vents contraires un ascendant remarquable et les font souffler dans la direction qui leur plaît.

7 — *Se faire payer le juste prix de ses services*

Enfin, une fois son travail effectué consciencieusement, l'assureur-vie devra se dédommager, conformément au tarif établi par sa compagnie, lequel tarif il s'est engagé, sous serment, de respecter. S'il a bien accompli sa besogne auprès de son client, il a droit de recevoir la juste rémunération de son travail, et c'est son devoir, en conscience, de la garder entière-

ment. Sinon il commet une double injustice : à l'endroit de ceux dont il est le soutien, et à l'endroit des autres assurés de sa compagnie. Comme le disait aux assureurs-vie du district de Québec, lors de l'ouverture de la semaine de l'assurance-vie, M. Adrien Pouliot, ingénieur-civil et professeur à l'Université Laval : « Tous les détenteurs de police forment une sorte de communauté, et l'on ne saurait en justice favoriser quelques membres au détriment des autres. »

129

Enfin, pour terminer, quelques mots sur un point essentiel de la coopération du public et des assureurs.

De même que l'association des assureurs-vie coopère avec le surintendant des assurances et les compagnies d'assurance elles-mêmes, de même le public doit-il coopérer avec les assureurs, pour que ceux-ci soient toujours dignes du mandat qui leur est confié, se rappelant que l'agent a des responsabilités et qu'il s'est engagé sous serment, à remplir fidèlement les devoirs qui lui incombent et à se conformer à la loi des assurances de la province de Québec.

Le public ne doit pas induire les agents à commettre des actes dérogatoires à l'honneur professionnel — un rabais sur les primes, par exemple — car, en agissant ainsi il travaille à son détriment. Celui qui veut une marchandise de qualité ne s'adresse-t-il pas au commerçant honnête et ne paie-t-il pas le juste prix ? En exigeant le partage de la commission, on prive l'intermédiaire d'une rémunération légitime; on l'expose à perdre sa licence et on compromet sa situation. Le client doit être humain et se rappeler le grand principe de charité chrétienne : « Ne faites pas aux autres, ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fit à vous-même. »

Jules DEROME, L.S.C.

Gérant de la succursale de Trois-Rivières de la Sun Life.

Arrêts et jugements en matière d'assurances

Par

ROGER BROSSARD

avocat

Coassurance — Omission de la déclarer lors d'une demande d'émission de nouvelle police.

Le fait par un assuré de ne pas déclarer l'existence d'une assurance antérieure lors de l'émission d'une nouvelle police, contrairement aux conditions statutaires, rend cette dernière inexistante, et la compagnie d'assurance n'est pas tenue de payer en vertu de cette police, à moins qu'elle n'ait renoncé à son droit de se prévaloir de cette nullité, comme elle peut le faire en vertu de la loi des assurances de Québec. Cette renonciation, toutefois, ne se présume pas. Le seul fait par la compagnie de nommer un arbitre pour l'évaluation des dommages, alors qu'elle ignorait l'existence de la police antérieure, ne constitue pas de sa part une renonciation.

Kahn vs Western Assurance Company, Cour Supérieure, Montréal (en appel).

Droit pour un assuré de poursuivre l'auteur d'un accident nonobstant paiement par son propre assureur.

Un assureur qui paie à son assuré ou à l'acquit de ce dernier le montant qu'il lui doit aux termes d'un contrat d'assu-

rance, n'est pas ipso facto subrogé légalement à son assuré contre l'auteur des dommages; il n'acquiert que le droit d'obtenir de son assuré la cession de ses droits contre celui qui a causé le feu ou la perte. Rien, dès lors, n'empêche l'assuré qui n'a pas encore légalement cédé ses droits à son assureur, de poursuivre l'auteur de l'accident, pour le plein montant des dommages, sans déduire la somme qui aurait pu lui être payé par son assureur, aux termes de sa police. L'obligation pour l'assuré de rembourser à son assureur le montant qu'il pourrait recevoir de l'auteur de l'accident n'affecte aucunement les liens de droit qui existent entre l'assuré, victime de l'accident, et l'auteur de ce dernier.

131

Hébert vs Rose, Cour d'Appel, Québec — C.B.R.
Vol. 56

Incompatibilité entre deux clauses d'une police.

S'il y a incompatibilité entre deux clauses d'une police d'assurance, il faut accorder la préférence à celle qui paraît avoir été insérée spécialement pour les fins du contrat.

Strong Limited vs Merchant Fire Assurance Co.
Revue Légale, Vol. 56 p. 324.

Fausse représentation. — Omission frauduleuse.

Les avocats donnent souvent au mot "fraude" des significations différentes. Il se peut que dans des contrats de fiducie ou de droit strict, une fausse représentation des faits, même involontaire, équivale à fraude, mais dans la cause de Taylor vs The London Assurance Corporation et al, où la compagnie d'assurance n'avait pas plaidé fraude, mais simplement fausse représentation de la part de l'assuré, la Cour suprême a décidé que, pour avoir un effet légal en pareil cas, la fausse représentation doit avoir influencé l'autre partie à signer le contrat et que pour prouver une "omission frauduleuse" il faut faire la preuve d'une fraude réelle ou d'une véritable intention

de frauder. En l'occurrence, l'omission par l'assuré ou son épouse de déclarer que "les feux qui rageaient partout dans le pays" faisaient également rage dans le Canton McNish, voisin de celui où se trouvait le bois à assurer, n'avait pas induit l'agent de la Compagnie en erreur.

Cour Suprême — D.L.R. 1935, p. 503.

Clause insérée par erreur dans une police.

132

Le fait par une compagnie d'assurance d'ajouter à la police un avenant couvrant le feu et le vol, alors que les parties avaient l'intention de couvrir le risque de vol seulement, ne constitue pas nécessairement un contrat d'assurance feu et vol. Il sera toujours permis de faire la preuve que la volonté des parties ne s'est pas arrêtée sur la question d'assurance-feu et que la clause relative à l'incendie fut insérée dans le contrat par erreur. Advenant un sinistre incendie, la compagnie d'assurance ne sera pas dans ce cas, tenue de payer.

Breslauer vs Fireman's Fund Insurance Co. Cour Suprême — 3 D.L.R. 1935 p. 503.

Aide donnée par une compagnie d'assurance dans un procès contre son assuré. — Droit de la compagnie de refuser néanmoins de payer, aux termes de la police.

L'assureur ne perd pas son droit de nier responsabilité contractuelle envers son assuré, lors même que pendant plus d'un an, sans nier sa responsabilité, il se serait associé à son assuré pour contester une action intentée à ce dernier pour des dommages causés par sa négligence et que l'assuré prétendait être couvert par la police. Le droit pour l'assureur d'aider l'assuré à se défendre, étant un droit contractuel prévu par la police, n'affecte pas celui de nier sa responsabilité envers l'assuré aux termes de la police.

Century Indemnity Company vs Northwestern Utilities Ltd. Cour Suprême — 3 D.L.R. 1935.

Omission de déclarer un refus de renouvellement.

Le fait de ne pas déclarer que d'autres compagnies d'assurance avaient refusé de renouveler certaines polices est une omission frauduleuse ou une fausse représentation. Elle sera fatale à l'assuré s'il réclame subséquemment le remboursement des pertes subies dans l'incendie des bâtisses assurées aux termes d'une police obtenue dans de telles circonstances.

*Chopwica vs Eagle Star & British Dominions Ins. Co.
Cour Suprême 1935.*

133

Infraction statutaire — Négligence de l'assuré.

La responsabilité d'un assureur ne saurait être dégagée parce que son assuré s'est rendu coupable d'une négligence ou a commis un acte illégal sans intention d'enfreindre la loi, si cet acte n'est pas ouvertement criminel ou n'est pas à ce point illégal que l'assuré ne se soit pas rendu compte de son caractère. Une infraction statutaire ne constitue pas nécessairement en elle-même une faute contractuelle.

*Langley and Fidelity Insurance Co. of Canada,
Ontario Reports 1935 p. 433.*

Compagnie d'assurance mutuelle. — Droit de mettre fin au contrat.

Une compagnie d'assurance mutuelle contre l'incendie a le droit, en vertu de la loi des Assurances de Québec et des conditions de la police invoquées par un réclamant, de mettre fin en tout temps au contrat d'assurance, en donnant à l'assuré un avis à cet effet sous pli recommandé. Et cela, sans remettre préalablement le billet de dépôt souscrit par l'assuré.

C. S. St-François — 20 juin 1935.

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

Considérations sur le sens de deux pratiques inégalement condamnables et sur leur désignation: rebating et twisting

Rebate, Rebating

On entend par là le fait de remettre à l'assuré sous une forme ou sous une autre une partie de la prime. La loi des assurances défend cette pratique qu'elle frappe de sanctions théoriques car, il faut bien l'avouer, rares sont ceux qu'elles atteignent. Mais elle défend cette pratique — c'est le point à noter — à l'intermédiaire aussi bien qu'à l'assureur. Dans sa langue concise et si française d'esprit, le législateur a exprimé ainsi sa réprobation : « Aucun assureur ni aucun officier, employé ou agent de cet assureur, directement ou indirectement, ne peut faire ou tenter de faire un arrangement quant à la prime payable sur une police, autre que stipulé dans la police, ou payer, accorder ou donner, ou offrir ou convenir de payer, accorder ou donner, aucune diminution sur la totalité ou partie de la prime convenue dans la police, ou toute autre considération censée être de la nature d'un rabais de prime, à toute personne assurée ou demandant une assurance-vie, sur la personne, sur la propriété ou autres intérêts assurables dans la province; et tout assureur ou autre personne qui enfreint les dispositions du présent article est coupable d'une infraction à la présente loi. »

En France, où on a la réputation d'être plus prolix, on a trouvé ceci : ¹

« Abandon de commission. — Il est interdit aux entreprises et à tous intermédiaires d'abandonner aux souscripteurs tout ou partie de la commission d'acquisition et de consentir une réduction quelconque sur les primes, taxes et impôts compris. (Décret, 4 juin 1930 complétant décret du 22 juin 1921). »

135

Voilà un petit exemple de ce que l'on peut faire dire au français, quand on en connaît les ressources. Si le texte n'a pas d'élégance, il exprime à peu près la même idée que le nôtre, mais avec une précision qui le met à la portée de tous; ce qu'on ne peut dire de la version française ou anglaise de notre loi.

Notons donc les mots abandon ou remise de commission, que l'on peut employer avec plus de précision que rabais lorsqu'il s'agit de la part de commission consentie par l'agent. Rabais nous semble s'appliquer davantage à l'acte commis par la compagnie qu'à celui de l'intermédiaire. Rabais n'est-il pas par définition : « la diminution de prix accordée par un marchand à l'acheteur » ? Comme c'est l'assureur qui fixe le prix de l'assurance, lui seul peut le diminuer. L'intermédiaire ne peut qu'abandonner une partie de sa commission. D'où abandon ou remise dans son cas et rabais dans celui de l'assureur.

Inutile dispute sur des mots, dira-t-on peut-être ? Simples nuances, au contraire, qu'il faut observer pour fixer la pratique avec quelque précision.

¹ *Lexique pratique des Assurances*, par André Perraud-Charmantier, p. 88.

Twisting.

136

Ce mot évoque une idée de torsion. *To Twist*, note le *Desk Standard Dictionary*, cela veut aussi dire « To wrench out of a natural shape », c'est-à-dire dévier du cours normal. C'est sans doute à cette idée qu'il faut se rattacher pour comprendre le sens que la pratique de l'assurance sur la vie donne à l'expression. En somme *Twisting*, c'est faire annuler un contrat pour le remplacer par un autre. C'est donc faire dévier une assurance « de son cours normal ».

Les francophones ont-ils une expression pour exprimer cette pratique, qui ne se limite assurément pas aux pays anglo-saxons ou d'influence anglo-saxonne ?

Voici quelques extraits d'un article de la *Revue documentaire des Assurances* de Bruxelles qui nous éclairera :

... « ce sont les compagnies allemandes qui ont, les premières, résolu le problème en signant une sorte de "Pacte" intervenu entre elles sous la dénomination de: "Convention contre les reprises des contrats d'assurances sur la Vie-Grande Branche", pacte qui a sorti ses effets à dater du 1er octobre 1933:

« Analysons les principes qui se dégagent de cette convention:

« 1° La consécration absolument formelle de l'interdiction de toute reprise et de toute tentative de reprise de contrats d'Assurances en ayant soin de caractériser les diverses modalités sous lesquelles cet abus peut se présenter. Si des interprétations équivoques ou ambiguës se produisent quand même, elles sont soumises à un comité compétent pour juger les questions de ce genre. Un agent qui transgresserait à plusieurs reprises cette interdiction, s'exposerait à la résiliation de son contrat avec la Compagnie qu'il représente;

2° La mise en garde.

« Par une disposition spéciale insérée dans les polices, il sait que *l'abandon d'une assurance* en cours, en vue d'en souscrire une nouvelle avec une autre Compagnie, n'est pas en général à l'avantage du souscripteur; d'autre part, la Compagnie n'y voit, de son côté, aucun intérêt. »

Et maintenant la définition de reprise de contrats :

« Il est généralement admis qu'il y a reprise lorsque par le fait de conseils, de sollicitations, parfois même de pressions, un assuré met fin à un contrat en cours pour souscrire un autre engagement envers une Compagnie concurrente. »

C'est exactement le sens qu'on accorde à *Twisting*, n'est-ce pas ? Voilà une expression incompréhensible, pensera-t-on peut-être ? Mais croit-on que n'importe qui comprendra le sens du mot anglais sans explication ?

On dit au Canada virage et, parfois, virement de police. Ce dernier mot semble mieux indiqué, puisqu'il y a déjà l'expression « virement de crédit ». Gardons virage pour l'automobile.



RHODE ISLAND INSURANCE CO.

Siège social canadien :
MONTRÉAL

INCENDIE — AUTOMOBILE

460, RUE ST-JEAN

J. R. LACHANCE, Gérant

TAUX RÉDUITS POUR RISQUES CHOISIS

**NEW YORK FIRE
INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1832

**AMERICAN EQUITABLE
ASSURANCE COMPANY**

of New York

**MERCHANTS & MANUFACTURERS
FIRE INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1849

Corroon & Reynolds

(CANADA) INCORPORATED

Bureau chef au Canada: Insurance Exchange Bldg., MONTRÉAL

Succursale à TORONTO

J. MARCHAND, Gérant

Sens et portée des assurances dites Inland Marine ou Inland Transport insurance

Ce type d'assurance évoque une idée de mouvement, de transport comme son nom l'indique. D'instinct, on pense pour le désigner en français à l'expression la plus simple, celle qui fait usage des mêmes mots. Mais le plus simple n'est pas toujours le plus à propos. Ainsi, entrent dans cette catégorie d'assurance, celles des objets d'art (Fine Arts Floater), des bagages ou des effets personnels (Tourist or personal effects floaters), des fourrures (personal fur floaters), du radium (Radium floater) des ponts et tunnels « and other instrumentalities of transportation and communication », où l'idée de mouvement, de transport est assez indirecte.

On a voulu faire de cette assurance une sorte de refuge commode pour toutes les garanties dont on ne peut restreindre les bornes à un endroit particulier, à l'encontre des assurances contre l'incendie ou le vol ordinaire, par exemple, qui se limitent généralement à un endroit particulier.

À cause de la concurrence que se livraient les assureurs à la faveur d'une imprécision commode, le *Joint Standard Committee on Definition and Interpretation of Underwriters Powers of Fire, Marine and Casualty Underwriters* est intervenu il y a quelques semaines. Il a déterminé non un cadre

définitif, mais une nomenclature dans laquelle on trouve une longue énumération où la seule idée de relation semble être soit le mouvement, (ainsi, l'Insurance of domestic shipments, c'est-à-dire l'assurance des transports intérieurs), soit l'imprécision du lieu; ce qui permet d'englober toutes les assurances flottantes (floaters) étendues à une région ou à plusieurs pays, au lieu d'être limitées à un lieu particulier. En somme, c'est l'assurance débarrassée de la condition de fixité, que dans les vieux contrats on exprimait par les mots « at such location and not elsewhere ».

Voici à titre documentaire la classification adoptée pour l'assurance maritime et pour les risques dits de transports intérieurs.

I. Marine and/or Inland Transportation Policies May Cover Under the Following Conditions : (A) *Imports* : (1) Imports on consignment may be covered wherever the property may be and without restriction as to time, provided the coverage of the issuing companies includes hazards of transportation. ¶ A shipment "on consignment" shall mean property consigned and entrusted to a factor or agent to be held in his care, or under his control for sale or account of another or for exhibit or trial or approval or auction, and if not disposed of, to be returned. ¶ (2) Imports not on consignment in such places of storage as are usually employed by importers, provided the coverage of the issuing companies includes hazards of transportation. ¶ Such policies may also include the same coverage in respect to property purchased on C.I.F. terms or "spot" purchases for inclusion with or in substitution for *bona fide imports*. ¶ An import, as a proper subject of marine or transportation insurance, shall be deemed to maintain its character as such so long as the property remains segregated in the original form or package in such a way that it can be identified and has not become incorporated and mixed with the general mass of property in Canada, and shall be deemed to have been completed when such property has been: (a) Sold and delivered by the importer, factor or consignee; or (b) Removed from place of storage as described in paragraph (2) above and placed on sale as part of importer's stock in trade at a point of sale-distribution; or (c) Delivered for manufacture, processing or change in form to premises of the importer or of another used for any such purposes.

(B) *Exports*: (1) Exports may be covered wherever the property may be without restriction as to time, provided the coverage of the issuing companies includes hazards of transportation. ¶ An export, as a proper subject of marine or transportation insurance, shall be deemed to acquire its character as such when designated or while being prepared for export and retain that character unless diverted for domestic trade, and when so diverted, the provisions of this Ruling respecting domestic ship-

ASSURANCES

ments shall apply, provided, however, that this provision shall not apply to long established methods of insuring certain commodities, e.g., cotton.

(C) *Domestic Shipments*: (1) Domestic shipments on consignment, provided the coverage of the issuing companies includes hazards of transportation. (a) Property shipped on consignment for sale or distribution, while in transit and not exceeding thirty (30) days after arrival at consignee's premises or other place of storage or deposit; and (b) Property shipped on consignment for exhibit, or trial, or approval, or auction, while in transit, while in the custody of others and while being returned. ¶ (2) Domestic shipments not on consignment, provided the coverage of the issuing companies includes hazards of transportation, beginning and ending within Canada, provided that such shipments shall not be covered at points of sale-distribution or manufacturing premises nor after arrival at such points or at premises owned, leased or controlled by insured or purchaser, nor for more than thirty (30) days at other place of storage or deposit, except in premises of transportation companies or freight forwarders, when such storage is incident to transportation.

140

(D) *Bridges, tunnels and other instrumentalities of transportation and communication* (excluding buildings, their furniture and furnishings fixed contents and supplies held in storage, motor vehicles and other street and suburban railway properties) unless fire, tornado, sprinkler leakage, hail, explosion, earthquake, riot and/or civil commotion are the only hazards to be covered. Piers, wharves, docks and slips, excluding the risk of fire, tornado, sprinkler leakage, hail, explosion, earthquake, riot and/or civil commotion. Other aids to navigation and transportation, including dry docks and marine railways, against all risks.

(E) *Personal Property Floater Risks*: (1) *Covering Individuals*: (a) Tourist and/or Personal Effects Floater Policies, which policies shall exclude hazards while in a permanent residence of the insured. (b) Personal Fur Floater. (c) Personal Jewelry Floaters. ¶ (2) *Covering Individuals and/or Generally*: (a) Fine Arts Floaters. To cover objects of art such as pictures, statuary, bronzes and antiques, rare manuscripts and books, articles of virtu, etc., but excluding stained glass windows and carved glass used for commercial purposes. (b) Musical Instrument Floaters, excluding household instruments not customarily moved from the insured's premises. (c) Radium Floaters. (d) Physicians' and Surgeons' Instrument Floaters. Such policies shall not cover instruments and professional equipment not commonly carried with the insured nor furniture and/or fixtures. (e) Pattern Floaters, excluding coverage on the insured's premises. (f) Theatrical Floaters, excluding buildings and their improvements and betterments and furniture and fixtures that do not travel about with theatrical troupes. (g) Film Floaters, including builders' risk during the production and coverage on completed negatives and positives and sound records. (h) Salesmen's Samples Floaters, excluding coverage on the insured's premises. (i) Wedding Present Floaters for not exceeding ninety (90) days after the date of the wedding. (j) Jewellers' Block Policies, excluding improvements and betterments of buildings, furniture, fixtures, tools and machinery of the insured. (k) Exhibition Policies on property while on exhibition and in transit to and/or from such exhibitions. (l) Horses and Wagon Policies covering wherever horses or other animals, wagons and equipment may be. (m) Installation Risks covering loss to seller on account of physical damage to the property. Such policies shall cover articles of machinery or equipment only during the period of installation

A S S U R A N C E S

and testing. (n) Moveable Equipment Floaters, *e.g.*, contractors' equipment, mechanical sales devices, storage batteries, stevedores' divers, and undertakers' equipment and other property of a mobile or floating nature, not on sale or consignment, or in the course of manufacture, which has come into the custody and/or control of parties who intend to use such property for the purpose for which it was manufactured or created. Such policies shall not include coverage of storage risks at premises controlled or leased by the insured, except where purely incidental to the regular or frequent use of the equipment or property, nor motor vehicles (except tractors insured as part of contractors' equipment). (o) Miscellaneous Movable Articles Floaters, *e.g.*, outboard motors, parachutes and balloons, scientific and surveyors' instruments, harvesters, articles for sport and recreation, musical scores and orchestrations and other similar property of a mobile or floating nature, not on sale or consignment, or in the course of manufacture, which has come into the custody and/or control of parties who intend to use such property for the purpose for which it was manufactured or created, such policies to contain an itemised list of articles insured, with description and amount or value of each. (p) Property in transit to and/or from and while waiting for or undergoing processing in bleacheries or fumigatories or on premises of dvesters, throwsters and other similar processors until delivered to storage warehouses or final place of delivery contemplated at the time the shipment was made. Provided, however, that such polices shall not cover bailee's property at his premises. (q) Instalment Sales and Leased Property (except Motor Vehicles). Policies covering property sold under conditional contract of sale, partial payment contract, instalment sales contract, or leased. Such policies must cover in transit but shall not extend beyond the termination of the seller's or lessor's and/or finance company's interest. Provided, however, that property which is not mobile in character and which is under lease or leased on a royalty basis, may not be so insured although title remains in the lessor. (r) Bailee's Customers' Policies covering personal property of customers. Such policies shall cover in transit and during process at, *e.g.*, laundrymen's, dyers' and cleaners' premises, provided, however, that such policies shall not cover bailee's property at his premises. (s) Furriers and/or Fur Storer's Customers' Policies (*i.e.*, policies under which certificates and/or receipts are issued by furriers and/or fur storers) covering specified garments the property of customers. (t) Silverware Floaters, excluding the permanent residence of the insured. (u) Signs, street clocks, etc., while in use as such, unless fire, tornado, sprinkler leakage, hail, explosion, earthquake, riot and/or civil commotion are the only hazards to be covered.

II. Marine and/or Inland Transportation Policies Shall Not Cover Property Under the Following Conditions : (A) Storage of insured's merchandise and other risks in permanent locations, except as hereinbefore provided. (B) Merchandise in course of manufacture, the property of and on the premises of the manufacturer. (C) Furniture and fixtures in use, or improvements to buildings except as provided above. (D) Fire risk on all building materials while in course of erection after seller's interest ceases. (E) Fire or other risks on merchandise in permanent location sold under partial payment, contract of sale, or instalment sales contract, which involves protection of the purchaser's interest after seller's interest ceases. (F) Risks on monies and/or securities in safes, vaults, safety deposit vaults, bank or insured's premises, except while in course of transportation. (G) Any policy substantially the equivalent of "The Personal Property Floater", sometimes referred to as "The Householder's Comprehensive".

ASSURANCES

(H) Risks of fire, tornado, sprinkler leakage, earthquake, hail, explosion, riot, and/or civil commotion on buildings, structures, wharves, piers, docks, bulkheads and sheds and other fixed real property on land and/or over water, except as provided in Section I. D. (I) Motor Vehicles, except as hereinbefore provided. (J) Grain in Elevators, except when specifically designated for shipment for export as provided in Section I. B, nor in any event in the name of the elevator owner or operator as such.

142

Pour rendre en français *Inland Transport Insurance*, on pourra bien dire *Assurance des transports intérieurs*; ce qui est l'équivalent exact de l'expression anglaise. Mais ne vaudrait-il pas mieux préciser et dire Assurance des transports intérieurs et assurances flottantes; ce qui aurait l'avantage de mieux fixer le sens de ce groupe grand comme le monde, puisqu'il englobe des assurances qui ont le monde comme bornes.

THE HALIFAX FIRE

Fondée en 1809

INSURANCE COMPANY

Fondée en 1809

(La plus ancienne compagnie canadienne d'assurances)

276, ST-JACQUES OUEST

MONTRÉAL

NELSON CHEVRIER, Gérant provincial

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$266,982,840

Bureau chef au Canada:

500 PLACE D'ARMES
MONTRÉAL

Gérant:

ALLAN F. GLOVER

Assistants-Gérants:

P. M. MAY

H. CHURCHILL-SMITH

Le vocabulaire de l'assurance

*De quelques termes employés en assurance sur la vie*¹

143

Standing.

Il n'existe pas de terme français qui traduise l'anglais *standing* dans toutes les acceptions qu'on donne à ce mot. On dit bien: *Cet homme occupe une situation enviable*, pour traduire: *This man has a very good standing*, mais il ne faudrait pas conclure de là que le mot « situation » rend toujours exactement le sens du mot *standing*. Le tout est de connaître le sens précis du mot « situation ».

On parle généralement de la *situation* d'une personne en rapport avec sa position, son emploi, sa posture, ou bien avec sa condition, son rang social, ses intérêts, ou encore au sujet de ses affaires. Mais quand il s'agit d'une chose, quand, par exemple, il s'agit d'une police d'assurance, on emploie plus généralement le mot *état* pour désigner les conditions intrinsèques affectant la valeur, parfois même l'existence de la chose, tandis qu'on revient au mot *situation* si l'on veut parler de la manière d'être de la chose en question par rapport à d'autres choses ou par rapport à des personnes.

On dira donc l'*état* d'une police quand il s'agira de l'emprunt ou des dividendes augmentant ou diminuant la valeur de la police, mais on dira plutôt la *situation* de la police quand il s'agira du bénéficiaire ou du cessionnaire. Si donc on vous demande quel est l'*état* de la police No 000,000, vous pouvez répondre que toutes les primes échues ont été payées, que la police n'est grevée d'aucun emprunt, que le capital est maintenant plus élevé qu'à l'origine, les dividendes ayant servi à acheter de l'assurance additionnelle, etc. Mais si l'on s'informe de la situation de la même police, vous pouvez dire que celle-ci est actuellement en

¹ Nous reproduisons ici les chroniques de vocabulaire que M. T. Belzile rédige pour le bulletin mensuel de la *Sun Life*.

dépôt à la banque, à qui elle a été transportée en *garantie subsidiaire* (*collateral security*) . . .

On objectera sans doute qu'il serait incommode d'employer deux mots, état et situation, dans de nombreux cas où le mot *standing* suffit en anglais. Nous ne voyons aucune objection à ce que dans ce cas on donne au mot *état* un sens aussi large que celui du mot *standing*. Seulement, quand on voudra établir des distinctions, on devra se rappeler que les mots « état » et « situation » ne sont pas des synonymes.

144

Il est donc correct de dire qu'une police est, selon le cas, *en bon état* ou *dans une bonne situation*; mais n'allons jamais dire qu'elle est en « bon ordre », encore moins « en ordre ». Peut-être n'est-il pas superflu d'ajouter que l'*état* d'une police se dit encore des conditions matérielles du contrat. On dira donc qu'une police est *en mauvais état* si elle est déchirée, si des signatures sont effacées, etc.

Branch—department

Les termes anglais *branch* et *department* soulèvent de nombreuses difficultés d'interprétation, étant donné qu'ils possèdent l'un et l'autre des sens variés. La confusion n'est pas possible en français, car nous avons assez de termes explicites pour attribuer à chaque chose celui qui lui convient en propre.

Le mot *branch* (ou l'expression *branch office*) se rend par le français *succursale*. La *succursale* est un établissement ou bureau régional. Elle a pour objet de faciliter et d'accélérer la négociation des affaires.

Le terme anglais *department* a deux sens principaux tout à fait différents. Il désigne d'abord ce que nous appelons en français le *service*, c'est-à-dire un des bureaux du siège social chargé de telle ou telle partie des affaires. Nous avons ainsi le *service de la sélection des risques* — *Underwriting Department* — le *service des mathématiques* — *Mathematical Department* — etc. Mais en dehors des bureaux, le mot *department* a un tout autre sens: il désigne un territoire délimité par la Compagnie et réparti entre plusieurs succursales. Il est dirigé par un personnel spécial du siège social (un surintendant, un ou des surintendants adjoints, un secrétaire des agences, etc.). Dans ce cas, le *department* est tout simplement une unité territoriale et il s'appelle en français *département*. Nous avons ainsi le département du Canada, le département de la Grande-Bretagne, etc.

Enfin les mots *branch* et *department* servent l'un ou l'autre, au choix des compagnies, à distinguer les différentes sections des affaires traitées par les compagnies d'assurance. C'est ainsi que dans certaines compagnies on parle du *Group Department*, de l'*Industrial Department* ou encore de l'*Ordinary Branch*, de l'*Industrial Branch*, etc. Dans tous ces cas, il n'y a qu'une manière correcte de s'exprimer en français: il faut dire *division de l'assurance de groupe*, *division de l'assurance populaire*, *division de l'assurance ordinaire*, etc. Il ne s'agit alors ni de territoires, ni de bureaux, ni de services spéciaux, mais de toute une organisation affectée à un genre spécial d'assurance.

145

Gardons-nous d'imiter nos cousins de France qui ne se font pas scrupule de parler de la « branche populaire » pour désigner la division de l'assurance populaire, ou de la « grande branche » pour désigner la division de l'assurance ordinaire. Nous ne voyons qu'un seul cas où le mot *branche* peut être employé avec à-propos, en terme d'assurance: c'est lorsqu'il s'agit d'une des sciences sur lesquelles repose l'assurance. Ainsi on peut dire que la sélection des risques, les mathématiques actuarielles, etc., sont des branches de l'assurance. C'est le seul cas, croyons-nous, où l'anglais *branch* peut se traduire par son paronyme français *branche*.

Rating

Les primes indiquées dans le manuel de l'agent ne s'appliquent qu'aux proposants dont l'état de santé, les antécédents personnels, les antécédents de famille, etc. sont jugés satisfaisants par l'assureur. Autrefois seules pouvaient s'assurer les personnes qui jouissaient d'une parfaite santé et dont les occupations (métier, profession ou passe-temps) n'étaient pas de nature à aggraver le risque assumé par l'assureur. Grâce aux longues et minutieuses observations des médecins et des actuaires, les compagnies acceptent aujourd'hui certains risques tarés (*substandard* ou *under-average lives*), c'est-à-dire que dans certaines circonstances elles émettent de l'assurance sur la vie de proposants dont l'état de santé ou les chances de survie d'une façon générale sont de nature à leur imposer un risque plus considérable que celui qu'elles seraient disposées à accepter aux conditions ordinaires.

Voici comment les compagnies traitent généralement les différentes variétés de risques tarés:

1° Lorsque le risque, plus considérable que le risque normal au moment de l'émission de l'assurance, est susceptible de devenir un jour normal, la police est soumise à une retenue (*lien*). Ce cas se présente lorsque certains antécédents personnels du proposant ou certains antécédents de sa famille portent à craindre que le proposant soit susceptible plus qu'un homme normal de contracter certaines maladies au cours d'une période à venir.

2° Lorsque le risque n'est susceptible ni de s'aggraver, ni de s'atténuer, on élève la prime d'un montant qui ne varie pas selon l'âge du proposant, mais qui se fixe uniquement d'après sa situation ou d'après les conditions particulières de son travail. La surprime la plus généralement imposée pour les risques de cette nature s'appelle en anglais *occupation rating*; nous l'appelons en français *surprime attribuable à l'occupation*.

3° Enfin, lorsque le risque est susceptible de s'aggraver, on considère le proposant comme s'il était plus âgé qu'il ne l'est en réalité. On lui fait donc payer une prime correspondant à un âge plus avancé que le sien. Cette méthode s'appelle en anglais le *rating-up in age*; nous proposons comme expression française équivalente: *avance de l'âge*. Ex.: *Policy issued with a rating-up in age* — *police émise avec une avance de l'âge ou d'après un âge avancé*.

Le plus souvent on ne spécifie pas de quelle méthode il s'agit. On parle tout simplement d'un *rating*. Dans ce cas, l'expression française est très simple et beaucoup plus explicite que l'expression anglaise: *majoration de la prime*.

Collect—Collection

L'usage simultané des langues française et anglaise nous a amenés à traduire sans sourciller les mots *collect* et *collection* par leurs paronymes français 'collecter' et 'collection'. C'est l'ingéniosité même. Il ne faudrait pourtant pas oublier que *collecter* veut dire faire une collecte, une quête, dans l'église ou ailleurs, pour une oeuvre pie ou une oeuvre de bienfaisance, et qu'une *collection* est un assemblage d'objets d'art ou de science. Ajoutons que le mot *collectionner*, qui traduit l'anglais *collect*, signifie rassembler des objets pour en faire une collection.

Les termes anglais *collect* et *collection* ont des sens beaucoup plus variés que leurs correspondants français *collecter* et *collection*. En terme

de finance, le mot *collect* signifie généralement *encaisser* ou *percevoir*. *To collect a premium* — *encaisser* ou *percevoir une prime*. Souvent aussi il a le sens de *recueillir*. *To collect data* — *recueillir des données* ou *des renseignements*.

De son côté le mot *collection* se traduit par *encaissement*, *perception* ou *recouvrement*. Lorsqu'un client se présente au comptoir pour payer sa prime, le caissier peut dire qu'il fait un *encaissement*, son rôle étant en quelque sorte passif. Si, au contraire, l'assuré semble oublier de payer sa prime et que l'agent doit aller lui rappeler son devoir impérieux envers ses héritiers, l'agent fait une *perception*, puisqu'il incite son client à effectuer le paiement. Enfin si le client a signé un billet et que l'agent se présente chez lui porteur de ce billet, prêt à le remettre au signataire en échange de la somme due, l'agent fait un *recouvrement*, puisqu'il demande le paiement d'une dette reconnue par le débiteur.

147

Gardons-nous donc de parler de la 'collection' des primes. Evitons aussi de dire: 'collecter' des primes. Nous avons des termes bien français et très explicites pour traduire les mots *collect* et *collection*; employons-les.

Officer—Official

La traduction de ces deux mots ne semble donner le cauchemar à personne. On les traite comme des synonymes et, ce qui est plus grave, on les traduit par un terme français, « officier », qui très souvent ne convient ni à l'un ni à l'autre. En effet, le mot « officier », qui a ses titres de noblesse, évoque l'idée de milice, de police ou de justice; il ne s'applique donc pas aux différents personnages qu'on rencontre dans les entreprises commerciales et dans les administrations, personnages qu'on appelle en anglais *officers* ou *officials*, selon le cas.

Plusieurs termes français traduisent correctement l'anglais *officer*. Nous avons souvent l'embarras du choix. Les mots *fonctionnaires*, *directeurs*, *dirigeants*, *dignitaires*, etc., fournissent des traductions exactes dans une circonstance ou dans l'autre. On dit, par exemple: *fonctionnaire* ou *haut fonctionnaire d'une entreprise* ou *d'une administration* pour *officer of a corporation* ou *government officer*, *directeur d'une société* pour *officer of a company*, *les dirigeants d'une institution* pour *the officers of an institution*, *dignitaire d'un club* (du Macaulay Club) pour *officer of a club*.

Les sociétés d'assurance appellent généralement *fonctionnaires* tous les membres de leur personnel qui ont le droit d'initiative, c'est-à-dire qui sont personnellement responsables des directives qu'ils imposent de leur plein gré, sans avoir besoin d'aucune autorisation *ad hoc*, aux services qu'ils dirigent ou auxquels ils sont attachés, tandis qu'elles réservent le titre de *directeurs*, pour ceux qui sont chargés d'orienter la politique de la compagnie. Ex.: *Life Officers Association, association des directeurs des sociétés d'assurance-vie*. Ici deux distinctions s'imposent. En premier lieu, il ne faut pas confondre les *directeurs (officers)* avec les *administrateurs (directors)*. Ces derniers, sauf le président, le vice-président et le directeur général, ne font pas partie du personnel. D'un autre côté, certains chefs de service importants s'appellent aussi *directeurs (supervisors)*; mais dans ce cas le nom du service fait nécessairement partie du titre: directeur du service de l'assurance de groupe, directeur du bureau du service des agences, etc.

Quant au mot *official*, il peut se traduire par *fonctionnaire* quand il désigne un employé de l'Etat ou d'une administration publique quelconque, mais il est toujours préférable de le traduire par *employé* ou par *préposé*. En effet, l'*official* est un commis de bureau, un subalterne: il exécute les ordres qui lui sont donnés par les directeurs, les fonctionnaires ou les chefs de service. On dira donc *les employés de la compagnie* pour traduire *the company's officials* et un *préposé des prêts hypothécaires* pour traduire *a mortgage official*.

Prospect—Eligible

Lorsque vous rencontrez un agent de langue anglaise, il s'empresse de vous parler de ses *prospects*. L'habitude de traduire paresseusement les termes anglais d'origine latine ou grecque par les mots français de même racine ou de même orthographe, nous a entraînés à dire nous-mêmes *prospect*, comme si la langue française connaissait ce mot. Or il se trouve que le mot *prospect* n'existe pas en français, pas plus pour rendre l'anglais *prospect* que pour désigner quoi que ce soit. Cherchons donc un terme français, ou une expression française quelconque, qui rende bien le sens du mot anglais, tout en respectant les caprices des doctes académiciens. Pour traduire littéralement, il faudrait dire: client en perspective ou client possible. Mais, est-il nécessaire de traduire littéralement? Notre langue ne nous fournirait-elle pas un mot qui, sans traduire l'anglais *prospect*, en rendrait parfaitement l'idée? Ne pour-

rions-nous pas tout simplement employer le mot client? Le *prospect* est bel et bien un client, puisqu'il n'est pas question de lui tant qu'on ne songe pas à l'assurer. On entend souvent dire par des personnes qui se piquent de parler français: client à l'assurance. L'expression n'est vraiment pas très heureuse; en effet le mot client désigne une personne qui confie le soin de ses affaires à une autre personne, ce qui fait que l'idée de clientèle implique essentiellement une relation de personne à personne, et non pas de chose à personne.

Il nous semble donc tout à fait naturel d'employer les expressions suivantes — de fait nous les employons depuis des années et personne ne s'en plaint: aborder un client, solliciter un client, importuner un client, assurer un client ou vendre de l'assurance à un client. Si l'on a besoin d'être très précis, on peut parler de nouveau client ou d'ancien client. Les agents savent très bien, par exemple, que les compagnies leur font un devoir d'aller de temps à autre saluer leurs anciens clients, profitant de l'occasion pour étudier la possibilité de leur vendre de l'assurance additionnelle, leur donner des conseils sur l'usage qu'ils doivent faire de leurs dividendes, les inciter à rembourser les emprunts qu'ils pourraient avoir contractés sur la garantie de leurs polices, enfin les convaincre qu'ils ont tout avantage à maintenir leurs polices en vigueur, pendant les périodes de crise comme pendant les périodes de prospérité.

En France, on emploie le mot *assurable*: aborder un *assurable*, vendre une police à un *assurable*, etc. Il faut avouer que ce n'est pas riche. L'*assurable* est celui qui peut être assuré. On traduit le mot *assurable* par l'anglais *eligible* ou *eligible for insurance*. Ici, encore une complication: on emploie, en anglais, *eligible* pour désigner l'employé qui a droit d'être assuré en vertu d'une police d'assurance de groupe. Il faut bien se garder, dans ce cas, de traduire bêtement par *éligible*, puisqu'il n'y a aucune élection. Il faut traduire *to become eligible* par: avoir droit à l'assurance.

Le cinquantenaire de la Granite State

Fondée en 1885, la Granite State Fire Insurance Company a commencé de traiter en 1886. C'est donc son cinquantième anniversaire qu'elle fêtera cette année. De petite entreprise, la société est rapidement devenue une affaire considérable. Elle fait actuellement partie du groupe américain de la New Hampshire, dirigé à Montréal par M. R. de Grandpré.

Manual of Fire-loss Prevention of the Federal Fire Council

U. S. Department of Commerce. 20 cents.

Voilà un petit livre sans autre prétention que de renseigner sur les divers aspects que peut prendre la lutte contre l'incendie dans les établissements privés. On y étudie, à l'usage du lecteur moyen, les divers modes de protection mis à la disposition des assurés: les matériaux, la construction, la disposition des lieux, et leur facilité d'accès, les coupe-feu, les procédés de détection, d'alarme et d'extinction de l'incendie. On y résume les idées les plus récentes sur la lutte contre l'incendie; lutte qui a fait des progrès considérables aux Etats-Unis depuis le début du siècle présent. Ainsi, ses auteurs veulent collaborer à l'oeuvre de conservation qui s'impose depuis si longtemps en Amérique. Dans une courte préface, le directeur du *National Bureau of Standards* des Etats-Unis indique le but qu'on s'est tracé :

« By committee activities such as inspections of typical properties and occupancies, meetings of the main group, and dissemination of reports and other informative material, it is hoped to create a continuing interest that will result in materially decreasing the loss from fire. The general means for accomplishing this object include the proper design and construction of buildings, installation of fire-protection equipment to an extent justifiable by the prospective saving in fire loss, and systematic inspection of properties under the direction of those in responsible charge thereof. »

La concentration financière des entreprises au Canada

dans *L'Actualité Économique* d'août-septembre 1935.

François-Albert Angers.

Une enquête entreprise en 1934 par la Chambre des Communes a soulevé un intérêt considérable au Canada pendant quelque mois. Elle a entraîné une scission entre les deux hommes les plus influents du parti conservateur, en donnant naissance à un nouveau groupe politique. Partout on en a invoqué les constatations pour déblatérer contre un régime qui n'a pas, cependant, que des défauts. A ceux qui ont mal lu ou même pas lu du tout le rapport, nous conseillons l'article de M. Angers. Ils y trouveront une synthèse documentée et impartiale de documents abondants, diffus et à moitié digérés.

151

Veut-on connaître en quelques mots l'opinion de l'auteur? Voici un court extrait de sa remarquable étude:

« Les trusts formés au nom de l'union, de l'entente, de l'organisation et de l'ordre, sont devenus des épouvantails. Des écrivains et des orateurs bien intentionnés, sinon toujours pondérés, les ont dénoncés sans restriction et sans suffisamment distinguer entre le principe et l'abus, résultat d'une application outrée. Et le peuple, qui ne prend jamais qu'une vue superficielle des faits, voit le trust partout, dresse l'oreille dès qu'on prononce les mots *merger*, fusion, consolidation ou cartel. Le trust, c'est l'ogre de nos contes modernes, devant qui petit Poucet se sent perdu s'il ne parvient à s'emparer des bottes de sept lieues, c'est-à-dire à prendre le monopole à son tour sous le nom d'État. Guérir d'un monopole par un autre monopole encore plus odieux peut-être, où la recherche de profits fabuleux sera remplacée par les influences politiques de toutes sortes, c'est là une inconséquence qu'on ne signale pas assez souvent à l'attention du public. »

« Si l'on abhorre à ce point une institution qui n'est pas mauvaise en soi, ce n'est cependant pas sans raison. Trop de laissez faire et la cupidité des hommes en ont faussé l'objet. Ensuite, fusion et réorganisation, voilà des mots qui ont trop souvent couvert des opérations dont le véritable but a été soit le maintien de prix injustement élevés

au détriment du consommateur, soit la pratique de manipulations financières peu recommandables aux dépens du petit épargnant. »

**La technique de l'exportation, par Henry Laureys,
aux Editions Albert Lévesque. Prix \$1.00**

152

Le Canada a besoin de l'exportation pour vendre l'excédent de sa production sur la consommation indigène. Dès que le courant diminue, les stocks s'accumulent et, si le ralentissement s'accroît, la situation économique générale s'alourdit au point de devenir rapidement embarrassée. Mais que le blé, par exemple, recommence de circuler, l'activité reprend et les affaires s'améliorent.

Dans son livre, M. Laureys insiste sur la nécessité d'ouvrir un champ plus vaste à nos exportations et il en indique les moyens. Comme tous ceux qui connaissent le danger de se limiter à quelques produits, il plaide la cause de la diversité des matières et des débouchés. En cela il rejoint ceux qui, dans la politique, veulent élargir le cadre de nos ententes douanières.

L'auteur a voulu mettre à la disposition du public l'enseignement qu'il donne à l'école des Hautes Etudes Commerciales de Montréal depuis quelques années. Il a écrit un livre clair et rempli de renseignements de toutes sortes sur la technique du commerce d'exportation dans notre pays et dans le monde entier. On y trouve une étude très documentée et présentée dans une langue sobre et précise.

G. P.

Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau

Avocats et Procureurs

Edifice Insurance Exchange

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

Affiliée à l'Université de Montréal

*Prépare aux situations supérieures du commerce,
de la finance et de l'industrie*

COURS DU JOUR — COURS DU SOIR

COURS PAR CORRESPONDANCE :

comptabilité, mathématiques, droit civil, droit commercial, langue anglaise, langue française, économie politique, géographie économique, histoire universelle, langues étrangères (anglais, italien, espagnol, allemand), d'après la méthode linguaphone.



||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers
et agents d'assurances, des employés des sociétés
d'assurances, sur nos cours de droit, d'économie poli-
tique, de langue française, anglaise, etc. |||



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal

J. E. CLÉMENT Inc.

annoncent qu'ils ont adjoint à leur organisation une forte
compagnie anglaise

EXCESS INSURANCE CO., LTD.

Siège social: Londres, Angleterre

Actif excédant \$9,000,000.

Les facilités de cette compagnie ainsi que celles de

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA CONTRE L'INCENDIE

et celles de

LA NATIONALE DE PARIS, FRANCE

sont à la disposition des agents qui désirent se procurer un marché
« non-Tarif » permanent.

Bureau central au Canada : 465, rue St-Jean, Montréal

INCENDIE AUTOMOBILES ACCIDENTS VOL

LA FONCIÈRE

CIE D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

LA FONCIÈRE

CIE D'ASSURANCES

contre les Risques de Transports et les Accidents de toute nature

SUSSEX FIRE

INSURANCE COMPANY

L'actif total dépasse \$25,000,000.00

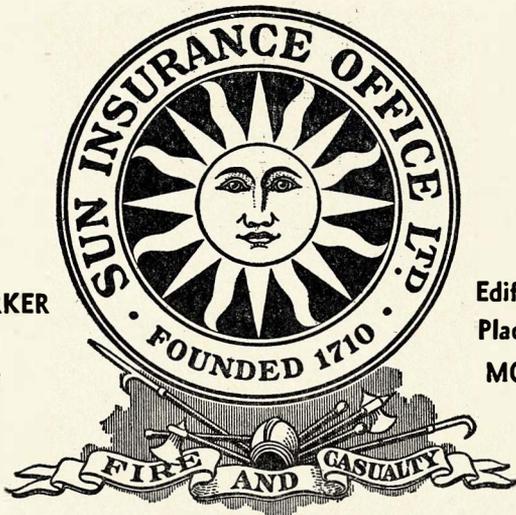
Demands d'agences sollicitées

P. J. PERRIN, agent général R. F. GOUR, sous-agent général

Chambres 504-505 Edifice Lewis

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL Tél. MARquette 7571-7572-7573

La PLUS ANCIENNE COMPAGNIE d'ASSURANCE au MONDE



HENRY PARKER

Gérant de
succursale

Edifice Aldred
Place d'Armes
MONTRÉAL

1710 - Au-delà de 226 ans de bons offices - 1936

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur

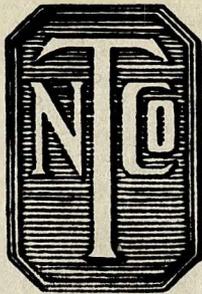


ÉDIFICE LEWIS

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL

P. BRUNET
E. FAILLE

Tél. MARquette 2467



VALEURS DE PLACEMENT CANADIENNES

**Gouvernements
Municipalités
Services Publics
Industries**

Nos services sont à votre disposition

NESBITT, THOMSON
and Company Limited

355, rue Saint Jacques ouest, Montréal, Qué.

Succursales dans les principales villes du Canada