

Assurances

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



DANS CE NUMÉRO :

LA SITUATION ÉCONOMIQUE AU CANADA
par Jean-Claude Martin 49

L'ASSURANCE DE GROUPE par Paul Vallerand 53

QUELQUES ASPECTS DE L'IMPÔT FÉDÉRAL
SUR LE REVENU, II par Louis Trottier 64

ARRÊTS ET JUGEMENTS par Roger Brossard 75

LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE-VIE
par T. Belzile 84

LU 87

L'assurance sur la vie au sortir de la crise. —
Mesure de notre taille. — Expressions justes en
affaires. — Centième anniversaire de The Stanstead
and Sherbrooke Fire Insurance Company. — Le
centenaire de la Liverpool and London and Globe.

**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.

25ième ANNIVERSAIRE AU CANADA

Incendie, Vol, Automobile

Actif excédant \$40,000,000

Taux réduits pour risques dans toutes les branches.

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

49

4e année

MONTRÉAL, JUILLET-AOÛT 1936

Numéro 2

La situation économique au Canada¹

par

JEAN-CLAUDE MARTIN, L. S. C.

Il est tout naturel, au début de ce second semestre de 1936, que nous nous tournions vers la première moitié de l'année pour voir si nous avons fait quelque progrès et si les résultats acquis justifient l'espoir de jours meilleurs.

Avant de faire cette petite revue de la situation économique au Canada depuis le 1er janvier, disons tout d'abord que la plupart des statistiques à notre disposition ne couvrent que les cinq premiers mois de 1936 et rappelons brièvement ce que fut l'année précédente.

*

1935 fut à tous les points de vue une année de reprise. L'agriculture aussi bien que le commerce et l'industrie se signalèrent par une plus grande activité et des résultats meil-

¹ Fin juin 1936.

50

leurs. L'allégement des stocks mondiaux de blé, notamment, a eu pour effet d'assainir le marché de cette céréale, en même temps que l'amélioration graduelle de la situation économique des pays importateurs faisait entrevoir pour le Canada un accroissement possible des exportations. Si les conditions pour les autres céréales ne furent pas des meilleures, en revanche l'élevage, l'industrie laitière, la récolte des fruits et la production des conserves de fruits et de légumes ont marqué des gains sensibles.

Pour ce qui est de l'industrie, les entreprises de construction, l'exploitation des mines, la fabrication des automobiles, la production de la fonte et de l'acier ont accusé des progrès dont l'ordre de grandeur allait de 10 à 56%. Pour diverses raisons, l'amélioration fut moins appréciable dans d'autres branches, notamment dans le papier-journal et la meunerie.

Pour le commerce enfin, intérieur et extérieur, la reprise s'est manifestée, d'un côté par la diminution du nombre des faillites, de l'autre par l'accroissement des importations, des exportations et de la balance favorable.

Le relèvement économique ainsi constaté s'est aussi traduit par une progression de l'embauchage, d'autant plus encourageante que les travaux de secours y ont pris moins de part; par la stabilité des prix de gros, en face de quoi on remarquait une ascension notable de l'indice des produits de la ferme; et par une plus grande activité boursière accompagnée d'une hausse des cotes.

*

Voyons maintenant comment la situation économique a varié soit depuis le début de l'année, soit par rapport à l'an dernier. Au poste si important du blé, on constate à la fois une diminution des reports, qui sont passés de 244 millions de boisseaux en janvier 1936 et de 202 en mai 1935 à 162 en mai dernier, et une augmentation des exportations, qui

s'établissent à 69 millions de boisseaux pour les cinq premiers mois de l'année contre 61.5 pour la période correspondante de l'an dernier. Quant aux ventes de bestiaux, elles se sont élevées, du 1er janvier au 30 avril, à 263,400 têtes contre 227,099 pendant la même période l'an passé. L'industrie laitière marque aussi un accroissement d'activité.

Dans l'industrie, on constate plusieurs facteurs encourageants. En premier lieu, il importe de signaler que la production des centrales électriques a atteint en avril un chiffre record; quant à l'énergie produite au cours des cinq premiers mois de l'année en 1935 et en 1936, elle s'établit à 9.5 et 10.4 millions de kilowatt-heures respectivement. La sidérurgie a aussi fait des progrès : la production de la fonte du 1er janvier au 30 avril est passée de 169,000 tonnes en 1935 à 225,000 tonnes en 1936, tandis que la fabrication de l'acier, pour jusqu'au 1er juin, atteint 495,000 tonnes cette année, après avoir touché 316,000 tonnes l'année dernière. Encore qu'en 1935, le montant des contrats de construction ait été majoré par les entreprises du gouvernement, la valeur de ces contrats, en se fixant à 77.7 millions de dollars pour les six premiers mois de l'année, a excédé de 2.1 millions le chiffre de la période correspondante de 1935. On note cependant une baisse dans la production des automobiles, puisqu'on n'a construit, de janvier à mai inclusivement, que 89,548 voitures aux lieu de 95,521 au cours des mois correspondants en 1935. On a cependant enregistré en avril, le plus fort total mensuel depuis le début de la crise. L'activité minière, au train dont vont les choses, établira probablement un record en 1936. Pour ce qui est de l'industrie du papier-journal, elle fonctionne presque à plein rendement, mais les prix n'y sont pas encore assez élevés. Les autres branches de l'industrie affichent des résultats divers.

52

Cette accentuation de la reprise se manifeste également dans le commerce, soit de gros, soit de détail. Aussi voit-on que le mouvement des transports s'est activé et que les recettes des chemins de fer ont augmenté. Les recettes brutes du Réseau de l'Etat au 31 mai dernier se chiffraient par \$70,721,663 à rapprocher de \$66,419,540 à la même date en 1935. Les chiffres correspondants pour le Canadien-Pacifique sont \$51,086,736 et \$46,338,752. Les prix de gros continuent d'être stables, tandis que ceux des produits agricoles poursuivent leur ascension.

Quant à notre commerce international, il s'accroît constamment. Depuis le début de l'année, chaque mois marque une augmentation non seulement des échanges, mais aussi de la balance favorable par rapport au mois correspondant de 1935. Ce résultat est attribuable en partie à l'accord commercial conclu l'an dernier avec les Etats-Unis et en vigueur depuis le 1er janvier. Une deuxième mesure du Gouvernement qui est bien propre à améliorer la situation économique du Canada, c'est la création de l'Office national de placement. Bien qu'il soit encore trop tôt pour juger de leur pleine efficacité, l'une et l'autre de ces mesures nous permettent de compter sur une activité croissante.

SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$280,549,614

Bureau chef au Canada:

500 PLACE D'ARMES
MONTRÉAL

Gérant:
ALLAN F. GLOVER
Assistants-Gérants:
P. M. MAY
H. CHURCHILL-SMITH

L'assurance de groupe

par

PAUL VALLERAND, L.S.C.,

Membre associé de l'Actuarial Society of America,

Chargé de cours à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

Le principe de l'assurance de groupe est appliqué aujourd'hui à plusieurs genres d'assurance, dont les plus répandus sont l'assurance-vie, les rentes viagères ou plus exactement les pensions de retraite et l'assurance maladie et accidents.

Contentons-nous d'examiner les traits saillants de l'assurance de groupe sur la vie.

Définition

Qu'est-ce que l'assurance de groupe? Au sens large, c'est ce genre d'assurance qui consiste à assurer plusieurs personnes à l'aide d'un seul contrat, d'une seule police. L'assurance de groupe sert à assurer tous ou la majorité des employés d'un même employeur.

Dans la loi des assurances de l'Etat de New-York se trouve une définition plus longue et plus détaillée et qui, devant servir aux fins de la loi, est nécessairement beaucoup plus restrictive que descriptive. En voici un passage traduit

54

aussi fidèlement que possible: « L'assurance de groupe sur la vie est par les présentes déclarée être ce genre d'assurance sur la vie, assurant pas moins de cinquante (50) employés, avec ou sans examen médical, à l'aide d'une seule police émise à l'employeur, dont la prime devra être versée par l'employeur, ou par l'employeur et par les employés conjointement, assurant la totalité de ses employés ou la totalité d'une classe ou de certaines classes déterminées d'employés, pour des sommes basées sur un plan quelconque excluant par le fait même le choix individuel, pour le bénéfice de personnes autres que l'employeur; toutefois, dans les cas où la prime doit être versée par l'employeur et les employés conjointement, et les bénéfices de la police offerts à tous les employés éligibles, il est stipulé qu'au moins 75% de ces employés devront adhérer au plan avant qu'il n'entre en vigueur. »

Une définition de ce genre existe dans les lois des assurances de la plupart des états de la république voisine. Signalons en passant que la loi fédérale du Canada ne contient aucune définition légale.

Historique

Les débuts de l'assurance de groupe sont relativement récents. Aux Etats-Unis l'année 1912 en marque les premiers pas. Au Canada les vues du surintendant des assurances du Dominion, qui considérait les taux inférieurs de ce genre d'assurance une infraction à la loi contre la discrimination, en retardèrent les débuts de quelque sept années.

Le tableau suivant de l'assurance de groupe en vigueur au Canada et aux Etats-Unis indique clairement la rapidité avec laquelle ce nouveau genre d'assurance prit de l'ampleur et de l'importance, ainsi que le degré remarquable de persistance durant les années de dépression qui viennent de s'écouler.

ASSURANCES

Année	Assurance en vigueur
1912	\$ 13,172,000
1915	99,049,000
1918	627,008,000
1921	1,598,743,000
1924	3,194,576,000
1927	6,429,743,000
1930	9,886,029,000
1931	9,954,011,000
1932	9,108,742,000
1933	8,911,742,000
1934	9,593,022,000
1935	11,000,000,000 ¹

55

Ces chiffres démontrent bien que ce genre d'assurance répond à un besoin réel. C'est à la classe moins fortunée de la société, qu'il s'adresse tout particulièrement.

Ce dernier fait est mis à jour dans une étude portant sur 42,000 règlements au décès couvrant une période de dix années. Cette étude rapporte que dans 43% des cas aucune autre assurance n'était en vigueur et que dans 33% des cas l'assurance additionnelle était inférieure à \$1,000, ce qui est bien peu, pour ne pas dire négligeable.

Ces constatations soulignent le fait que cette classe d'assurés, laissée à sa propre initiative, ne recherche pas les avantages de l'assurance-vie, soit par négligence, ou soit plus souvent par gêne pécuniaire. Il est intéressant de noter que dans 91% des cas la somme assurée revint à la famille immédiate, soit à la femme, soit aux enfants de l'employé décédé.

Le groupe

Les principes fondamentaux sur lesquels repose l'assurance de groupe sont la sélection du groupe substituée à la sélection individuelle, une certaine cohésion entre les membres et la nécessité d'une autorité centrale exerçant un contrôle.

¹ Estimé.

56

Il est admis aujourd'hui que si un certain nombre de personnes sont réunies par un intérêt commun, autre que pour fins d'assurance, ou pour question de santé ou d'occupation hasardeuse, l'assurabilité d'un tel groupe est certainement comparable à celle de la population en général. Des groupes de ce genre se rencontrent tous les jours. Ainsi un auditoire dans un théâtre ou encore les premières mille personnes à passer à une certaine intersection de rues. De fait il est à remarquer que l'état de santé de ces deux groupes serait très probablement supérieur à la moyenne car il est peu probable que des personnes malades aillent au théâtre ou circulent à pieds dans la rue. Cette constatation s'applique également à un groupe d'employés en service.

Le groupe constitué par les personnes de passage dans un hôtel ordinaire à un moment donné serait sans doute satisfaisant au point de vue médical, mais non celui composé des personnes faisant un séjour dans une station thermale ou dans un sanatorium. S'il devenait connu, par exemple, que l'assistance pure et simple à une certaine représentation permettrait aux assistants d'obtenir de l'assurance sans examen médical, il est raisonnable de supposer qu'une forte proportion de ces personnes seraient non-assurables. Cela est un des ennuis inhérents quand il s'agit d'assurer les membres d'une association formée principalement dans le but d'assurance.

Dans l'assurance de groupe le côté médical n'est pas la seule question à débattre. Comme il est dit plus haut, une certaine cohésion doit exister entre les membres du groupe de façon à ce qu'une seule prime puisse être versée pour le groupe tout entier. Et finalement une autorité réelle doit exister au-dessus du groupe, semblable à celle qui existe dans le cas d'un patron et de ses employés, de façon qu'une certaine pression puisse être appliquée s'il y a lieu.

À la suite de ces remarques et en se basant sur l'expérience des compagnies d'assurance en général, il est facile de conclure que les groupes constitués par les employés d'une même firme sont à peu près les seuls réellement pratiques au point de vue assurance groupe.

Le contrat

Une police d'assurance de groupe peut être émise sur un plan quelconque, tels la vie entière, l'assurance-dotation ou encore l'assurance temporaire. Toutefois, du point de vue de l'employeur le plan d'assurance temporaire renouvelable chaque année a l'avantage indéniable de procurer la protection au coût minimum et durant la période que le patron désire couvrir, c'est-à-dire le temps durant lequel ses employés sont activement à son emploi. Ce plan a en plus le grand mérite dans le cas de l'assurance de groupe de ne procurer aucune valeur de rachat. Ainsi l'employeur n'a pas à déboursier la prime supplémentaire, nécessaire à cette fin, contenue implicitement dans les primes d'assurance ordinaires, et cela est équitable car nous savons que dans la plupart des cas l'emploi n'est que temporaire.

57

Il est bon de faire remarquer ici que l'objection à l'assurance temporaire renouvelable d'année en année, ou de cinq ans en cinq ans quand il s'agit d'un seul individu, soit l'augmentation continuelle de la prime, disparaît lorsqu'il s'agit d'un groupe de personnes. Il est vrai qu'une prime de plus en plus élevée sera exigée d'une année à l'autre pour tout individu qui demeure dans le groupe; mais ceci ne comporte pas nécessairement que la prime moyenne à être versée par l'employeur pour chaque membre du groupe va elle aussi augmenter d'année en année. C'est seulement lorsque l'âge moyen du groupe augmentera qu'il y aura une hausse correspondante de la prime moyenne. En temps normal, un recensement des employés de

toute firme quelque peu importante donnerait un âge moyen très peu différent de celui qu'aurait pu donner un pareil recensement dix années auparavant. Il est même facile de concevoir le cas où le dernier recensement donnerait un âge moyen moins élevé que le premier. Plus le groupe est considérable plus le mécanisme de ce genre d'assurance donne de bons résultats.

58 Qu'est-ce qui distingue le contrat d'assurance de groupe? En comparaison avec les polices d'assurance ordinaire mieux connues du public, il contient deux clauses très importantes, clauses qui ne se retrouvent nulle part ailleurs. Ces deux clauses sont: (1) les conditions d'éligibilité et (2) un tableau des montants d'assurance.

(1) Habituellement tous les employés au service actif d'une compagnie à la date de l'émission de la police sont éligibles quoique dans certains cas une période de service soit aussi requise. Quelquefois l'employeur désire exclure une certaine classe de ses employés et alors cela est clairement stipulé dans la clause sur l'éligibilité. Un groupe de plus de 500 employés est censé être assez important pour comprendre les employés malades à la date d'émission. Il est évident que cela n'est pas faisable quand il s'agit d'un petit groupe, car alors l'absence de deux ou trois employés seulement et encore plus la maladie d'un chef de service pourrait influencer considérablement l'employeur dans l'acceptation d'un tel projet d'assurance. En langage technique, quand une telle situation existe, les compagnies d'assurance disent qu'il y a danger d'anti-sélection ou encore de sélection adverse, danger fortement aggravé quand la police contient des bénéfices d'invalidité.

Dans les débuts de l'assurance de groupe presque toutes les polices étaient non-contributives, c'est-à-dire

que l'employeur seul payait la prime. Les choses ont beaucoup changé depuis, de telle façon qu'aujourd'hui la quasi-totalité des polices émises sont contributives, c'est-à-dire que l'employé et l'employeur paient la prime conjointement.

Alors que dans le premier cas tous les employés devenaient automatiquement assurés dès qu'ils devenaient éligibles, aujourd'hui il arrive que des employés refusent de profiter des bénéfices fournis par l'assurance de groupe. Aussi un employé n'est-il assuré qu'à partir du moment où il a signé sa carte de proposition. Il est ordinairement stipulé dans le contrat qu'à partir de la date où il devient éligible, l'employé a deux mois pour prendre une décision. Après cette date il devra fournir à la compagnie d'assurance une preuve d'assurabilité.

59

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

60

Comme l'employé devenu éligible est libre de s'assurer ou de ne pas s'assurer, il y a encore ici un danger de sélection adverse du fait que certains employés en parfaite santé refuseront quelquefois l'assurance qui leur est offerte alors que les employés moins bien portants l'accepteront d'emblée. Il est donc raisonnable que les compagnies d'assurance cherchent à se protéger et elles le font ordinairement en insérant dans la police une clause leur permettant d'annuler le contrat dès que le pourcentage des employés assurés tombe au-dessous de 75% des éligibles.

Une dernière stipulation se rapportant à la question d'éligibilité en tant qu'elle encourage l'acceptation du plan par l'employé, est celle qui fixe à 60c par \$1,000 par mois la contribution maximum payable par l'employé. Ce chiffre correspond à peu près à la prime qu'auraient à verser les plus jeunes membres du groupe pour obtenir de l'assurance temporaire individuelle.

- (2) Le tableau des montants d'assurance est aussi une clause particulière aux polices d'assurance de groupe. Ici aucune règle définie n'a été établie et la seule chose qui importe est que la cédule revête un caractère tout-à-fait général afin d'empêcher le choix individuel.

Plusieurs modes sont d'usage courant, entre autres ceux basés sur les années de service, l'âge, la position, le salaire, etc., ou sur une combinaison de deux ou de plusieurs de ces choses.

Toute attribution qui cause des changements fréquents dans la classification des employés n'est pas appropriée au système contributif d'assurance de groupe ordinairement en usage aujourd'hui. C'est pour cette raison que les barèmes basés sur les années de service ou

sur l'âge, très usités au début alors que l'assurance n'était pas contributive, ne sont pour ainsi dire plus employés aujourd'hui. L'expérience a démontré que le mode le plus satisfaisant est celui qui varie avec la facilité de l'employé à acquitter sa contribution, c'est-à-dire celui qui est basé sur le salaire.

Les montants inclus dans ces barèmes peuvent varier de \$500. à \$20,000. Le montant maximum d'assurance accordé à un membre quelconque d'un groupe donné dépend de deux questions: premièrement, quel est le montant total d'assurance du groupe en tant qu'unité; et deuxièmement, y a-t-il plus de 50 employés assurés pour au moins \$5,000, \$2,000 ou \$1,000 chacun, ou bien y a-t-il moins de 50 employés assurés pour au moins \$1,000 chacun? Ces chiffres maximum et leurs limites ont été fixés par entente entre représentants de compagnies d'assurances formés en comité pour étudier la question de l'assurance de groupe.

61

Toute description du contrat d'assurance de groupe serait très incomplète si mention n'y était faite du privilège de conversion. Ce privilège, contenu dans toutes les polices d'assurance de groupe, est très important et peut s'exercer par tout employé quittant le groupe du fait qu'il quitte son emploi. Il lui donne droit à une police ordinaire émise par la compagnie d'assurance, sur un plan quelconque sauf l'assurance temporaire, pour le même montant dont il jouissait sous sa police de groupe, et cela sans examen médical. La prime qu'il devra payer pour sa nouvelle police sera ordinairement beaucoup plus considérable que celle qu'il versait précédemment et pour cette raison la majorité des personnes qui profitent de ce privilège ne sont pas assurables au moment du changement. Il est donc facile de voir que le côté

intéressant de ce privilège est l'exemption de l'examen médical.

62 Pour terminer il est bon d'ajouter que l'assurance de groupe n'a jamais été et ne sera jamais un substitut à l'assurance individuelle. La première supplémente, mais ne remplace pas la seconde. Son plus grand avantage est de pourvoir aux besoins urgents et immédiats causés par la mort du père de famille dans un foyer moyen.

Au point de vue social, ce système répond plus particulièrement encore aux besoins de la classe ouvrière employée dans l'industrie, dont la police d'assurance de groupe est assez souvent l'unique patrimoine.

**CANADIAN GENERAL INSURANCE CO.
TORONTO GENERAL INSURANCE CO.**

Deux compagnies canadiennes qui méritent la confiance des assurés
les plus au courant de l'assurance.

*Bureaux à St-Jean, N. B. - Montréal - Toronto - Winnipeg - Régina
Edmonton - Vancouver*

**G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR**

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

Quelques aspects de l'impôt fédéral sur le revenu

63

par

LOUIS TROTTIER, L. S. C.
trésorier du Trust Général du Canada,
professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales
de Montréal.

II

Dans un premier article, notre collaborateur nous a parlé de l'impôt sur le revenu et la comptabilité, des exonérations et des déductions. Il terminait en exposant les exemptions statutaires.¹

4 — Des exemptions statutaires

Après avoir déterminé son revenu net imposable, le contribuable a droit à certains dégrèvements proportionnels à ses responsabilités civiles: ce sont les exemptions statutaires. Celles-ci n'ont pas toujours été ce qu'elles sont actuellement.

Ont droit à une exemption de \$2,000.00 les personnes suivantes :

1. — Toute personne mariée dont le conjoint a moins de \$1,000. de revenu net;
2. — Tout veuf ou veuve avec un enfant de moins de 21 ans. Si l'enfant a plus de 21 ans, l'exemption de \$2,000. n'est accordée que s'il est invalide;

¹ Voir *Assurances* d'avril 1936.



● 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

3. — Toute personne qui tient feu et lieu avec un parent (même alliance ou adoption) ;

4. — Tout ministre ou pasteur en charge d'un diocèse ou d'une paroisse, qui tient feu et lieu à ses frais avec un domestique.

Ont droit à une exemption de \$1,000.00 toutes les autres personnes non énumérées ci-haut, entre autres :

1. — Les célibataires qui n'ont aucune charge de famille; 65

2. — Les veufs ou veuves qui n'ont aucune charge de famille;

3. — Les personnes mariées dont le conjoint a plus de \$1,000.00 de revenu net.

4. — Les personnes étrangères non naturalisées.

Donnent droit à une exemption de \$400.00 à la personne qui les soutient :

1. — Tout enfant ou petit-enfant, frère ou soeur, âgé de moins de 21 ans ou de plus de 21 ans et invalide;

2. — Tout père, mère, grand'mères, grands-pères invalides.

Toutefois l'enfant ou le parent qui porte l'exemption statutaire d'un célibataire, veuf ou veuve, de \$1,000.00 à \$2,000.00, ne donne pas droit à l'exemption de \$400.00 mais seulement le deuxième enfant ou parent et les subséquents. Il est loisible à l'un ou l'autre des conjoints de réclamer l'un ou l'autre le nombre total ou partiel des enfants qu'ils soutiennent et même de changer ce nombre d'année en année, selon qu'ils y trouvent avantage.

N'ont droit à aucune exemption statutaire :

1. — Les corporations, compagnies par actions;

2. — Les sociétés par intérêts, en nom collectif (mais non chacun des associés) ;
3. — Les personnes, connues ou non, pour le bénéfice éventuel desquelles s'accumulent en fiducie des revenus de successions ;
4. — Les aubains non résidents, pour leurs enfants.

5 — De l'imposition

66

Il est difficile de définir la personne taxable. La loi énumère plutôt une série de conditions en dehors desquelles il faudrait se trouver pour ne pas être atteint. Aux termes de l'article 9, l'impôt est prélevé sur le revenu net :

- (a) de toute personne qui réside ou est employée au Canada durant l'année ou y séjourne au moins 183 jours consécutifs ou non ;
- (b) de toute personne qui, ne résidant pas au Canada, y fait commerce ou y rend des services occasionnels ou remplit une fonction d'officier public canadien à l'étranger ;
- (c) des corporations et compagnies par actions.

Les personnes dont il est question ci-dessus sont directement imposables. Elles remplissent une formule à leur nom qu'elles produisent à l'inspecteur avec leur remise en espèces, qui constitue l'impôt normal.

Depuis 1933, en plus de l'impôt ordinaire, il existe un impôt spécial de 5% qui présente l'aspect d'une contribution indirecte. Il est prélevé sur les revenus à la source, au moment de leur encaissement et sans exemption statutaire. Dans le cas de personnes résidentes, il frappe d'un droit de 5%, perçu par l'agent payeur, les revenus de coupons et dividendes encaissés à prime de débiteurs canadiens (non pas étrangers). Dans le cas de personnes non résidentes, il frappe d'un droit égal de 5% retenu ou perçu avant ou à l'encaissement :

- (a) les dividendes reçus de débiteurs canadiens;
- (b) les intérêts reçus de débiteurs canadiens, payés en fonds canadiens seuls, excepté l'intérêt sur bons du Dominion;
- (c) les revenus de fiducies ou successions canadiennes;
- (d) les sommes versées pour droits d'auteurs.

6 — Corporations personnelles

67

L'incorporation est une mesure élastique dont on a abusé depuis la période de taxation, pour éluder le fisc. D'où la naissance d'une pléiade de corporations dites personnelles, c'est-à-dire contrôlées par un résident du Canada ou un ou plusieurs membres de sa famille et dont le revenu brut provient, jusqu'à concurrence d'un quart du total, de revenus de placements mobiliers. Pour les fins d'impôt sur le revenu, les corporations personnelles qui jouissaient du traitement, en certains cas avantageux, des corporations ordinaires, ont été privées de ces avantages par une législation appropriée, adoptée à la Session de 1926 et rétroactive au 1er janvier 1925. Depuis cette date, l'actif et le passif d'une telle corporation sont fusionnés avec les autres chiffres du bilan de ses propriétaires actionnaires et le revenu dérivé est imposé entre les mains de ces derniers, selon leurs intérêts respectifs.

7 — Corporations de famille

C'était celle où 75% des actions ou plus étaient détenues par les membres d'une même famille. Ce pouvait être aussi une compagnie où 80% des actions étaient détenues par des personnes non parentes, mais activement employées par elle.

Les membres d'une corporation de famille avaient l'option de se faire cotiser comme corporation ordinaire et de payer le taux fixe appliqué à celle-ci; ou comme membre d'une société en nom collectif, que pourrait être l'organisation si elle n'était

pas incorporée et de payer alors le taux propre aux simples individus.

Le taux payable par les individus étant progressif et celui des corporations fixe, il y avait parfois avantage à opter pour l'un ou l'autre genre de cotisation. Ce privilège des corporations de famille subsiste encore pour les années auxquelles il s'appliquait, mais il a été aboli depuis 1932.

68

8 — Corporations ordinaires. Compagnies par actions

Depuis 1917 jusqu'à 1931 inclusivement, les corporations jouissaient d'une exemption statutaire, comme les autres personnes, de \$3,000.00 ou \$2,000.00, selon l'année, et payaient l'impôt à un taux fixe qui a varié de 4% en 1917, au début, jusqu'à 13 ½ % en 1935. Toutefois depuis 1932, l'exemption statutaire a été abolie et l'impôt est prélevé sur tous les bénéfices nets.

Non seulement la progressivité de l'impôt individuel a été responsable d'une assez grande quantité d'incorporations privées ou personnelles, elle a été en plus l'occasion, sinon la cause, de toutes sortes de distributions directes ou indirectes de surplus. Le législateur a, en conséquence, édicté une série de dispositions pour imposer un revenu indirectement distribué sous la forme de rachat d'actions au pair ou à prime, de réduction ou de réorganisation de capital, de prêts ou avances aux actionnaires. En un mot, il est très difficile maintenant de pouvoir éluder la loi en utilisant les corporations personnelles, pour réduire au taux de celles-ci, soit 13 ½ %, un taux moyen supérieur sur des revenus élevés. Cette seule partie de la loi relative aux dispositions spéciales de taxation des revenus indirectement distribués pourrait faire l'objet de plus d'un article. Qu'il nous suffise de citer les cas suivants qui se rencontrent le plus fréquemment :

1° *Avances ou prêts aux actionnaires* — L'article 18 décrète que tout prêt ou avance de fonds faits par une corpo-

ration à un actionnaire est censé être un dividende dans la mesure où cette corporation a en caisse des recettes non distribuées, et ce dividende est censé être un revenu touché par l'actionnaire dans l'année où il est attribué.

2° *Sociétés commerciales entre mari et femme*: Deux ou plusieurs individus étrangers opérant en nom collectif constituent une société légitime aux yeux de l'Impôt sur le revenu. Chacun des individus doit présenter un rapport sur sa part d'intérêts dans la société et la société, comme telle, n'a aucune feuille à présenter. Il n'en est pas de même d'un mari et d'une femme exploitant un commerce quelconque sous la forme d'une société en nom collectif. L'article 31 dit qu'en pareil cas le revenu total du commerce peut, à la discrétion, être traité comme revenu du mari ou de la femme et être taxé en conséquence. La discrétion du Ministre est alors celle de l'officier enquêteur et elle agit toujours en sens inverse des intérêts du contribuable. L'article 31 défend même de compter comme dépense un salaire versé à l'autre conjoint. On voit quel argument un mari ou une femme commerçant qui ne veut pas que son conjoint se mette le nez dans ses affaires, peut tirer de cette disposition de la loi de l'impôt sur le revenu.

69

9 — Des déclarations

La charge de produire sa déclaration repose sur le contribuable redevable de l'impôt. Il faut qu'une personne ait un revenu qui excède ses exemptions statutaires pour qu'elle prenne l'initiative de présenter une formule à l'inspecteur. Sur ce point, elle doit connaître la loi et ne peut plaider ignorance. Si son revenu net est inférieur à ses exemptions, elle n'a pas de rapport à soumettre à moins que l'inspecteur ne le lui demande pour fins de constatations. Si ces constatations ne sont pas conformes à ce qu'il sait ou suppose (art. 47), le ministre n'est pas lié par les renseignements fournis par le contribuable, et il peut fixer le montant de l'impôt à payer.

Les formules de déclarations sont rédigées, d'une façon générale, pour convenir à tous les cas. Si l'espace est insuffisant, des annexes peuvent leur être ajoutées.

70

Tous les renseignements exigés se rapportent à des faits qui se sont passés en dedans d'une année du calendrier, i.e. du 1er janvier au 31 décembre. Il n'y a exception que pour les établissements financiers, commerciaux et industriels exploités au nom d'un individu ou d'une société en nom collectif ou par actions, auxquels on permet de faire rapport pour un exercice financier autre que l'année du calendrier, quand il y a une coutume établie pour une raison valable.

Un salarié, un propriétaire d'immeubles, un rentier, vivant du produit d'actions, d'hypothèques, d'obligations doit donc faire rapport pour le revenu reçu du 1er janvier au 31 décembre. Il en est de même des héritiers d'une succession. Si, dans le cas d'une compagnie à responsabilité limitée, l'exercice financier est autre que l'année du calendrier, le rapport doit être présenté dans les quatre mois qui suivent la fermeture des livres.

On peut diviser les déclarations à produire en trois catégories :

- (A) celles qui ont trait à ses propres revenus;
- (B) celles qui se rapportent aux revenus d'autrui ou formules d'information;
- (C) celles que l'on produit sous forme de certificats de propriété, de titres au porteur, au moment de l'encaissement des coupons.

A. — Les premières doivent être présentées avant le 30 avril, sous la forme d'un rapport chiffré, s'il s'agit d'un individu salarié, d'un commerçant, d'un homme de profession, d'un courtier. Cette formule T-1 doit indiquer le revenu produit par le travail et également le revenu produit par les placements.

Les compagnies à responsabilité limitée doivent présenter une formule dite *T-2*, au sujet des revenus qui font l'objet de leur commerce. Cette formule *T-2*, de même que la formule *T-1*, doit être présentée avant le 30 avril.

Une société en nom collectif n'a pas de déclaration comme telle à produire, mais chaque associé, tout en présentant le bilan collectif sur sa feuille, doit indiquer en plus le traitement qu'il a retiré et sa part d'intérêts dans les bénéfices; et cela sur sa feuille *T-1*.

71

B. — Les formules dites de renseignements sont les suivantes : *T-3*, *T-4*, *T-5*, *T-609*. La formule *T-3* est celle qui est soumise par tous ceux qui remplissent un mandat quelconque. Dans cette catégorie entrent les exécuteurs testamentaires, les fiduciaires, les agents, les mandataires, les syndics en vertu de la loi de faillite, les dépositaires de valeurs. L'ordre est impératif et la présentation de la formule est obligatoire pour tous ceux sur qui repose la possession de certains biens.

Les simples dépositaires de biens, qui appartiennent à d'autres en mesure d'exercer leurs pouvoirs personnellement, ne sont pas tenus, en général, de produire cette formule d'information.

Les patrons, les employeurs fournissent, avant le 28 février, la liste des rémunérations payées à leur personnel, sur la formule *T-4*. Cette formule contient les renseignements sur la catégorie de salaires à déclarer. En général, on n'inclut pas les personnes qui ont retiré un salaire inférieur en moyenne à \$20.00 par semaine. *T-5* est une autre formule d'information, qui a trait aux dividendes payés aux actionnaires de compagnies à responsabilité limitée. Sur cette même formule doivent apparaître les bonis aux actionnaires et les dividendes payés aux membres actionnaires d'une corporation.

Depuis l'année 1933, il existe une autre formule dite *T-609*, qui doit être remplie par les débiteurs canadiens payant

des intérêts sur des obligations ou débentures immatriculées quant au capital et aux intérêts.

C. — Pour ce qui est des certificats de propriété, il y en a de diverses couleurs: les roses, les rouges, les bleus qui portent les numéros 601, 602, 603, 604, 605 et qui sont utilisés, comme le précise l'article 39A, « afin d'assurer la perception et le paiement régulier de taxes imposées par la présente loi ». Ce sont les détectives de l'impôt pour les titres au porteur.

72

10 — Demandes de renseignements complémentaires

Les articles 41, 42, 43 donnent au Ministre, par l'intermédiaire de son enquêteur, la faculté d'exiger la production de tous documents, factures, lettres, livres de comptes ou autres, qui permettent de compléter les rapports insuffisants présentés par les contribuables. Au moyen d'enquêtes faites par ses fonctionnaires, le Ministre peut chercher à déterminer le revenu d'un contribuable et, à cette fin, il possède tous les pouvoirs et l'autorité d'un commissaire nommé sous l'empire de la Loi des Enquêtes.

11 — Registres comptables

Il est intéressant ici, de se demander si, aux yeux de l'Impôt sur le revenu, une comptabilité est obligatoire. Je ne vous cache pas que la question est difficile à trancher. Peut-on exiger qu'un homme ayant un capital de \$25,000 dans une affaire tienne une comptabilité en partie double et, pour cela, verse à un comptable compétent une somme de \$200., \$300. ou \$400. annuellement; somme évidemment supérieure à tout impôt que ce contribuable aura jamais à payer.

Le Ministre n'a jamais voulu forcer un contribuable ou un autre à tenir une comptabilité en partie simple ou en partie double; ce qu'il désire, c'est que le contribuable ait un minimum d'informations qui permettent au fonctionnaire de se

rendre compte de la situation d'une manière satisfaisante. D'ailleurs, il n'est pas nécessaire de tenir une comptabilité et d'enregistrer jusqu'au dernier sou de revenu pour en connaître le total. Par la méthode d'inventaire, un contribuable peut, en utilisant les bilans de deux années successives, déterminer les augmentations ou les diminutions. Par la connaissance qu'il a de son coût de vie, des retraits pour primes d'assurance ou autres raisons et par l'analyse sommaire des opérations extraordinaires qui ont pu se produire dans l'intervalle, il pourra facilement déterminer un résultat net positif ou négatif, qui sera le bénéfice ou la perte de l'exercice considéré. Affirmer cela n'est peut-être pas favorable aux comptables professionnels. L'expérience démontre toutefois que pour des individus qui ont des revenus substantiels, il en coûte beaucoup plus cher en honoraires de comptables lorsqu'ils font faire une révision de leur rapport d'impôt, disons tous les cinq ans, que tous les ans.

73

12 — Cotisations et paiements

Le paiement de l'impôt peut se faire de deux manières: 1° lors de la production de la déclaration, le 30 avril, à l'aide d'un chèque pour le montant total, fait à l'ordre du Receveur Général du Canada; ou bien, 2° tous les deux mois, en quatre versements égaux dont le premier est donné le 30 avril et les autres les 30 juin, août et octobre. Dans ce deuxième cas, l'intérêt doit être ajouté au taux de 6% l'an sur le solde impayé. Si un des versements ci-dessus est en retard, l'intérêt, pour les jours de retard, doit être calculé au taux de 10% l'an. Après l'examen des dossiers par les officiers appropriés, un avis de cotisation est envoyé, lequel confirme l'acceptation du rapport ou indique les majorations. Sur ces majorations un intérêt au taux de 6% l'an est calculé jusqu'à la date du paiement mentionnée dans l'avis de répartition. Après cette date,

l'intérêt est calculé au taux de 10% l'an. Tout montant payé en trop par un contribuable est remboursé par le département de l'Impôt ou appliqué à des majorations échues, s'il y en a.

74

Si le gouvernement ne rembourse pas l'excédent, le contribuable peut réclamer. Il doit toutefois le faire sur demande écrite, en dedans d'un an après que l'avis de cotisation lui a été servi, s'il n'y a pas eu de majoration. S'il y a eu majoration, ce dernier a également douze mois après tel paiement pour réclamer. Si le contribuable donc s'aperçoit, lors de la présentation de rapports postérieurs, qu'il s'est trompé dans un rapport précédent, si les délais sont expirés, il ne peut plus réclamer. D'autre part, si le gouvernement s'aperçoit que ce même contribuable n'a pas déclaré tous ses revenus, il lui est loisible, et il le fait toujours, d'examiner le dossier des années antérieures.

13 — Infractions, peines et amendes

Un retard à produire sa formule *T-1* et sa formule *T-2*, après le 30 avril, encourt une amende de 5% de la taxe à payer, avec maximum de \$500.00.

Un retard à produire les formules dites d'informations engendre une amende de \$10.00 par jour, avec maximum de \$50.00.

Toute personne qui refuse de donner des renseignements pour permettre au fonctionnaire de compléter les formules *T-1* et *T-2*, est passible d'une amende de \$1.00 à \$20.00, et toute personne, suivant l'article 79, qui refuse de donner les renseignements supplémentaires demandés par le Ministre, de produire des documents requis ou s'oppose à l'enquête sur le revenu du contribuable, est passible d'une amende de \$25.00 par jour de défaut, pour chaque point en défaut. Notez que cet article 79 ne fixe pas de maximum.

Une autre peine beaucoup plus redoutable que celles que nous venons d'exposer est l'infliction d'un impôt sur le double du revenu de placements omis, aux termes de l'article 83. Cet article remonte à l'année 1932 et dans les cas sérieux où le revenu d'un contribuable est élevé, c'est probablement la plus amère. Dans ce même article 83, il est dit que les biens d'un contribuable décédé sont comptables de toute omission, que celle-ci ait été découverte avant ou après la mort du contribuable. C'est une leçon pour les contribuables de profiter de toute occasion pour mettre leurs affaires en ordre et les assureurs peuvent avoir, à cet égard, d'excellents conseils à donner.

75

14 — Transport pour éluder l'impôt

Il s'agit de transport de biens à des mineurs directement ou par l'intervention d'une fiducie ou autrement. Les revenus de ce transport sont taxés entre les mains du donateur ou du cédant durant la période de minorité.

La fin de la clause porte que, même après la majorité, le cédant continuera d'être taxé à l'égard du revenu des biens donnés ou de ceux qui leur sont substitués comme si le transport n'avait pas été fait, à moins que le Ministre ne soit convaincu que le donateur n'a pas cherché à éluder l'impôt sur le revenu. Le paragraphe 2 de cet article 32 taxe, entre les mains de l'époux donateur, le revenu des biens donnés comme si aucun transport n'avait été opéré.

Si vous rapprochez ces dispositions de l'article 88 relatif à la taxe sur les donations, vous constaterez que dans le premier cas, le revenu continue à être imposé comme s'il n'avait pas été donné, mais que dans le second cas, un impôt spécial, selon une échelle déterminée, frappe le transport en capital des biens donnés au moment de la mutation de propriété.

Le paragraphe premier de cet article donne l'échelle de l'impôt spécial qui frappe le transfert:

	Jusqu'à \$ 25,000				— 2%
76	Au-delà de 25,000	mais jusqu'à 50,000			— 3%
		50,000		100,000	— 4%
		100,000		200,000	— 5%
		200,000		300,000	— 6%
		300,000		400,000	— 7%
		400,000		500,000	— 8%
		500,000		1,000,000	— 9%
		1,000,000		et au-delà	— 10%

Les biens peuvent être situés à l'intérieur ou à l'extérieur du pays, mais il faut que le transfert soit effectué par un résident du Canada ou quelqu'un qui y est domicilié ordinairement. C'est la valeur globale de tous les biens transférés en dedans d'une année par un individu taxable et non pas la valeur partielle attribuée à tel ou tel donataire individuel. Cette distinction a son importance, étant donné la progressivité du taux qui va de 2% à 10%.

Au paragraphe 2 du même article 88, on énumère les différentes sortes de biens: biens réels ou personnels, tangibles ou intangibles, et on y dit même que la taxe s'étend aux dons faits par les corporations personnelles.

La taxe est payable au Receveur Général du Canada, au moment de la donation, et à défaut de paiement, elle porte intérêt au taux de 10% l'an. Le donateur et le donataire sont conjointement et solidairement responsables du montant à payer. Il y a la même pénalité pour l'impôt sur les donations que pour l'impôt ordinaire. On a donné au Ministre le pouvoir de fixer la valeur d'une donation, indépendamment de l'estimation faite par le contribuable.

Comme dégrèvement, on exempté les donations faites au cours d'une année particulière jusqu'à concurrence de

\$4,000.00. On exempte également les donations qui prennent effet au décès par disposition testamentaire et également par voie de legs. On exempte aussi les donations aux oeuvres de charité ou aux établissements d'enseignement canadiens non exploités pour le profit particulier d'un de ses membres. Pour se conformer aux dispositions relatives aux donations faites à des mineurs, on exempte du droit sur les transferts celles qui ne sont pas reconnues pour fins d'impôt pour avoir été faites à des mineurs et dont les revenus sont taxés entre les mains du donateur. Toutefois l'on a corrigé ce soulagement en ajoutant une disposition à l'effet que dans le cas de donations faites après le 31 décembre 1934 à un mineur âgé de 18 ans ou moins, ces donations sont sujettes à la taxe sur le capital lorsque le mineur atteint l'âge de 19 ans.

15 — Impôt sur le revenu de placement

Il a été question, au cours de cette étude, de l'impôt ordinaire, c'est-à-dire de l'impôt sur la mutation de propriété. Il est un autre impôt perçu sur le revenu de placements, en plus de tout autre impôt payable en vertu de la présente loi. Les exemptions statutaires ne comptent pas dans l'élaboration du chiffre de cet impôt de placements. Toutefois, il y a un dégrèvement à la base qui peut être

- 1°: ou bien tout revenu de classe A ou de classe B ou d'une combinaison des deux, jusqu'à concurrence de \$5,000.;
- 2°: ou bien le revenu gagné, c'est-à-dire revenu de classe A seulement ou fruit de son travail, jusqu'à concurrence de \$14,000.00;
- 3°: ou bien un revenu égal au total des exemptions statutaires et des allocations pour enfants ou personnes à charge.

Cet impôt sur le revenu de placements est un impôt progressif qui va de 2 à 10%.

78

Cet aperçu sommaire de la loi de l'impôt permet de se rendre compte facilement des nombreuses difficultés qui peuvent se présenter dans l'élaboration des rapports. Ces difficultés sont d'ordre comptable et légal. L'impôt sur le revenu qui est de droit fiscal nouveau n'est entré dans nos statuts que longtemps après l'établissement de nos coutumes et de nos lois. Nous disons cela en pensant surtout au Code Civil de la province de Québec car il se présente très souvent des conflits entre ce dernier et les lois émanant du *Common Law*. Il est donc à recommander de bien étudier son rapport avant de le produire, pour l'avantage mutuel du département de l'impôt, qui y trouvera moins de temps à perdre s'il est bien fait, et du contribuable qui n'aura pas de surprises désagréables plus tard.

1871

1936

SÉCURITÉ et STABILITÉ, voilà ce que, dans sa
soixante-cinquième année, la

Confederation Life

présente à ses assurés et aux bénéficiaires.

Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau

Avocats et Procureurs

Edifice Insurance Exchange

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, . . . MONTRÉAL

Arrêts et Jugements

79

par

ROGER BROSSARD, *avocat*.

Assurance contre l'incendie : dommages résultant directement de l'incendie. Explosion. Omission frauduleuse dans la preuve de créance.

Quand aucun incendie n'a précédé une explosion et quand la cause de l'explosion ne peut être établie, aucune indemnité n'est exigible aux termes d'une police d'assurance contre « les dommages causés directement par un incendie, ou par une explosion de charbon ou de grisou suivie ou non d'un incendie, ou par un incendie résultant de toute autre explosion », sauf pour les dommages subis par l'édifice et son contenu et *causés par le feu après l'écrasement de l'édifice*.

Dans une cause de *Mortgage Corporation et Nova Scotia vs Law Union & Rock Insurance Company & al*, (Cour Supérieure de la Nouvelle-Ecosse, 28 mars 1936), où ce principe fut reconnu, la réclamation du premier créancier hypothécaire ne fut maintenue que pour les dommages subis dans l'incendie qui *suivit* l'explosion et l'écrasement de l'édifice. Cependant, le propriétaire de l'édifice se vit refuser sa demande en dommages, pour avoir sciemment omis de déclarer l'existence d'une deuxième hypothèque non enregistrée sur l'immeuble.

Billet à ordre non honoré. Annulation de la police.

Le défaut de payer à l'échéance un billet donné en règlement d'une prime annule la police. Aucune réclamation ne peut être exercée en vertu de la police, même si un acompte a été versé lors de l'échéance du billet. Le signataire d'un billet qui donne un acompte à l'échéance du billet renonce à la présentation pour paiement.

80

Walsh vs Excelsior Life Insurance Company — Cour d'Appel d'Ontario, 14 février 1936.

Renonciation tacite à la preuve de créance.

Un échange de correspondance entre les procureurs de l'assureur et de l'assuré et les évaluateurs du sinistre dans laquelle toute responsabilité est niée par l'assureur, constitue une renonciation de sa part à la production du relevé des dommages. (Proof of loss).

Miller vs Portage Laprairie Mutual Insurance Company — Cour d'Appel de la Saskatchewan, 20 avril 1936.

Détournement par un agent. Fraude et conversion frauduleuse. Assurance contre la fraude.

La Cour Suprême du Canada a décidé dans une cause de *Canadian Surety Company vs Quebec Insurance Agencies Ltd.* qu'une police d'assurance contre « any act or acts of larceny or embezzlement » couvre tout détournement frauduleux fait par un employé, lors même que ce dernier ne serait pas trouvé coupable au criminel, et s'étend aux déficits dans les livres d'un agent d'assurance qui a perçu des primes pour le compte de son employé et n'en a pas fait remise.

L'assureur qui garantit contre le vol une compagnie constituée en corporation ne peut se libérer en objectant que le détournement aurait été commis par un employé de la compagnie plutôt que par la compagnie elle-même.

Cour Suprême du Canada, 2 D.L.R. 1936.

Assurance-vie. Assuré tombant malade avant paiement de la première prime. Renonciation tacite. Assurance groupe. Assurance contre la maladie. Assurance contre les frais de maladie.

Un employé qui a demandé une participation dans une assurance de groupe et qui est atteint de tuberculose avant que ses patrons n'aient eux-mêmes signé la demande d'assurance et avant que lui-même n'ait payé la première prime, ne saurait avoir droit au bénéfice d'invalidité accordée par la police, lors même que l'agent de la compagnie d'assurance aurait accepté le paiement de la première prime après le commencement de la maladie. Cette acceptation par l'agent ne constitue pas une renonciation aux conditions d'émission de la police.

81

*Maddison vs Prudential Insurance Company — 2
D.L.R. 1936.*

Cependant, dans une cause de *Holder vs Western Mutual Casualty Company*, la Cour d'Appel de la Saskatchewan avait déjà décidé qu'un demandeur a le droit de se faire payer ses dépenses d'hôpital et de chirurgie dans les circonstances suivantes. A la suite d'une demande faite par le demandeur, une police avait été émise « non pas contre la maladie, mais contre les frais encourus par suite de maladie ». Le demandeur n'avait toutefois pas payé la première prime à son échéance. Il l'avait payée, cependant, le lendemain du jour où souffrant d'appendicite, il avait été opéré.

Le tribunal a décidé que la police avait été remise en force par le paiement de la prime et que la compagnie était responsable des frais d'hôpital et d'opération encourus subsequmment. Et cela, bien que la maladie elle-même ait été contractée alors que la police n'était pas encore en force, précisément parce qu'il ne s'agissait pas d'une assurance contre la maladie, mais d'une assurance contre les frais résultant de la maladie.

4 D.L.R., 1935.

Assurance contre l'incendie: paiement de la prime après le sinistre. Ignorance du sinistre. Annulation de la police.

L'acceptation par les avocats d'une compagnie d'assurance contre l'incendie du paiement de primes échues depuis trois mois, alors qu'ils ignorent que l'assuré vient de subir un incendie, ne peut avoir pour effet de rendre valide une réclamation qui est déjà éteinte en vertu de l'article 208 de la loi des Assurances de Québec.

82

C. S. Montréal, Juge McDougall, No 120956.

Incendie volontaire: preuve, présomption, bénéfice du doute.

Le crime d'incendie ne se présume pas. En l'absence d'une preuve claire et irréfutable qui ne peut laisser aucun doute sur la faute de l'assuré, le tribunal accordera le bénéfice du doute à ce dernier et rejettera la défense basée sur le crime d'incendie.

Rothstein vs Sentinel Fire Insurance Company —
C. S. Montréal, No 133681.

Assurance conjointe d'un père et de son fils. Faillite du fils. Décès du père. Insaisissabilité du montant échu. Loi de l'assurance des maris et des parents.

Une assurance émise conjointement sur la vie d'un père et de son fils, qui se nomment réciproquement bénéficiaires, tombe, dans le cas du père, sous l'application de la Loi des assurances des maris et des parents, nonobstant le fait que le fils a assuré sa vie en faveur de son père par la même police. Advenant la faillite du fils et le décès subséquent du père, le syndic à la faillite du fils n'aura pas de droits à exercer en vertu de cette police, car elle est exempte de saisie en vertu de la loi.

Grobstein vs Koury & al, — et — *New York Life Insurance Company*, mise en cause — Cour d'Appel, Québec, No 966.

***Assurance sur la vie: fausse déclaration sur l'état de santé.
Nullité.***

Doit être annulée une police d'assurance émise sur la vie d'une personne qui avait déclaré dans sa demande d'assurance, faisant partie de la police suivant les conventions, n'avoir jamais consulté un médecin au cours des cinq années antérieures à son examen médical et avoir toujours joui d'une bonne santé, alors qu'elle avait, moins de cinq ans avant la date de ses réponses, été pendant trois mois, sous les soins d'un médecin.

North American Life Assurance Co. vs Cyr — Cour d'Appel, Québec, No 834.

83

Assurance-vie: demande de remise en vigueur. Maladie et convalescence normale. Déclaration de l'assuré au cours de sa maladie.

L'assuré qui a subi une opération dont il croit être guéri, alors que sa convalescence suit un cours normal, ne commet pas de fraude en déclarant dans une demande de réinstallation qu'il a subi une opération et qu'il est guéri, même si quelque temps plus tard, surviennent des complications qui entraînent sa mort.

La compagnie qui accepte dans de telles circonstances les déclarations faites à son représentant, sans se soucier de faire enquête ou de communiquer avec les médecins ou le chirurgien, ratifie les actes de son mandataire et renonce tacitement à son droit de discuter la véracité des faits déclarés par l'assuré. Elle ne peut repousser sa responsabilité en imputant à son assuré des omissions ou déclarations, qu'elle a négligé de contrôler avant de remettre en vigueur la police d'assurance.

Le sens des mots « rétablissement d'une police d'assurance » veut dire la remise en vigueur d'un contrat possédant déjà une existence légale en annulant la forfaiture des droits

de l'assuré et en remettant les parties dans le même état qu'elles étaient auparavant ».

Gagnon vs North American Life Assurance Co. —
Cour Supérieure, Montréal, No 194875.

Assurance sur la vie. Clause d'invalidité. Invalidité totale permanente. Pouvoir du tribunal de statuer sur le bien fondé de la réclamation d'un assuré.

84 Dans la cause de *Lamontagne vs La Sauvegarde* (Cour d'Appel, Québec, No. 2748 1936), la police d'assurance sur laquelle l'action était basée contenait une clause d'invalidité à l'effet que « *si l'assuré, pendant que la police est en vigueur et avant qu'il ait atteint l'âge de soixante ans révolus, fournit, à la satisfaction de la compagnie, les pièces justificatives établissant que . . . il est devenu, par suite de lésions corporelles ou de maladies, totalement incapable de travailler, et qu'il est et restera pour les mêmes causes, d'une façon permanente et continue, dans l'incapacité de se livrer à un travail ou à une occupation quelconque lui rapportant quelque rémunération ou bénéfice, et établissant en outre que cette invalidité n'a cessé d'exister pendant au moins soixante jours avant la remise des pièces justificatives . . ., la compagnie accordera alors par écrit les avantages suivants : . . .* »

Le tribunal décida qu'il y a lieu pour l'interprétation de cette clause d'invalidité totale, permanente et continue, prise dans son ensemble, de dire que l'assuré doit réussir dans sa demande de paiement d'une indemnité, s'il fournit la preuve que son incapacité totale a, selon toute apparence, un caractère de permanence et qu'il ne sera pas possible de formuler avant un terme que la science médicale n'est pas en état de fixer. La stipulation que l'incapacité doit avoir duré soixante jours avant qu'une réclamation puisse être faite est que si l'incapacité cesse, l'obligation de la compagnie cessera, empêche de donner à la clause ci-dessus un caractère absolu.

Représentants demandés

Fondée en 1819

**COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES
CONTRE L'INCENDIE
DE PARIS, FRANCE.**

Actif Global du Groupe, Excédant \$156.000.000.



Fondée en 1819

**COMPAGNIE FRANÇAISE DU PHÉNIX
CONTRE L'INCENDIE
DE PARIS, FRANCE.**

Actif Global du Groupe, Excédant \$73.000.000.



Fondée en 1869

**NATIONAL FIRE INSURANCE COMPANY
OF HARTFORD**

Actif Excédant \$46.000.000.



Fondée en 1866

**SVEA FIRE & LIFE INSURANCE COMPANY
LIMITED
DE SUÈDE**

Actif Excédant \$43,000.000.



A. SAMOISSETTE

Gérant Général pour le Canada

RENÉ MASSÛE

Surintendant des Agences

L.-C. FONTAINE

Inspecteur

Bureau Principal au Canada:

276 RUE ST-JACQUES OUEST

- MONTRÉAL, Qué.

CENT DOLLARS!

**DISPOSEZ-VOUS DE
\$100.00 SEULEMENT
POUR VOS ASSURANCES?**

Voici ce qu'un homme
de 35 ans peut obtenir à
LA SAUVEGARDE pour une
prime annuelle de **\$97.32**,
grâce à notre système de
PROTECTION DOUBLE :

Si le décès survient

après l'âge de 60 ans

\$ 3,000.

avant l'âge de 60 ans

\$ 6,000.

avant l'âge de 60 ans
accidentellement

\$ 12,000.

**En cas d'invalidité totale,
dispense du paiement des primes**



Consultez
notre
représentant.

*La
Compagnie
qui va
de l'avant*

La Sauvegarde
assurances
sur la vie

Vocabulaire

87

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

Lapse — revival — reinstatement.

Le mot *lapse*, qui est à la fois nom et verbe, se rend par déchéance et tomber en déchéance, ou bien, si on a dans l'esprit les résultats, par annulation et être annulé. Lorsqu'il est employé comme nom, on est parfois porté à le confondre avec *cancellation* qui, lui aussi, se rend par annulation, mais jamais par déchéance. On voit bien la différence entre les deux quand on sait que *to cancel* se traduit par annuler (et non pas être annulé, comme le précédent). L'anglais emploie donc *to lapse* pour parler d'une police qui tombe en déchéance par le seul fait que la prime n'en a pas été payée à son échéance. C'est pour cette raison que nous traduisons parfois par un verbe passif: être annulé. Au contraire *to cancel* indique une action, l'action de mettre fin au contrat contenu dans la police. On annule donc (*cancel*) une police lorsqu'on en verse la valeur de rachat ou, ce qui revient au même, lorsque, en vertu de la clause de non-déchéance, on en a fait servir toute la réserve à avancer des primes impayées.

Lorsqu'une police a été annulée et que l'assuré désire profiter à nouveau des avantages qu'elles comporte, il demande un *revival*. *To revive a policy*, cela se rend par remettre une police en vigueur. L'anglais emploie aussi *to reinstate* et *reinstatement* pour désigner à peu près la même chose; mais le sens propre de *to reinstate* est rétablir, remettre dans l'état antérieur. Une police est *reinstated* à proprement parler

¹ Nous reproduisons ici les chroniques de vocabulaire que M. Thuribe Belzile, L.S.C., rédige pour le bulletin mensuel de la *Sun Life*.

lorsque, après avoir été maintenue en vigueur comme police d'assurance libérée ou comme police d'assurance temporaire — conformément aux privilèges décrits dans la police — elle est rétablie, c'est-à-dire remise en vigueur sur le plan d'après lequel elle avait été émise à l'origine. Il n'y a donc pas d'objection sérieuse à ce qu'on traduise *to reinstate* par remettre en vigueur; mais on voit que les deux termes anglais *revive* et *reinstate* ont leur raison d'être et qu'il y a lieu parfois de les traduire par des termes différents.

88

Nous ne saurions trop nous opposer à l'emploi des barbarismes *lapse*, *lapser*, *cancellation* et *cancel*. D'abord les mots *lapser* et *cancellation* n'existent pas en français. Quant au mot *lapse* (adjectif, féminin de *laps*), c'est un terme de droit canon, qui n'a jamais le moindre rapport avec le commun des mortels. Il ne faut d'ailleurs pas le confondre avec le nom *laps*, qui signifie espace dans la seule expression *laps de temps*. De son côté *cancel* s'emploie uniquement en terme de jurisprudence, pour signifier annuler une écriture avec des traits de plume, ce qui n'a aucun rapport avec l'annulation d'une police ou d'un contrat quelconque.

Claim

Les dictionnaires, ces ennemis inconscients de notre langue — chez nous, bien entendu — nous donnent comme traduction du mot *claim*: réclamation, créance, demande, etc. Le mot réclamation est bien une traduction de l'anglais *claim*, mais il ne correspond pas à ce qu'on désigne généralement ainsi en assurance. En effet une réclamation est un demande en justice accompagnée d'une plainte faite à la suite d'un refus. Vous réclamez un montant d'argent qu'on refuse de vous verser. Vous réclamez ou vous faites une réclamation, d'une façon générale, lorsque vous prétendez n'avoir pas obtenu justice. Or, lorsque vous soumettez à une compagnie d'assurance-vie ce qu'on appelle en anglais un *claim*, vous n'avez essuyé aucun refus. Quand vous avez un *claim* à faire valoir, vous avez une créance ou vous êtes créancier de la compagnie. Mais dès que vous entrez en communication avec la compagnie pour faire valoir votre créance, vous demandez un paiement ou un règlement, vous soumettez à la compagnie une demande de paiement ou une demande de règlement.

L'expression « demande de règlement » nous semble traduire mieux que toute autre l'anglais *claim*. C'est ainsi qu'au Siège Social nous

appelons « Service des Demandes de règlement » (*Claims Department*) le bureau qui reçoit et étudie toutes les communications se rapportant au règlement des polices échues ou au paiement des bénéfices de toute nature garantis par les polices. Il ne faut cependant pas trop s'attacher aux formules. Ce qui importe, c'est d'employer en français des expressions justes et correctes. Aussi nous ne voyons pas pourquoi il serait interdit de traduire dans certains cas: *Death claim* par règlement au décès et *T.D.B. claim* par demande du paiement des bénéfices en cas d'invalidité totale, ou plus simplement, si tel est le cas, par allocation pour invalidité. Dans un cas comme dans l'autre, il faut oublier qu'on traduit une expression anglaise, pour s'appliquer à rendre clairement, en bon français, une idée bien précise.

89

Le mot *claim* n'est pas étranger à notre langue, mais il a en français un sens bien particulier, un seul: il désigne un terrain aurifère, ou plus précisément un terrain minier concédé après que des prospecteurs y ont trouvé de l'or. Dans l'assurance-vie, c'est un mot tabou. Qu'on le mette donc au rancart.

EXPRESSIONS JUSTES EN AFFAIRES

par Adjutor Fradet, ancien collaborateur de l'« Ordre ».

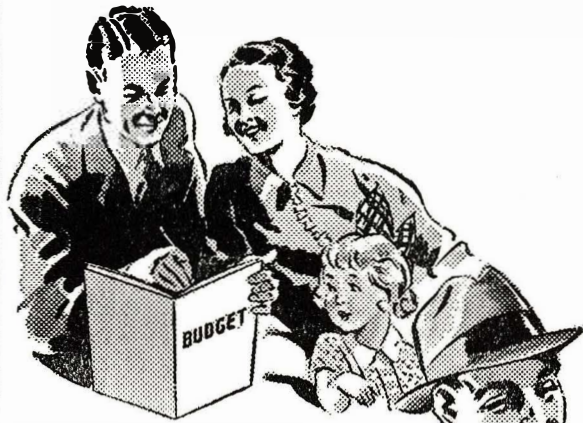
Volume de 316 pages, 5 x 7½, relié simili-cuir, avec titres en relief.



Prix: \$1.60 franco.



Quiconque s'abonnera ou se réabonnera pour DEUX ANS à la revue « LES AFFAIRES », moyennant \$4, recevra le volume gratuitement. S'adresser: LES AFFAIRES, 10 av. des Pins, Parc Preston, Québec, P.Q.



CONTRÔLONS NOS
DÉPENSES

≡
ÉCONOMISONS AVEC
INTELLIGENCE ET NE DÉPENSONS
QU'AVEC SAGESSE



LA BANQUE D'ÉPARGNE

DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

FONDÉE EN 1846

COFFRETS DE SÛRETÉ À TOUS NOS BUREAUX

SUCCURSALES DANS TOUTES LES PARTIES DE LA VILLE

LU

L'Assurance sur la vie au sortir de la crise, conférence prononcée par M. Gérard Parizeau devant les membres de l'Association des Assureurs-vie de la province de Québec, le 26 mars à Montréal et le 28 à Québec.

Voici un court résumé de cette conférence paru dans *l'Actualité Economique* de mai 1936.

Depuis six ans l'assurance sur la vie lutte contre la crise, avec une vigueur que peuvent lui envier les autres branches de la vie économique dans notre pays. Ainsi, de 1929 à 1934, les capitaux garantis ont augmenté de 17 millions et le revenu-primés est resté à peu près le même, malgré les difficultés que suscitait l'état général des affaires.

Mais si elle a bien résisté jusqu'ici, l'assurance sur la vie sort de la crise avec des problèmes, dont la solution est impérieuse. Il en est de deux types: ceux qui se rattachent au rendement du portefeuille et ceux qui ont trait à la production.

Sous le premier entrent les questions de rapport, de sécurité et de participation dans les bénéfiques, tandis que le second englobe les résiliations de contrats, le coût d'acquisition des affaires et la modification des tarifs.

Le rendement des placements d'abord. Actuellement, les meilleurs titres rapportent de 3 à 5% et les placements hypothécaires 5 ou 5½; ce qui a pour résultat de diminuer graduellement le rapport du porte-

feuille. Ainsi, le rendement moyen pour les sociétés canadiennes est tombé de 6.48% en 1929 à 4.73 en 1934, alors que le calcul des réserves et des primes continuent de se faire à 3½%. Le résultat c'est que les assureurs sont forcés de diminuer graduellement la participation de leurs assurés dans les bénéfiques, malgré les profits réalisés sur le coût de mortalité depuis quelques années, grâce à des méthodes de sélection prudentes et avisées.

92

La solution de ce problème du portefeuille paraît être une augmentation des tarifs, suivant les uns. Si les assureurs y ont eu recours pour les contrats dits de placement et les non participants, ils hésitent à le faire pour les polices participantes dont le prix est déjà élevé. Reste l'orientation des placements vers l'action ordinaire, jusqu'à concurrence du tantième de 15% de l'actif autorisé par la loi. Excellente en soi, cette deuxième solution exige une extrême prudence pour assurer la sécurité et le rendement recherchés.

Les problèmes de production ne sont pas moins sérieux malgré la résistance opposée à la dépression des affaires. Le premier, c'est l'augmentation formidable des contrats résiliés. De 1929 à 1934, par exemple, les valeurs de rachat remises aux assurés ont passé de 25 à 92 millions. Tout en ne donnant qu'une idée partielle du mouvement de résiliation, ces chiffres soulignent le mal qui ronge l'assurance sur la vie au Canada et aux Etats-Unis: choc en retour d'une production aussi intense que mal dirigée. M. B. A. Dugal, le directeur des assurances privées à Québec, estime que dans la province 44.7% des contrats traités depuis 8 ans restent actuellement en vigueur. C'est un autre chiffre concluant à noter.

Autres problèmes: le coût d'acquisition et la nécessité d'augmenter certains tarifs afin de rétablir l'équilibre entre les diverses branches de la production.

Certains de ces problèmes relèvent de l'assureur. D'autres par contre, peuvent être résolus avec l'aide de l'agent d'assurance. Tels sont, par exemple, celui des résiliations de contrat, qui serait rapidement tranché si la rémunération des agents était modifiée de manière à maintenir les contrats en vigueur, tout autant qu'à trouver de nouvelles affaires.

L'agent peut aussi collaborer en poussant très loin la conscience professionnelle et en acquérant une formation intellectuelle et technique. En l'élevant dans la connaissance de sa profession, cette formation fera

apprécier l'agent par le public et lui donnera une influence dont il pourra tirer les plus heureux résultats.

Le conférencier conclut en terminant: « Je reviens à nouveau sur cette nécessité d'organiser un enseignement officiel de l'assurance. Déjà les compagnies ont fait un petit effort dans ce sens, que le diplôme de C.L.U. est venu compléter. Mais cela n'est pas assez, parce qu'insuffisamment répandu et, je dirai même, étendu. Encore une fois, Messieurs, croyez-moi, pour obtenir les résultats indispensables, il faut des cours oraux et par correspondance organisés avec la collaboration des assureurs, de l'Etat et des Universités. Cela demandera du temps et de l'argent, parce qu'il faudra créer de toutes pièces les matériaux nécessaires. Le temps, c'est chose facile. Quant à l'argent on le trouvera aussi facilement en augmentant le prix de la patente d'agent — ce qui aurait pour heureux effet de faire disparaître un bon nombre d'amateurs et de réaliser une première sélection. Il faut avoir recours à des mesures catégoriques, à mon avis, car notre domaine est un de ceux où la règle du "survival of the fittest" c'est-à-dire du plus habile, joue médiocrement. En période de crise, en effet, à l'encontre des noces de Cana, les convives augmentent en fonction inverse du festin. »

**Mesure de notre taille, par Victor Barbeau. Chez l'auteur.
Prix \$1.00.**

On trouve dans *Mesure de notre taille* une enquête fouillée, âpre dans ses conclusions, dure parfois, mais claire, vigoureuse et tout à fait dans la tradition du milieu dont M. Victor Barbeau se réclame.

« Vous vous rebiffez? Vous vous indignez? Tant mieux si je vous pique dans le gras, tant mieux si je crève votre suffisance. De cette façon nous allons pouvoir nous entendre. Votre sérénité m'agace, votre optimisme m'exaspère. Mais sortez donc de votre coquille, oubliez vos définitions de manuel, laissez vos à peu près, votre cahier à découpages. Réagissez que diable. Voilà comme je vous veux. Vivants, vous m'entendez, bien vivants. » Voilà le ton du livre, qui contient une étude partielle de la situation des Canadiens-français dans le domaine économique au Canada.

L'auteur montre sans difficulté le faible rôle tenu par nos compatriotes dans la grande industrie; constatation sans nouveauté assurée-

ment, mais que Victor Barbeau — le premier — appuie sur une documentation abondante puisée aux sources les plus diverses. À près d'un siècle d'intervalle, il en vient à la même conclusion qu'Etienne Parent. « Et nous, à quoi nous nous occupons? » écrit-il. « Le chômage d'abord, prend beaucoup de notre temps; le reste, nous l'employons à produire des hommes de profession libérale. »

Mais alors que Parent lançait le cri d'alarme d'une voix calme de conférencier vieillissant, Barbeau s'ébroue, se cabre, mord, « pique dans le gras », comme il dit, et apporte des précisions troublantes.

94

Sa méthode est simple. Dans chacun des domaines de la production, il étudie la répartition des grandes affaires entre les sociétés américaines, anglaises, anglo-canadiennes, étrangères et canadiennes-françaises; puis, il indique le nombre de Canadiens-français qui font partie de chaque conseil d'administration. Dans la nomenclature, le mot « néant » revient presque toujours, au point de devenir hallucinant comme le thème unique du *Boléro* de Ravel. En parcourant ces pages qui se suivent sans presque aucun changement, on est pris comme par un charme envoûtant qui fait mal, mais qui donne le résultat recherché par l'auteur.

En terminant cette courte analyse du livre de Victor Barbeau, nous formons le voeu que celui-ci complète son oeuvre par une nouvelle enquête: celle de la fortune mobilière des Canadiens-français. Ainsi, nous aurons un bilan plus complet qui permettra d'arriver à des conclusions mieux fondées. Peut-être aurions-nous également le moyen de grouper les individus isolés et d'obtenir dans les conseils d'administration une représentation plus conforme aux capitaux détenus par nos compatriotes.

Expressions justes en affaires, par Adjutor Fradet. Editions Les Affaires, Québec. Prix \$1.60 franco.

Il fallait un livre bien fait, méthodiquement ordonné pour nous permettre de trouver rapidement l'expression juste en affaires et pour combattre l'à-peu-près actuel. M. Fradet nous a rendu le service de l'écrire. Il l'a divisé en deux parties: un copieux vocabulaire d'abord, puis une rapide étude de la correspondance commerciale.

Ce qui frappe dès les premières pages, c'est le souci d'exactitude de l'auteur et l'abondance de sa documentation. On sent qu'il a voulu faire

oeuvre solide et qu'il a pris la peine de puiser aux sources les plus récentes: journaux, revues, dictionnaires spécialisés, livres techniques; textes qu'il faut utiliser si l'on veut suivre la langue dans son évolution et ne pas s'en tenir au fonds local, chétif comme une plante privée d'eau ou plantée en terre pauvre.

M. Fradet ne se contente pas de donner les termes français. Il les explique, les commente et, parfois, il les accompagne de citations destinées à en préciser le sens. C'est ainsi qu'au mot « collecter » on trouve des extraits de journaux, qui font voir les difficultés de la langue française au Canada et les querelles que le moindre mot suscite entre tenants d'idées opposées. Ceux qui, d'instinct, demandent leur vocabulaire à la France trouveront leur justification dans un article de M. Léon Lorrain reproduit du *Devoir*. « Personne n'ignore, écrivait M. Lorrain en 1930, que le français, langue vivante, évolue et subit la tyrannie de l'usage, pour parler comme Rivarol, et que toute chose nouvelle exige un mot nouveau. Mais prétendrons-nous substituer à des mots français courants des vocables provenant de l'anglais? D'ailleurs, pourquoi prendre plus de peine pour défendre un terme impropre qu'il n'en faudrait pour apprendre le mot juste? Entendons-nous. S'agit-il d'examiner nos fautes à la loupe dans l'espoir de leur découvrir une filiation plus ou moins avouable, ou bien de les corriger afin d'assurer la survivance du français au Canada? Si quelqu'un rêve de créer *une petite langue à nous autres tout seul*, il ferait peut-être mieux de ressusciter quelque dialecte indien joliment imaginé. »

95

Et c'est ainsi que M. Lorrain tranche un débat qui renaissait sans cesse auparavant.

En terminant, nous exprimons le voeu que M. Adjutor Fradet convainque son éditeur d'employer un autre papier pour la réédition de son livre. Il y gagnera des lecteurs satisfaits du fond et de la forme.

Centième anniversaire de The Stanstead & Sherbrooke Fire Insurance Company : 1835-1935.

En 1835, une loi du parlement du Bas-Canada autorisait la fondation des sociétés mutuelles. Dès mars de la même année apparaissait la *Stanstead & Sherbrooke* dont on a fêté le centième anniversaire l'année

dernière. La compagnie a voulu célébrer cet événement avec éclat et elle a fait paraître une brochure, où, à côté de données publicitaires inévitables, on trouve des détails intéressants sur les origines et l'essor de la compagnie: l'une des plus anciennes sociétés mutuelles au Canada, restée essentiellement canadienne, chose rare dans un domaine où les entreprises étrangères se sont emparées directement ou non de presque toutes les affaires disponibles.

On peut se procurer un exemplaire de cette brochure, croyons-nous, en s'adressant au siège social de la compagnie à Sherbrooke.

96

Le centenaire de la Liverpool and London and Globe.

La L.L.G. est au Canada synonyme de solidité, de puissance et d'honorabilité. Cette réputation, elle la doit au travail des équipes qui se sont succédé depuis l'ouverture de son premier bureau au Canada en 1851. La compagnie n'existait alors en Angleterre que depuis avril 1836. Mais déjà elle avait pris de l'importance, puisque d'Angleterre elle avait étendu son champ d'action au Canada, à Terre-Neuve, aux Etats germaniques, aux Indes, au Portugal, à l'Amérique du Sud, Cuba, la Jamaïque, Manille et Natal; autre exemple de ce magnifique esprit d'entreprise qui permit aux Anglais de jeter les bases de leur fortune dans le monde entier durant la deuxième partie du XIXe siècle.

Au Canada, la compagnie ne tarda pas à prendre une place de premier plan. Elle réunit bientôt autour d'elle cinq autres sociétés, qui en firent un groupe puissant. En plaçant celui-ci sous la même direction que le groupe Royal, on a donné à M. Allan F. Glover une influence considérable dans le domaine de l'assurance au Canada.

La compagnie vient de publier une brochure à l'occasion du centenaire de sa fondation. Nous en recommandons la lecture à ceux de nos lecteurs qui sont curieux de l'histoire de l'assurance contre l'incendie.

G. P.

Procurez-vous

L'Assurance contre l'Incendie au Canada

aux ÉDITIONS ALBERT LÉVESQUE, Montréal

Prix: \$1.00

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 et anglaise, et
d'actuariat. |||



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

Demandes 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

**The Prudential Assurance Company Limited,
of London, England**

La plus importante société d'assurances dans
l'Empire britannique.

*Assurance sur la vie, contre l'incendie
et les accidents de toute nature.*



**L'Abeille Société Anonyme d'Assurances contre
l'Incendie, de Paris, France**

Assurance contre l'incendie et assurances connexes.

Siège social au Canada : 465, RUE ST-JEAN - MONTRÉAL

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

**Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur**

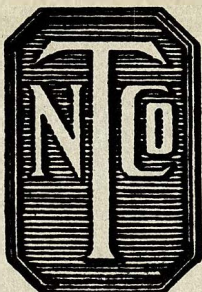


ÉDIFICE LEWIS

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