

# Assurances

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



## DANS CE NUMÉRO :

L'ATTRIBUTION DU BÉNÉFICE DE L'ASSURANCE par A.-R. Gagné .....	141
PRÉCISIONS SUR L'ASSURANCE DES BÉNÉFICIAIRES ET DES FRAIS PERMANENTS par Gérard Parizeau .....	148
L'ASSURANCE SUR LA VIE DES MINEURS par Paul Carignan .....	155
LA SITUATION ÉCONOMIQUE DU CANADA par Jean-Claude Martin .....	159
ARRÊTS ET JUGEMENTS par Roger Brossard	162
NOTES SUR LA PROTECTION CONTRE L'INCENDIE .....	166
LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE-VIE par T. Belzile .....	173
LU .....	177

Les éditions de la maison Stone & Cox, Limited de Toronto — Manual of Examination, State of Illinois, U. S. A. — Canadian Insurance Case Law (Quebec Section) — The Law and Practice Relating to Life Insurance Contracts in the Province of Quebec — Montréal — Molson vous présente "Le vieux Montréal".

**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.

**SUN LIFE**



**of CANADA**

Siège social

Montréal

**1865**

Fondation de la Compagnie  
dans la province de Québec

La Compagnie a son siège social et neuf succursales dans la province. Le personnel de la Sun Life comprend un grand nombre de Canadiens français toujours prêts à renseigner leurs compatriotes sur la protection particulièrement efficace qu'offre l'assurance-vie.

**1937**

Cette Compagnie de la province de Québec étend maintenant son activité au monde entier.

# Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière postale de seconde classe

141

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

Directeur: CÉRARD PARIZEAU  
Publicité: ANTOINE DESMARAIS

Administration:  
334, rue Notre-Dame est,  
Montréal

---

4e année

MONTRÉAL, JANVIER 1937

Numéro 4

---

## L'attribution du bénéfice de l'assurance

*par*

A.-R. GAGNÉ, *avocat*,  
Chef du Contentieux de La Sauvegarde.

Pour les fins de cet article, nous supposerons qu'un contrat d'assurance vient d'être conclu entre un assuré et un assureur. Le preneur d'assurance<sup>1</sup> s'est engagé à payer la prime prévue par les tables de l'assureur, la même pour tous les assurés d'une catégorie. De son côté, l'assureur a promis de

<sup>1</sup> Il faut distinguer entre le preneur d'assurance ou souscripteur et l'assuré même. Le premier et le second ne font généralement qu'un, mais il arrive aussi qu'ils soient deux personnes distinctes, comme dans le cas d'un père qui fait assurer la vie de son fils. C'est aussi le cas du bienfaiteur qui fait assurer la vie de jeunes gens au bénéfice d'une oeuvre.

En posant la question: qui peut attribuer le bénéfice, M. Gagné envisage ce double aspect. Il nous demande de signaler à nos lecteurs qu'il s'est inspiré surtout de « L'assurance sur la vie » de J. Lefort. — N. D. R.

verser à échéance, à certaines conditions, une somme capitale correspondante; il a assumé l'obligation de payer le montant indiqué dans la police. Qui sera le créancier de cette obligation? La personne désignée par l'assuré seul, celle à laquelle il aura attribué lui-même le bénéfice de l'assurance.

142

Ce pouvoir d'attribution, le preneur d'assurance l'exerce d'une façon absolue. Il ne s'agit plus de savoir quel intérêt le bénéficiaire peut avoir dans la vie assurée. La volonté du preneur seule fait loi. Le créancier, le bénéficiaire, ce sera le preneur lui-même, comme dans l'assurance en cas de vie, ou encore dans l'assurance sur la vie des tiers; ce sera aussi l'un quelconque des créanciers proprement dits du preneur, à qui ce dernier désire garantir le paiement d'une dette; ce sera l'épouse, en exécution d'une partie des conventions matrimoniales; les enfants, par un souci recommandable d'affection ou de prévoyance; ce sera, enfin, un parent, un ami, une institution de bienfaisance, un protégé, à qui le preneur aura librement attribué le bénéfice de son assurance.

L'attribution, ainsi comprise, peut être envisagée sous trois aspects particuliers : les PERSONNES désignées comme bénéficiaires, le CARACTÈRE que revêt la stipulation pour autrui, le MODE emprunté pour l'attribution elle-même.

\* \* \*

### Les personnes

Les personnes sont ou déterminées ou indéterminées.

Pour être déterminé, le bénéficiaire n'a pas besoin d'être désigné par ses noms et prénoms, bien qu'on ne puisse dire que ce soit là une précaution inutile. Des expressions comme: mon père, ma femme, ma soeur, mes enfants, sont jugées suffisantes; mais le mot « fiancé » doit être précisé davantage. Ce qu'il faut surtout avoir en vue, c'est la possibilité de déterminer la personne qu'on a voulu désigner. De toute manière, la

détermination est une question de fait, laissée à l'appréciation du juge.

A défaut de précision suffisante dans l'attribution, on dira des bénéficiaires qu'ils sont *indéterminés*. Ce manque de précision peut d'ailleurs être volontaire, le preneur d'assurance se réservant ainsi la libre disposition de sa police pour l'avenir, selon les variations du besoin ou du sentiment. Le célibataire qui vit avec sa famille peut avoir intérêt à ne pas aliéner définitivement dès l'émission le titre de son assurance; plus tard, il pourra sans inconvénient l'attribuer à ceux qui dépendront de lui d'une façon plus immédiate. De même, l'homme d'affaires, le commerçant, le professionnel, chacun dans la poursuite de ses activités propres. En pareil cas, le preneur d'assurance est censé avoir stipulé pour lui-même. Les termes les plus communs de l'attribution sont: ma succession, mes héritiers ou ayants droit, mes exécuteurs testamentaires, ou même mes enfants, mes enfants nés et à naître, les mots, encore une fois, n'ayant aucun caractère sacramentel.

143

Quant aux effets de l'attribution, il n'est pas indifférent, loin de là, que les personnes soient déterminées ou indéterminées. Cela ressort d'ailleurs de ce que nous avons dit précédemment. Si le bénéficiaire a été désigné de manière à ce qu'on ne puisse entretenir de doute sur son identité, il y a lieu, selon l'opinion généralement admise en droit français, d'appliquer la règle édictée par l'article 1029 de notre Code civil, celle de la stipulation pour autrui, aux termes de laquelle on ne peut plus révoquer le bénéfice conféré, lorsque le bénéficiaire a manifesté son intention de l'accepter. Cette acceptation, que le juge interprète souverainement, n'a pas besoin de revêtir une forme spéciale. Ce qui compte, c'est le fait de l'acceptation. D'où les difficultés d'ordre pratique que présente l'application de cette théorie. Dans les autres provinces, la règle est à la fois plus sévère et moins compliquée. Le bénéficiaire nommé acquiert un « vested interest » dans la police; et

sans son consentement, aucune attribution subséquente ne peut avoir lieu valablement.

144 Une désignation indéterminée ne saurait comporter les mêmes conséquences. Personne, alors ne peut prétendre à un droit propre si ce n'est l'assuré, qui n'a réellement stipulé que pour lui-même en se réservant implicitement le privilège de modifier l'attribution. En vérité, dans ce dernier cas, le droit à la créance n'est jamais sorti du patrimoine du preneur. Il n'en faut pas davantage pour assurer à ce dernier la libre disposition de sa police.

### Le caractère de l'attribution

En second lieu, on peut considérer le caractère de l'attribution, et lui appliquer la distinction du Code relativement aux donations. On dira alors que l'attribution est à titre onéreux ou à titre gratuit.

L'attribution sera à *titre onéreux* chaque fois que le stipulant aura en vue la satisfaction d'une obligation antérieure ou assumée en même temps que l'émission de la police. Cette formule générale nous dispense de rechercher tous les cas, du moins les plus fréquents, où la souscription d'une assurance sur la vie devient en réalité l'un des plus souples moyens de paiement. A titre d'exemples, on peut citer le cas de la garantie d'un prêt, même hypothécaire, celui de l'exécution d'un engagement prévu à un contrat de mariage, ou encore de l'obligation souscrite par un commerçant ou un industriel de payer, à son décès, une somme fixe à ses fournisseurs de capitaux.

A l'émission de la police, l'attribution se fait le plus souvent à titre gratuit. En signant une proposition, parfois à son corps défendant, c'est habituellement une libéralité que l'assuré a en vue. La désignation d'un parent, d'un ami, d'une oeuvre de secours ne s'explique guère que par cette intention. Même lorsqu'il stipule en sa faveur, en faveur de sa succession

ou de ses héritiers, on peut dire que l'assuré a en vue une libéralité, donc qu'il y a attribution à titre gratuit. Au fond, son acte ne démontre qu'une préoccupation: celle de laisser à ses héritiers, quels qu'ils soient, le plus de biens qu'il lui soit possible d'acquérir pour eux.

Cette distinction peut n'offrir qu'un intérêt pratique restreint. Nous n'insistons donc pas davantage. Il convient cependant d'ajouter qu'il ne faut pas confondre une attribution à titre gratuit, en matière d'assurance, avec la donation entrevifs définie par le Code civil. Celui qui donne se départit immédiatement et sans retour de l'objet qui lui appartient jusque-là. Le capital de l'assurance ne sort pas du patrimoine de l'assuré, mais de la caisse d'un tiers. Au surplus, il suffit à l'assuré de cesser le paiement des primes pour réduire à néant, donc révoquer en quelque sorte, ce qui avait toutes les apparences d'une donation. Enfin, le formalisme dont s'accompagne la donation véritable est étranger à l'attribution du bénéfice. En résumé, il y a analogie entre l'une et l'autre, mais rien de plus.

145

### Les modes d'attribution

De ce qui précède on pourrait garder l'impression que l'attribution du bénéfice se fait par la police, et par la police seulement. C'est le mode le plus communément utilisé, mais non le seul utilisable. C'est le mode le plus commun, parce qu'il coïncide forcément avec l'émission de la police, et que, dans la majorité des cas l'attribution originaire vaudra pour toute la durée du contrat d'assurance. Pour les attributions à titre onéreux, c'est probablement le mode le plus recommandable, ne serait-ce que pour éviter les tracasseries de la procédure, envoi et signature de formules, enregistrement, sans parler des objections de toutes sortes qui peuvent être soulevées à l'occasion d'un changement subséquent à l'émission.

146

Mais, il peut être avantageux ou même seulement utile pour l'assuré de ne pas aliéner définitivement dès le début le titre à la créance qu'il vient d'acquérir contre l'assureur. Nous pourrions nous attarder ici à l'examen d'hypothèses aussi nombreuses qu'intéressantes; ce serait plutôt la matière d'un cours. On comprend déjà, cependant, qu'il s'agit alors de modifier l'attribution de la police, soit en la déterminant, soit en substituant au bénéficiaire nommé un nouveau bénéficiaire. Le mode auquel on aura ici recours est celui de l'avenant, dont l'usage comporte assurément des restrictions particulières à chaque cas.

En soi, c'est un mode d'attribution aussi avantageux que celui de la police. Circonstance à signaler, c'est l'effet rétroactif de l'avenant, effet universellement admis. En effet, l'avenant se réfère à la police elle-même; il n'est donc pas soumis à des conditions de capacité. Ainsi, « il peut être signé par une personne déclarée en faillite après la souscription de la police, effet qui a pu étonner parfois, mais qui s'explique fort bien si l'on note que le bénéficiaire indiqué dans l'avenant est en tous points assimilable à celui indiqué dans la police . . . »<sup>2</sup> Je suis au regret d'ajouter que cette opinion « universellement admise » n'a pas encore triomphé devant les tribunaux de notre province. Sur ce point, comme sur d'autres d'ailleurs, la doctrine et la jurisprudence sont en désaccord marqué.

Quoi qu'il en soit, on retiendra que le mode de l'avenant, comme celui de la police, exige forcément le concours de l'assureur.

Le troisième mode d'attribution est celui qui s'opère par déclaration unilatérale, c.-à-d. par l'assuré seul, sans le concours de l'assureur ou d'aucune autre personne. À son tour, ce mode peut emprunter plusieurs formes, notamment celles d'un endossement, d'un transport, d'un testament. Vous voyez

---

<sup>2</sup> Lefort, t. 2, p. 40.

vous-mêmes que les avenues se multiplient à mesure que nous avançons. Il n'est pas possible de les parcourir toutes et de les examiner dans le détail. Nous rappellerons pourtant ce que nous avons dit déjà au sujet des personnes. Tout mode d'attribution, à part celui de la police, ne peut être pratiqué que subordonné à la doctrine de l'acceptation contenue à l'article 1029 du code civil.<sup>3</sup> C'est sans doute une entrave considérable à la liberté d'action de l'assuré, et comme telle sujette à la critique; en tous cas, c'est une affirmation doctrinale qu'il n'est pas sage de mépriser dans la pratique à l'heure actuelle.

147

<sup>3</sup> En voici le texte: « On peut pareillement stipuler au profit d'un tiers, quand telle est la condition d'un contrat que l'on fait pour soi-même, ou d'une donation que l'on fait à un autre; et celui qui fait la stipulation ne peut la révoquer si le tiers a signifié sa volonté d'en profiter. »

**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., **MONTREAL**

*Succursale à* **TORONTO**

**J. MARCHAND, Gérant**

# Précisions sur l'assurance des bénéfices et des frais permanents

par

GÉRARD PARIZEAU, L. S. C.

L'assurance des bénéfices et des frais permanents dite en Angleterre et au Canada *Loss of Profits Insurance* et, aux Etats-Unis, *Turnover Insurance* ou *Business Interruption Insurance*, est l'une des plus complexes parce qu'elle repose sur des données difficilement prévisibles. Pour cette raison et aussi parce que cette assurance est peu répandue, nous voulons apporter ici quelques précisions indispensables à qui désire voir dans son ensemble le fonctionnement et les difficultés d'application de ce mode d'assurance complémentaire. Ces détails s'ajouteront à l'aperçu que nous en avons déjà donné dans le numéro de janvier 1934, d'*Assurances*.

Et d'abord quelques définitions, afin de bien situer le sujet.

## I. Définitions

Profits ou bénéfices nets (*net profits*). On entend par là le bénéfice réalisé sur les affaires traitées, après avoir déduit les frais de tous genres, les inscriptions au compte de capital et la dépréciation.

Frais permanents (*fixed charges*). Les frais dont le sinistre n'entraîne pas la suspension partielle ou totale, tels le loyer, les taxes, l'éclairage, le chauffage, la force motrice, les droits et royautés, les émoluments des vérificateurs, les jetons de présence des administrateurs, le budget de publicité, les primes d'assurances, le service des obligations, les dépenses de voyage pour fins d'administration, l'entretien des automobiles, les frais pour le pompage de l'eau et la ventilation, les dépenses réglées par les contrats d'agences, les frais des succursales et des bureaux extérieurs, l'impression, la papeterie et les timbres-poste, les services de livraison, l'intérêt sur les divers emprunts, la dépréciation de la machinerie, les gages et salaires du personnel permanent dont la suspension des affaires ne doit pas entraîner le renvoi, enfin divers postes jusqu'à concurrence de 5% des frais totaux.

149

Chiffre d'affaires (*turnover*). C'est le montant des ventes ou toute somme due à l'entreprise ou perçue par elle pour la rémunération d'un service rendu. Le chiffre prévisible c'est celui que l'état des affaires au moment du sinistre permettait de prévoir durant les douze mois subséquents. Le chiffre réalisé ou rendement réel est le résultat obtenu.

Période de perturbation (*indemnity period*). Temps durant lequel l'entreprise est empêchée de fonctionner normalement à la suite d'un sinistre.

Manque à gagner (*shortage*). On appelle ainsi la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le rendement réel de l'entreprise durant la période de perturbation. Ce à quoi l'assuré a droit, c'est un pourcentage du manque à gagner correspondant au rapport qui existe entre les bénéfices et les frais permanents d'une part et le chiffre d'affaires prévisible de l'autre, soit

$$mg \times \frac{b + fp}{cp}$$

Pourcentage d'indemnité (*Ascertained percentage*). Pourcentage du manque à gagner qui sert à fixer l'indemnité payable à l'assuré. Il correspond soit au rapport de l'assurance souscrite (as) au chiffre d'affaires prévisible (cp), soit au rapport des bénéfices et frais permanents (b + fp) au chiffre d'affaires prévisible (cp) — selon que l'un ou l'autre est le plus faible.

## 150 II. Portée de l'assurance

Le contrat prévoit une indemnité correspondant aux bénéfices nets et aux frais permanents non gagnés à la suite d'un incendie ou de dommages causés par la foudre. Si le retour au fonctionnement normal de l'entreprise exige des frais extraordinaires, la police en assure également le remboursement à certaines conditions. Il s'agit donc d'une garantie complémentaire à l'assurance contre l'incendie, dont le prix est fonction de la construction de l'immeuble, de l'occupation, de la protection intérieure et extérieure et des facteurs ordinaires de la tarification.

L'assurance ne s'engage à verser l'indemnité que si l'entreprise continue d'être exploitée et dans la mesure où elle aurait réalisé le manque à gagner si l'incendie n'avait pas eu lieu.

Enfin, la période d'indemnisation est généralement de douze mois même si la remise en état exige une période plus étendue.

## III. Mode de calcul de l'indemnité

La chose la plus importante lorsqu'on souscrit une assurance des bénéfices, c'est de déterminer le chiffre d'affaires probable durant l'exercice qui va suivre, afin d'obtenir le montant d'assurance nécessaire. L'opération présente généra-

lement des difficultés à cause du caractère variable des affaires. Pour y faire face, la *Canadian Underwriters' Association* a prévu quatre modes différents. L'assuré est libre de choisir celui qui convient le mieux à son établissement:

1° Etablir la diminution du rendement de l'entreprise en fonction des résultats obtenus durant le dernier exercice.

2° Lorsque les affaires subissent des fluctuations rapides d'une année à l'autre, s'appuyer plutôt sur le rendement moyen de deux ou trois exercices précédents.

151

3° Dans le cas d'une entreprise nouvelle, la base ce sont les trois, six ou douze mois antérieurs au sinistre. Les chiffres ainsi obtenus permettent d'établir le rendement annuel.

4° Enfin, pour les cas qui ne peuvent entrer dans les cadres précédents, recourir à un mode de procéder qui tient compte des besoins de l'entreprise.

Nous étudierons ici le premier et le quatrième modes qui préciseront suffisamment la méthode de travail. Le premier est dit « one year turnover basis » et le second, « estimated ».

Le premier diffère de l'autre par la base de comparaison. Il oppose les résultats obtenus après le sinistre aux douze mois qui l'ont précédé, tandis que le deuxième compare le chiffre d'affaires prévisible au moment du sinistre aux résultats obtenus durant la période de perturbation.

Dans les deux cas, la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le résultat obtenu durant la période de perturbation donne le manque à gagner. C'est la part de celui-ci attribuable aux bénéfices nets et aux frais permanents qui revient à l'assuré, puisque c'est ce qu'il perd. A cela, il faut ajouter les dépenses extraordinaires qu'entraîne le maintien des affaires.

La méthode de calcul. — Pour verser intégralement l'indemnité, l'assureur pose cependant les conditions suivantes:

1° L'état des affaires doit faire prévoir que l'entreprise aurait réellement gagné l'indemnité exigée.

2° L'assuré doit continuer d'exploiter son entreprise;

3° Le montant de l'assurance souscrite doit correspondre exactement aux profits nets et aux frais permanents prévisibles durant les douze mois suivant le sinistre, sinon l'assuré devient coassureur pour l'insuffisance.

152

*Exemple* : Mode de calcul pour la formule dite « estimated ».

Données du problème : l'assuré a souscrit une assurance de \$150,000 le 1er janvier. Après un sinistre, une fois la période de perturbation terminée, le chiffre d'affaires prévisible pour l'année s'établit à un million et le chiffre réalisé à \$950,000. Le manque à gagner atteint donc \$50,000 ou, encore une fois, la différence entre le chiffre d'affaires prévisible et le chiffre réalisé. D'autre part, on estime à \$175,000 les frais permanents et les profits nets.<sup>1</sup>

Le contrat d'assurance pose que l'assuré a droit à un pourcentage du manque à gagner égal

— soit au rapport qui existe entre le montant d'assurance souscrit et le chiffre d'affaires prévisible;

— soit au rapport des bénéfices nets et des frais permanents réunis au chiffre d'affaires prévisible — selon que l'un ou l'autre est moins élevé.

L'indemnité sera donc calculée ainsi :

$$\$50,000 \times \frac{\$150,000}{1,000,000} = \$7,500.$$

Pour obtenir \$8,750, ou le dommage intégral, l'assuré aurait dû souscrire une assurance correspondant exactement au montant réuni des profits et des frais, soit 175,000.

<sup>1</sup> Si le règlement se fait mensuellement, les parties intéressées conviendront d'un mode de procéder qui donnera à peu près l'équivalent du règlement annuel exposé ici.

Nous nous limiterons à ce seul exemple qui illustre suffisamment la méthode de calcul, croyons-nous, puisque seule change la base de comparaison selon que l'on fait usage de l'un ou l'autre des quatre modes dont nous avons parlé précédemment.

\*

En terminant, nous voulons signaler que si ce genre d'assurances convient à toute entreprise dont la direction veut assurer la continuité de rendement, elle exige une comptabilité assez étendue pour préciser avec exactitude les postes qui serviront à la détermination de l'indemnité. Si les prévisions sont médiocres, l'assurance expose les intéressés à des mécomptes dont ils seront tentés de rendre responsable leur courtier ou l'assureur lui-même. C'est parce qu'il est important qu'on comprenne bien le contrat et son fonctionnement que nous avons cru bon d'apporter les données précédentes. On voudra bien les mettre au dossier de l'assurance des bénéficiaires et des frais permanents, née d'un besoin, mais complexe et d'une interprétation encore un peu nébuleuse.

153

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

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

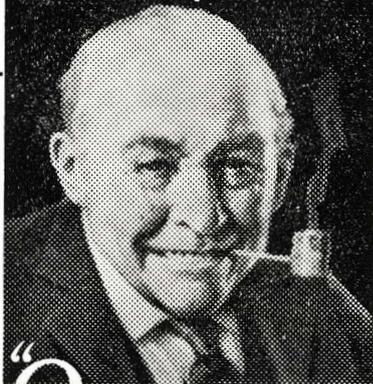
*Bureaux à St-Jean, N. B. - Montréal - Toronto - Winnipeg - Régina  
Edmonton - Vancouver*

**G. JOSEPH ROUSSEAU  
INSPECTEUR**

Insurance Company of North America  
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company  
Maryland Casualty Company

*En Vacances pour la Vie!*



“**O**UI, mes enfants!  
*Rentier à 60 ans, grâce à  
une police que j'ai eu le  
bonheur de prendre dans  
LA SAUVEGARDE  
il y a 20 ans . . .*”

Voulez-vous un plan d'assurance  
qui protégera les vôtres en cas  
de malheur et vous procurera à  
*vous-même* une vieillesse heureuse  
et tranquille, à l'abri des soucis  
d'argent ?

Consultez  
notre  
représentant



**La Saubegarde**

assurances  
sur la vie

# L'assurance sur la vie des mineurs

*Par*

PAUL CARIGNAN, *Avocat*

155

La loi déclare que toute personne âgée de moins de 21 ans est inhabile à contracter. Comme les contrats d'assurance émis sur la vie des mineurs font l'objet d'une étude particulière, nous nous proposons ici de récapituler succinctement les dispositions spéciales de la loi qui s'y rapportent.

Il y a tout d'abord à noter que le montant assuré est subordonné à l'âge du mineur; ainsi si l'enfant décède à l'âge d'un an, la somme maximum que recevront ses héritiers ne pourra pas excéder \$100.00. Si l'enfant décède à l'âge de deux ans, la somme est portée à \$200.00. Le capital assuré est donc proportionnel à l'âge qu'avait l'enfant à son décès.

Les difficultés principales que présente l'assurance sur la vie d'un mineur proviennent du bénéficiaire et de l'emprunt sur la police.

Le Code Civil déclare que le mineur ne peut valablement faire un testament. Chaque fois qu'un mineur décède, sa succession est dévolue par l'effet de la loi à ses héritiers légaux. D'où la question : le mineur a-t-il le droit de nommer un bénéficiaire ? Avant d'y répondre, il faut distinguer entre deux catégories de mineurs. Nous n'hésitons pas à dire que tout mineur âgé de moins de 15 ans est incapable de nommer un bénéficiaire, même avec l'assistance de son tuteur, sur avis du conseil de famille et avec l'autorisation judiciaire. Une compagnie d'assurance qui paierait le produit de l'assurance à

# 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**

un bénéficiaire nommé par un mineur âgé de moins de 15 ans, s'exposerait à payer deux fois. Tout héritier légal du mineur aurait un recours contre cette compagnie, laquelle ne pourrait pas faire valoir le paiement effectué au bénéficiaire nommé.

Il faut remarquer toutefois que si la nomination d'un bénéficiaire durant la minorité de l'assuré est nulle et sans effet, cette nullité n'est que relative. La nomination du bénéficiaire devient effective à la majorité de l'assuré parce que l'assuré reçoit alors le plein contrôle de ses droits civils. S'il ne change pas le bénéficiaire désigné durant sa minorité, c'est qu'il en ratifie la nomination.

Le cas du mineur âgé de plus de 15 ans diffère en ce qu'un statut <sup>1</sup> lui permet d'assurer sa vie pour le bénéfice de ses héritiers légaux de l'un ou de plusieurs d'entre eux. La loi donne donc au mineur de cette catégorie le droit d'indiquer un bénéficiaire, à la condition toutefois qu'il le choisisse parmi ses héritiers légaux.

Une autre difficulté, celle-là plus sérieuse que la première, provient de ce que le mineur, peu importe son âge, ne pouvant pas donner de quittance légale, ne peut obtenir la valeur de rachat de sa police. Et les formalités légales requises pour emprunter sur la police sont tellement multiples et généralement dispendieuses qu'elles rendent l'emprunt prohibitif. Prenant en considération que le capital assuré est nécessairement minime, le coût de la nomination d'un tuteur, de la tenue d'un conseil de famille et d'une requête à la Cour, formalités légales absolument nécessaires, représentent souvent un montant égal à celui du prêt. Le tuteur seul est incapable de donner quittance valide.

Dans le public ouvrier, plusieurs compagnies émettent sur la vie des mineurs des polices dites populaires ou « industrielles ». Ces polices sont généralement vendues à domicile et le paiement s'effectue hebdomadairement. Les compagnies qui

<sup>1</sup> (20 Geo. V, chap. 90, S-8).

les émettent s'exposent à devoir remettre toutes les primes payées. En effet, si la police est émise à la demande d'une épouse commune en biens et ce à l'insu du mari, ce dernier peut exiger en aucun temps le remboursement des primes payées par son épouse. Cette disposition rigoureuse de notre droit découle de l'article 177 du Code Civil qui déclare que la femme commune en biens ne peut donner ou accepter, aliéner ou disposer entrevifs, contracter ou s'obliger autrement qu'avec le concours de son mari dans l'acte ou avec son consentement écrit.

Sans nous permettre une critique de notre législation, il nous semble qu'il serait équitable d'amender la loi et lui donner une plus grande élasticité. Puisque le législateur permet l'assurance sur la vie des mineurs pour des sommes relativement minimes, la loi, croyons-nous, devrait disposer des cas courants, tels la nomination d'un bénéficiaire, la règlementation d'un emprunt ou l'encaissement de la valeur de rachat. Avec notre loi, le père, qui assure la vie de son enfant mineur, immobilise un petit capital pour un grand nombre d'années et court le risque de perdre le bénéfice de la valeur de rachat si, plus tard, il ne peut plus payer les primes; et ce parce que le coût des formalités légales est souvent l'équivalent de la valeur de rachat.

Ne serait-il pas plus équitable que la loi permette que, durant la minorité de l'assuré, le père soit constitué le tuteur *ad hoc* du mineur, avec pleins pouvoirs de contrôler la police. Comme le père est celui qui, règle générale, acquitte les primes, il est le plus intéressé et, comme tel, une disposition de la loi devrait lui permettre d'agir au nom de son enfant sans la nécessité d'aucune formalité légale. Au décès du père, la mère pourrait avoir les mêmes pouvoirs et en cas de décès des deux, le tuteur. Evidemment cette suggestion va à l'encontre de notre système juridique, mais un changement quel qu'il soit serait pour le mieux.

# La situation économique du Canada

*par*

JEAN-CLAUDE MARTIN, L. S. C.

159

Je m'excuse auprès des lecteurs de cette revue d'en avoir sauté un numéro. Toutes sortes de circonstances inusitées m'ont empêché de leur donner les aperçus que j'aurais voulu leur fournir sur le troisième trimestre de 1936. Ce qui plus est, je ne peux écrire, cette fois encore et pour les mêmes raisons, qu'un article fort court. Il pourra, néanmoins, servir de synthèse aux trop longues études parues dans les journaux ou ailleurs sur la vie économique du Canada pendant toute l'année dernière. À partir du mois d'avril prochain, je tiendrai, d'une façon régulière, mes lecteurs au courant des changements survenus dans la situation économique du pays, de trimestre en trimestre, en leur rappelant, à l'occasion, les événements les plus importants susceptibles d'influer sur cette même situation.

Puisque le Canada est encore avant tout un pays agricole, il importe de se demander quel fut le sort de l'agriculture en 1936. Or, en dépit de conditions climatiques qui ont eu pour effet de restreindre la production, la valeur des produits de la grande culture, grâce à une hausse importante des prix, a affiché une augmentation considérable, notamment celle du blé, lequel fut pendant fort affecté par la sécheresse. À propos de cette céréale, disons que les producteurs dont la moisson fut gâtée ont reçu des pouvoirs publics une aide efficace. La hausse des prix des produits agricoles, beaucoup plus

sensible que celle des prix des autres marchandises, est très encourageante, parce qu'elle tend à faire disparaître le déséquilibre général des prix auquel nous devons, pour une large part, la crise dont nous avons déjà trop longtemps souffert.

Il convient de signaler en deuxième lieu l'essor vraiment extraordinaire pris par l'industrie minière, qui a atteint l'an dernier des chiffres records. C'est la production de l'or qui attire le plus l'attention, bien que l'extraction des métaux communs, dont les cours mondiaux se sont élevés sensiblement, ait également affiché des avances, sauf dans le cas du cuivre.

La consommation d'électricité, qui est un bon indice de l'activité industrielle en général, accuse pour 1936 des chiffres tels qu'on n'en a jamais vus. L'exploitation forestière, la production du papier-journal, celle de la fonte et de l'acier ont toutes atteint des sommets qu'elles n'avaient pas touchés depuis plusieurs années. D'ailleurs, l'industrie manufacturière dans son ensemble a fait des progrès notables. Il n'y a guère que le bâtiment qui retarde, et pour cause. Toutefois, une amélioration graduelle et de meilleur augure qu'en 1935 se manifeste dans cette branche; elle devrait s'accélérer, grâce aux efforts du Gouvernement pour la stimuler.

Quant au commerce, si l'on constate une hausse des indices pour le gros et le détail, on observe également une augmentation des avances faites par les banques dans ce domaine, en même temps qu'une plus grande rapidité des échanges.

Il ne faut donc pas s'étonner que le chômage se résorbe, quoique lentement. Générale dans le commerce et l'industrie, la reprise de l'embauchage ne se manifeste cependant pas dans les services, qui affichent des reculs, ainsi que les transports. Les chemins de fer canadiens n'en ont pas moins vu augmenter, l'année dernière, le nombre de leurs wagons chargés et le chiffre de leurs recettes brutes.

La tendance de l'activité boursière, si elle présente certain danger, témoigne aussi du redressement économique, cependant

que celle du loyer de l'argent apporte aux épargnants des motifs d'optimisme.

En somme, la reprise ne se fait pas sentir également dans tous les secteurs de la vie économique, mais elle a atteint en 1936 le plus haut point encore enregistré depuis son début.

Il ne faut pas oublier que l'assainissement du marché du blé, grâce à des récoltes déficitaires en certains pays et à une consommation globale légèrement plus élevée qui ont fait monter les cours et diminuer le report mondial, constitue pour le Canada un avantage capital. Un pays qui, comme le nôtre, compte avant tout sur le commerce extérieur pour vivre devait nécessairement bénéficier de l'amélioration survenue dans l'économie des principales nations du monde. Aussi nos échanges internationaux ont-ils progressé de façon intéressante, de même que la balance favorable de notre commerce avec l'étranger.

161

Il faut remarquer aussi que le nationalisme économique perd de sa vogue et que l'on se rapproche d'une stabilisation générale des changes, tous facteurs encourageants. Sans parler de l'accord commercial conclu avec les Etats-Unis il y a plus d'un an, rappelons que le Canada a négocié avec l'Allemagne une entente provisoire en vigueur depuis le mois de novembre dernier, qu'il a fait disparaître une surtaxe ad valorem de 33 1/3 p.c. sur les importations venant du Japon, cependant que celui-ci abolissait une surtaxe semblable de 50 p.c. sur quelques-uns des principaux produits importés du Canada.

Faisant la revue de la situation économique au cours de 1936, le ministre fédéral du Commerce, Monsieur W. D. Euler, disait récemment que les pays désireux de voir s'abaisser davantage les barrières tarifaires qui entravent encore le commerce international "trouveront le Canada toujours disposé" à négocier des concessions réciproques.

Voyons là une raison d'espérer des jours meilleurs.

## Arrêts et Jugements

par

Me ROGER BROSSARD

*Assurance Incendie: Distinction entre la combustion normale et l'incendie (Friendly and Hostile Fire). Conditions requises pour donner droit à une indemnité.*

Un arrêt fort intéressant vient d'être rendu par l'Honorable Juge Chase Casgrain de la Cour Supérieure de Montréal dans un cas qui se rencontre fréquemment.

Si le feu qui a causé les dommages est un « friendly fire », c'est-à-dire un feu confiné au foyer où il a été allumé, il n'y aura pas de réclamation à exercer même pour les dégâts que la fumée et la chaleur se dégageant de ce feu auraient pu causer en dehors des bornes du foyer.

Si, cependant, ce sont les flammes qui, au lieu de se confiner à l'intérieur du foyer, se répandent à l'extérieur et y causent des dommages, par exemple au manteau de la cheminée et aux objets qui s'y trouvent, ce feu devient « hostile » et, dans ce cas, la compagnie d'assurance devra payer à l'assuré le montant des dommages causés non seulement par le feu lui-même, mais aussi par la fumée, la chaleur et la suie.

*Hand vs Commercial Union Assurance.* — No B-133306, Cour Supérieure, Montréal.

***Assurance Incendie: Arbitrage — Décision irrégulièrement rendue — Nouvel arbitre.***

Lorsque la victime d'un incendie et la compagnie d'assurance se sont entendues pour soumettre l'évaluation des dommages à des arbitres et en ont nommé chacun un, cependant que la Cour en a nommé un troisième, il y aura lieu de faire annuler la décision de ce troisième arbitre, si la preuve démontre :

1° que la décision du tiers arbitre a été rendue sans le concours d'au moins l'un des deux autres;

2° que sa décision n'a pas été rendue sous forme notariée, ni déposée aux minutes d'un notaire, ni lue aux parties intéressées, et qu'une copie n'en pas été signifiée à la personne intéressée;

3° que les questions sur lesquelles les arbitres devaient se prononcer n'ont pas été soumises par écrit et qu'aucune directive n'a été donnée aux arbitres sur la procédure à suivre.

*David vs Firemen Insurance Co. — C. S., Montréal,  
No 58, ex-parte.*

163

***Assurance-vie: Réclamations contradictoires par l'exécuteur testamentaire et la veuve commune en biens. Consignation. Offres légales.***

Une police de \$5,000.00 avait été émise sur la vie d'un assuré. Au décès de ce dernier, son exécuteur testamentaire réclama le montant total de la police, cependant que sa veuve en réclamait la moitié pour sa part de la communauté de biens qui avait existé entre elle et son mari. La compagnie, devant ces prétentions contradictoires, comme elle n'était pas certaine que les prétentions de la veuve fussent bien fondées ou n'ayant pas, à tout évènement, à en décider, consigna au bureau du protonotaire la part réclamée par la veuve et offrit à l'exécuteur, qui la refusa comme insuffisante, l'autre moitié.

Sur l'action intentée par l'exécuteur contre la compagnie et dans laquelle la veuve intervint, la Cour donna raison à la fois à la veuve et à la compagnie et décida qu'en l'occurrence la compagnie avait été justifiable d'agir comme elle l'avait fait.

*Sun Life Assurance Co. of Canada vs Scott.* — 60, C. B. R., P. 139.

**164** *Assurance contre l'incendie : Explosion suivie d'incendie. Incendie suivi d'explosion. Clauses d'explosion. Clauses spéciales.*

On avait allumé une allumette pour vérifier quelle quantité d'huile demeurait dans les réservoirs d'un navire; il s'en suivit une explosion et un incendie désastreux se propagea immédiatement après l'accident. Le navire était assuré. La police d'assurance contenait cette clause « l'assureur ne sera pas responsable des pertes ou dommages causés par une explosion, à moins qu'elle ne soit suivie d'un incendie, et dans ce cas, il ne sera responsable que des dommages causés par le feu seulement ». Par ailleurs, la police contenait cette autre clause: « au cas de pertes ou dommages causés par tout autre risque non couvert par la présente police qui serait suivi ou accompagné par un incendie, la compagnie ne sera responsable que des dommages causés par l'incendie seulement, non de ceux causés par l'explosion ».

La Cour Suprême décida que l'allumette enflammée (feu) fut la cause de l'incendie et que le risque d'un incendie suivi par une explosion (à distinguer de l'explosion suivie d'un incendie) étant couvert par la police, la clause ci-haut mentionnée ne s'appliquait pas. La Cour condamna la compagnie à payer les dommages causés par l'incendie.

*Sin Mac Lines Ltd. et al vs Hartford Fire Insurance Co. et al.* — D. L. R. 1936, 3.

***Assurance: Non paiement du billet donné en règlement de la prime. Poursuite sur le billet. Annulation de la police.***

La Cour d'Appel du Manitoba vient de rendre l'arrêt intéressant suivant.

Le droit que peut avoir une compagnie d'assurance d'annuler la police, lorsqu'un billet donné en règlement de la prime n'est pas payé à son échéance, ne donne cependant pas à la compagnie le droit de poursuivre à la fois, en recouvrement du montant du billet et de réclamer subséquemment l'annulation de la police. Si la Compagnie a cru bon de prendre jugement sur le billet dans le but d'en exiger le paiement, par voie d'exécution si nécessaire, elle a, par le fait même, décidé de maintenir la police en vigueur et renoncé à son droit d'en réclamer l'annulation.

Cour d'Appel du Manitoba, *Dyrkack vs Monarch Life Insurance Company*. — D. L. R. 1936, 3.

165



**Si vous voulez vous renseigner**

sur

**L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE  
AU CANADA**

lisez le livre de M. Gérard Parizeau, qui vient de paraître sous  
ce titre aux ÉDITIONS ALBERT LÉVESQUE,

rue St-Denis, Montréal



**Prix : \$1.00**

## 166 Notes sur la protection contre l'incendie <sup>1</sup>

### I. — Chaudières d'eau et de sable.

La chaudière d'eau est le moins cher et le plus efficace des extincteurs. Les assureurs en reconnaissent l'efficacité dans le monde entier. Comme eux tous, nous accordons une substantielle réduction lorsque l'assuré en a un nombre correspondant à l'espace à protéger. Notons qu'on exige généralement, pour une superficie de 2500 pieds carrés, soit six chaudières remplies d'eau, soit trois chaudières et un baril de cinquante gallons. Si les chaudières sont pleines, il faut en placer deux aux endroits les plus dangereux, sur une tablette fixée à deux pieds au-dessus du plancher. Isolées, elles doivent être solidement suspendues au mur, à un pilier ou à un poteau, à une hauteur telle que la partie supérieure de la chaudière ne soit pas à plus de cinq pieds au-dessus du plancher. La chaudière doit être couverte afin d'éviter l'évaporation et elle doit aussi être remplie aux trois-quarts. Enfin, il faut vérifier le niveau de l'eau toutes les semaines.

Lorsqu'on fait usage d'un baril d'eau et de chaudières vides, il faut mettre celui-là près de l'endroit le plus dangereux, le fermer à l'aide d'un solide couvercle et placer les chaudières à côté sur une tablette. Chaudières et baril doivent être peints en *rouge*, avec le mot *feu* clairement écrit et on ne doit pas en permettre l'usage pour autre chose.

Afin d'empêcher que le liquide ne gèle en hiver, il sera bon d'ajouter trois livres de sel ou de chlorure de calcium par gallon d'eau. Cela empêchera la congélation au-dessus de zéro Fahrenheit.

---

<sup>1</sup> La maison Corroon & Reynolds nous communique ces notes, que nous reproduisons avec plaisir. Nous profitons de l'occasion pour la féliciter de l'effort qu'elle fait pour former ses agents. Ces notes sont, en effet, tirées de son bulletin mensuel.

**Mais l'eau est parfois dommageable.**

Si la chaudière d'eau est le moins cher et le plus efficace des extincteurs, il est des cas où il est plus avantageux d'employer autre chose. Utilisé d'abord à une époque lointaine où les matières combustibles étant moins complexes l'incendie pouvait être éteint simplement avec de l'eau, ce premier mode a été complété par d'autres qui tiennent compte que l'eau en contact avec certains corps en flamme ou portés à une haute température déclenche parfois des réactions curieuses. L'huile en flamme, par exemple, peut très difficilement être éteinte. Si on jette de l'eau, l'huile s'étend tout simplement sur celle-ci et continue de brûler. Dans ce cas, l'eau ne fait donc qu'augmenter le sinistre.

167

Autres exemples. Du métal pulvérisé exposé au feu brûle sans flamme, dans un état voisin de l'incandescence. Or, de l'eau projetée sur le métal produit un dégagement immédiat de vapeur et cause une violente explosion. De même, de l'eau sur de la chaux ne fait qu'augmenter la chaleur dégagée par l'incendie. De l'eau sur du sel brut surchauffé déclenche une explosion. L'eau et le carbure de calcium donnent naissance à l'acétylène, l'un des gaz les plus combustibles et les plus explosifs. Enfin, de l'eau sur des appareils électriques causera probablement plus de dégâts que le feu lui-même. De plus, le jet d'eau étant conducteur de courant, celui qui le dirige pourra recevoir un choc en retour très grave.

Les exemples étant très nombreux, nous nous en tiendrons à citer un certain nombre d'établissements dans lesquels on doit éviter l'eau : les garages, les ateliers de nettoyage qui font usage de benzine en quantité, les centrales électriques, les dépôts de graisse minérale, les ateliers de dégraissage, les usines où on chauffe la résine, l'huile, la cire, le goudron ou l'asphalte, les fabriques de peinture et de vernis, celles qui produisent du ciment de caoutchouc ou des graisses animales, les savonneries, les centrales et les postes de téléphone et de télégraphe, les fabriques de stores et tout établissement qui fait usage de carbure de calcium, de peroxyde de sodium, de chaux, de peinture, d'huile, de vernis, de laques de toutes sortes, de ciment de caoutchouc ou d'un liquide volatil quelconque.

Dans chacun de ces cas, on doit employer des chaudières de sable au lieu de chaudières d'eau. On peut également avoir un nombre suffisant d'extincteurs portatifs au tétrachlorure de carbone ou d'un autre type reconnu par les assureurs.

Si l'on se sert de sable, il faut avoir des louches, ou petites pelles, à côté des chaudières, afin de pouvoir répandre le sable suivant les besoins.

Verser tout le contenu de la chaudière en une fois est inutile et peut même causer un dommage facilement évitable.

Si ces agents d'extinction sont d'un maniement facile, il faut les conseiller à bon escient. L'agent qui en aura compris l'utilité se fera bien voir de son client par des explications précises. Et ainsi, il protégera son assuré et lui-même comme nous l'écrivions précédemment.

## II. — *Extincteurs chimiques.*

168

Il y a trois types principaux d'extincteurs:

- 1° L'appareil dit à bicarbonate de sodium et acide sulfurique (soda and acid).
- 2° L'appareil dit à tetrachlorure de carbone (tetrachloride of carbone).
- 3° L'appareil dit à poudre (dry powder type).

On trouvera aussi, à certains endroits, d'autres extincteurs faisant usage d'oxyde carbonique liquéfié ou d'un dérivé halogéné; mais ce sont des cas particuliers dont l'agent moyen n'a pas à se préoccuper. Pour simplifier notre exposé, nous engloberons également les appareils du type « Foam » dans le premier groupe.

L'extincteur au bicarbonate est en cuivre et il est surmonté d'un couvercle vissé formant poignée. D'un côté, il y a un tube en caoutchouc terminé par une petite lance et, à l'intérieur, une bouteille de verre logée dans une cage métallique. Placée dans le sens de la hauteur, cette bouteille est maintenue bien droit; elle est fermée à l'aide d'un bouchon métallique légèrement mobile quand l'extincteur est fermé. Celui-ci est rempli d'un mélange fixe d'eau et de bicarbonate de sodium et la bouteille contient une certaine quantité d'acide sulfurique. Pour faire fonctionner l'appareil, il suffit de le renverser afin que l'acide vienne en contact avec le mélange d'eau et de bicarbonate. Un dégagement d'oxyde carbonique se produit, qui exerce une pression suffisante pour chasser le liquide avec force, et il n'y a plus qu'à diriger le jet vers le feu à l'aide de la lance.

Dans le cas de l'extincteur du type « Foam », le dispositif est à peu près le même. Seuls diffèrent les corps chimiques employés: sels d'aluminium comme le sulfate, saponine ou extraits de réglisse.

Ces extincteurs produisent un phénomène de refroidissement en quelque sorte. La force du jet et le liquide même tendent, en effet, à refroidir la matière en feu. Dans le cas précédent, l'oxyde carbonique produit par le contact du bicarbonate de sodium et de l'acide sulfurique

n'éteint pas l'incendie, sauf dans un endroit renfermé; seule l'eau projetée agit sur la flamme. Tandis que l'extincteur « Foam » refroidit la chose en flamme, l'entoure d'une couche isolante qui empêche l'air de l'atteindre et étouffe le feu.

Le « foam », c'est une masse de bulles dont chacune contient une quantité infime d'oxyde de carbone. Ce gaz forme un rideau incombustible entre l'air et la flamme, dont celle-ci a besoin pour durer. La résistance de ce rideau varie avec les corps chimiques employés mais elle est généralement assez grande.

Notons que l'extincteur ordinaire au bicarbonate a une valeur limitée pour l'huile en feu. Dans le cas de machines électriques ou de fils à nu, il présente un réel danger pour celui qui s'en sert. L'extincteur « foam » a des usages beaucoup plus nombreux. Il peut toujours remplacer l'appareil au bicarbonate et, dans tous les cas, il est très efficace pour l'huile en flamme et moins dangereux pour le matériel électrique. Mais le risque du court-circuit subsiste, cependant, chaque fois qu'on se sert d'un extincteur qui projette sur un corps conducteur de courant un jet d'eau dont les molécules très denses forment un contact continu. Le courant électrique passe facilement, en effet, de l'appareil en flamme ou du fil à l'extincteur tenu par le pompier bénévole, qu'il blesse sérieusement ou même tue. Après de longues recherches, on a constaté que certains liquides se volatilisent au contact de corps chauffés. Il restait à trouver un corps qui, en se volatilisant, donnerait un gaz plus lourd que l'air et isolerait le foyer. On le découvrit bientôt parmi ce qu'il est convenu d'appeler les dérivés halogénés. Et c'est ainsi que sous l'étiquette « Pyrene », « J. M. », « Fire-tox » ou autres marques, on a maintenant des extincteurs qui contiennent du tétrachlorure de carbone, du bromure de méthyle, du trichloréthylène, du tétrachloréthène et autres liquides dont le nom ne dit rien à ceux qui ne sont pas versés en chimie. Ce qui nous intéresse, c'est qu'en général ces corps au contact d'une substance surchauffée donnent naissance à un gaz ininflammable, qui, par conséquent, ne favorise pas la combustion. Parce qu'il est lourd, ce gaz tend à rester suspendu au-dessus de la flamme et empêche l'air d'y accéder. De plus, il n'est pas conducteur d'électricité et, à cause de son inertie, il n'attaque guère les tissus ou les objets facilement dommageables. Le liquide a cependant deux inconvénients. Il doit être pompé pour être projeté sur le feu, étant donné que la pression intérieure est insuffisante pour le chasser à l'extérieur le moment venu. En outre, son point de congélation étant élevé on doit prendre certaines précautions dans les

pays froids. Hâtons-nous d'ajouter que la même difficulté existe pour tous les extincteurs qui emploient un liquide quelconque.

L'extincteur de ce type contient généralement une chopine ou une pinte de liquide, lequel est projeté sur le feu à l'aide d'une pompe spéciale. On en voit peu de plus grande dimension, bien que le besoin s'en fasse sentir de plus en plus. Dans ceux-ci un dispositif spécial permet de produire une pression suffisante à l'intérieur pour chasser le liquide, un peu de la même manière que pour l'extincteur au bicarbonate de sodium.

170

Ces extincteurs sont utiles dans un endroit mal ventilé et dans le cas d'huile ou de matériel électrique en flamme. On les emploie également dans les automobiles et partout où il est nécessaire d'empêcher l'alimentation d'air. Pas plus que les autres appareils, toutefois, ils ne peuvent servir dans tous les cas puisque leur utilité se limite à établir une couche isolante. Notons qu'on n'est pas encore parvenu à créer un extincteur qui groupe tous les avantages des autres réunis. Chaque appareil garde ses qualités propres. Ainsi le « Fire-Tox » qui, par son fonctionnement automatique, grâce au fusible installé dans un extincteur (Sprinkler Head) constitue une protection permanente dans les chambres aux fournaies, cuisines, buanderies, chambres à peinture, huiles, etc., et généralement dans tous les endroits d'une usine, d'un entrepôt ou autres bâtisses où il n'y a pas de gardien en permanence.

On fait également usage d'un extincteur dit à poudre. Celui-ci consiste généralement en un long tube métallique — parfois en carton — dans lequel se trouve du bicarbonate de sodium mélangé à une substance inerte comme de la craie, de l'argile en poudre ou du sable en faible quantité, dans le but d'empêcher le bicarbonate de durcir. Pour éteindre l'incendie, on vide le contenu de l'appareil sur la flamme. La chaleur transforme le bicarbonate de sodium en carbonate de sodium, eau et oxyde de carbone, qui ont tous un effet extincteur, quoique la poudre se limite probablement à former une couche solide et isolante autour de la matière en flamme. Comme l'opérateur doit s'approcher du feu assez près pour que la poudre tombe au bon endroit, on peut se demander si une chaudière d'eau ne donnerait pas un meilleur résultat.

A l'exception du petit extincteur portatif au tétrachlorure de carbone, et du « Fire-Tox » tous les appareils contiennent généralement deux gallons et demi de liquide. Ils sont lourds et peu faciles à manier. Aussi quand une femme doit s'en servir, il vaut mieux avoir un plus grand

## ASSURANCES

nombre d'appareils de petite dimension, sans quoi au moment du sinistre l'extincteur est inutile.

Pour obtenir une réduction du taux de prime, il faut avoir un extincteur de 2 gallons et demi par 2500 pieds carrés de superficie à chaque étage.

Mais un extincteur ne sert de rien s'il n'est pas en bon état. Aussi faut-il vérifier souvent qu'il fonctionne bien et faire remplacer le liquide une fois l'an. Il doit également être bien en vue. S'il est suspendu au mur ou à un poteau, voyez que la partie supérieure ne soit pas à plus de 5 pieds et 6 pouces au-dessus du plancher, afin qu'on puisse le décrocher facilement.

171

Mais avant de recommander l'achat d'extincteurs, étudiez la nature du travail fait dans l'établissement et les risques contre lesquels on doit se protéger. Quand il y a des appareils électriques — moteurs, transformateurs, tableaux de distribution, etc. — demandez des extincteurs au tétrachlorure de carbone. Pour l'huile, le vernis, la peinture ou les corps volatils en général, suggérez l'appareil du type « Foam ». Dans les autres cas, les extincteurs eau-bicarbonate ou « Foam » seront tout indiqués.

# SÉCURITÉ



Fondée

en 1845

Actif total \$280,549,614

Bureau chef au Canada:

500 PLACE D'ARMES  
MONTRÉAL

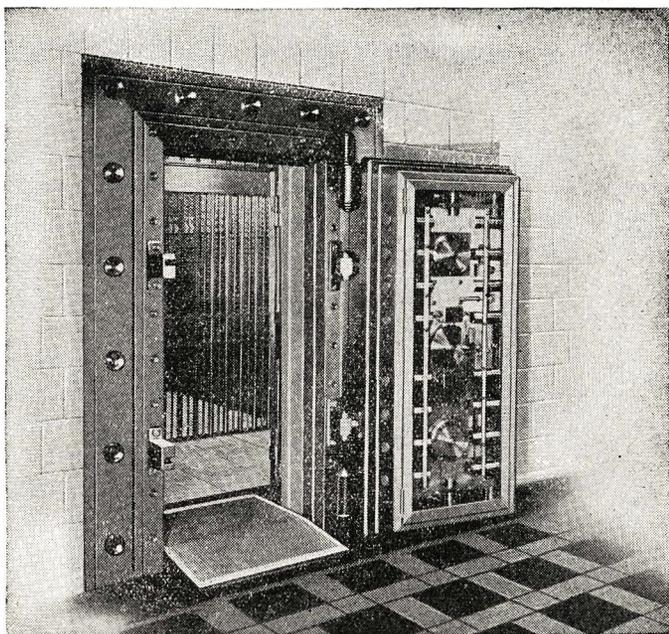
Gérant:

ALLAN F. GLOVER

Assistants-Gérants:

P. M. MAY

H. CHURCHILL-SMITH



Protégez vos Valeurs  
contre le feu et le vol.

Utilisez nos Coffrets de Sûreté.

•  
LA BANQUE D'ÉPARGNE  
DE LA CITÉ et du DISTRICT DE MONTRÉAL

FONDÉE EN 1846

SUCCESSALES DANS TOUTES LES PARTIES DE LA VILLE.

5526

# Vocabulaire

*De quelques termes employés en assurance sur la vie*<sup>1</sup>

173

## 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 pourrions-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,

---

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

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 autres 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, qui est apte à être assuré. On traduit le mot *assurable* par l'anglais *eligible* ou *eligible for assurance*. 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 *eligible*, puisqu'il n'y a aucune élection. Il faut traduire *to become eligible* par: avoir droit à l'assurance.

#### Broken Period — Interim Period

Il existe, il est vrai, des différences marquées entre ce qu'on appelle en anglais *broken period* et *interim period*, *broken period premium* et *interim premium*, mais il faut bien avouer que ces expressions prêtent un peu à la confusion, surtout si on les traduit sans un souci extrême de la précision. La *broken period*, qui se traduirait en français par période d'appoint si nous avions un peu moins peur de l'expression juste, même si elle risque d'être incomprise de quelques-uns, se rend assez bien, très clairement en tout cas, par le français *période d'ajustement*. La période d'ajustement est en effet un laps de temps qui s'écoule entre le moment où un proposant devient assuré et celui où il désire que sa première prime régulière arrive à échéance. Ainsi, lorsqu'un proposant désire être assuré à partir du 15 avril 1936 et verser ses primes annuelles des années subséquentes au 15 août, sa police entre en vigueur le 15 avril 1936, pourvu qu'il verse une *prime d'ajustement* (*broken period premium*) destinée à couvrir la période comprise entre le 15 avril et le 15 août 1936 et qu'on appelle *période d'ajustement* (*broken period*).

Il ne faut pas confondre l'assurance achetée au moyen d'une prime d'ajustement et l'*assurance intérimaire* (*interim assurance*). Cette der-

nière est une assurance temporaire, complètement différente de l'assurance conférée par la police à laquelle elle est annexée. Ainsi, lorsqu'une police est émise avec assurance intérimaire, la *prime intérimaire* (*interim premium*) se calcule d'après des taux beaucoup plus bas que ceux de l'assurance régulière conférée par la police. Dans ce cas, la prime de l'assurance régulière s'établit d'après l'âge atteint par l'assuré à la fin de la *période intérimaire* (*interim period*), et non pas, comme dans le cas de la prime d'ajustement, d'après l'âge du proposant à la date d'échéance de cette prime d'ajustement.

Bien que les primes d'ajustement et les primes intérimaires présentent certaines analogies, il n'est pas plus permis de les confondre en français qu'en anglais. Rappelons seulement que pour des périodes égales, les primes d'ajustement sont beaucoup plus élevées que les primes intérimaires, étant donné que ces dernières sont des primes d'assurance temporaire, tandis que les autres s'établissent d'après le tarif régulier des polices en vertu desquelles on verse des primes d'ajustement.

### Illustration

On trouve bien commode de traduire ce mot par son paronyme français « illustration ». Il ne faudrait pourtant pas oublier que le mot français illustration n'a que deux sens principaux bien précis: état de ce qui est illustre et action d'orner de gravures un volume ou un imprimé. L'anglais *illustration*, employé en terme de finance, particulièrement en terme d'assurance, a un tout autre sens. Il désigne des explications, des éclaircissements destinés à faire comprendre et accepter un projet de vente. Nous ne voyons pas pourquoi on ne le traduirait pas dans ce cas par projet. On pourrait ainsi dire un *projet d'assurance* pour traduire *an assurance illustration*. Dans certains cas, *illustration* se traduit bien par *exemple*. C'est ainsi qu'après avoir expliqué les particularités d'une police, on peut citer comme *exemple* (*illustration*) un cas concret montrant avec des chiffres l'application pratique de ce qu'on a expliqué. Pour en venir maintenant au cas qui préoccupe bien souvent les vendeurs d'assurance-vie, nous ajouterons que la traduction la plus sensée du fameux *dividend illustration* n'est évidemment pas « illustration des dividendes », non plus que « projet de dividendes », mais bien *aperçu des dividendes*.

### Consideration

Voici un autre mot qu'on traduit souvent sans sourciller par son paronyme français. Sans doute le français considération rend-il exacte-

176

ment le sens de l'anglais lorsque celui-ci signifie action d'étudier, de considérer quelque chose, ou encore lorsqu'il désigne les égards, l'estime qu'on manifeste à quelqu'un; mais lorsque l'anglais dit: *in consideration of*, il est préférable d'employer en français le mot *moyennant*, à condition qu'on le fasse suivre d'un nom d'action et non pas d'un nom de chose comme cela se fait en anglais. Ainsi on dira *moyennant le paiement d'une prime*, alors qu'en anglais l'expression courante est *in consideration of a premium to be paid*. Lorsque l'anglais *consideration* désigne un montant d'argent versé pour assurer l'exécution d'un contrat, il ne saurait être question en français de « considération », mais de *versement*, de *dépôt*, de *remise*, etc., selon les circonstances. Ainsi, dans le cas bien connu de *consideration for supplementary contract*, l'expression française toute désignée est *dépôt pour contrat supplémentaire*.

Au risque de provoquer l'ire des personnes qui ont la manie de tout « prendre en considération » lorsque la prudence ou d'autres raisons les incitent à différer une décision, nous ajouterons que l'expression anglaise *to take into consideration* se rend par *étudier*, *examiner*, *soumettre à l'étude*, etc., mais jamais par « prendre en considération », cette dernière expression n'ayant que le sens suivant: tenir compte de. Prendre en considération la fortune d'un client, c'est tenir compte de sa richesse, tandis que *soumettre à l'étude* (*to take into consideration*) la demande de rétablissement d'un assuré, c'est voir si la police de cet assuré peut être rétablie.

**Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau**

*Avocats et Procureurs*

Edifice Insurance Exchange

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

## LU

177

### Les éditions de la maison Stone & Cox Limited, de Toronto

Depuis quelques mois, la maison Stone & Cox Limited a commencé de publier les conférences publiées régulièrement par *Canadian Insurance*. Déjà, elle a réuni la matière d'un certain nombre de brochures d'une centaine de pages qui ont trait à diverses branches de l'assurance au Canada. Une d'elles, intitulée « *Casualty Lectures of 1935-36* », contient un certain nombre de causeries données sous les auspices du *Casualty Educational Committee of The Insurance Institute of Toronto* et de l'*Insurance Institute of Montreal*. Dans cette brochure de 104 pages on trouve d'excellentes études sur les assurances, dites « Casualty », qui sont le plus couramment traitées au Canada. On ne peut trop féliciter la maison Stone & Cox Limited de cette initiative qui va combler une lacune qu'on s'était contenté de déplorer jusqu'ici sans chercher à la combler.

On nous communique également un groupe de trois plaquettes intitulées *The Elements of the Business of Fire Insurance*, *An Introduction to the Study of Common Hazards* et *An Introduction to Inspection Work*. Les deux dernières sont l'oeuvre de cet excellent spécialiste de l'assurance-incendie, qu'est M. James R. Wright. Ce sont les trois premiers numéros d'une série intitulée « *The Stone & Cox Pocket Manuals of Insurance* ». Nous en suggérons l'achat à nos lecteurs qui désirent connaître les éléments du travail d'inspection en assu-

# 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.

rance contre l'incendie. Comme on sait, celui-ci est à la base même du succès puisqu'il permet à l'agent de se rendre compte exactement de ce qu'il assure et de guider l'assureur dans le choix de ses risques. En procédant ainsi, l'agent se fait une réputation durable et féconde en résultats.

**Manual of Examination, State of Illinois, U. S. A.**

publié par le service des assurances de l'état de l'Illinois.

Dans l'état de l'Illinois, l'agent d'assurances n'est pas laissé libre de savoir ou de ne pas savoir son métier. Le législateur intervient pour lui imposer un minimum de connaissances qui sont indiquées dans ce *Manual of Examination*, où sont réunies quelques centaines de questions ayant trait à l'assurance-vie, accidents et maladie, incendie, responsabilité, automobile, maritime, etc., etc. Quand une personne sollicite une patente d'agent, on ne se contente pas de lui demander sa signature au bas d'une formule; on lui remet le questionnaire, on lui donne un permis temporaire et on lui fixe rendez-vous à un examen qui a lieu quelques mois plus tard. On lui permet d'exercer son métier provisoirement, mais avec l'entente qu'il devra dans un délai donné passer l'examen avec succès; et ainsi on évite que l'agent ne connaisse à peu près rien de son métier, comme c'est le cas du plus grand nombre dans notre douce province.

179

**Canadian Insurance Case Law (Quebec Section).**

Editions The Kingsland Company.

Dans un fort volume de près de 800 pages, les éditeurs de ce très intéressant ouvrage ont réuni, en de brefs aperçus, toute la jurisprudence sur les questions d'assurances depuis le début jusqu'à 1935. Précédé d'une table alphabétique assez élaborée, cet ouvrage peut rendre de précieux services à ceux qui recherchent les opinions de nos juges — lesquelles sont souvent contradictoires, mais dont il faut tenir compte en dernier ressort.

**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

Actif, plus de \$137,000,000

530 BUREAUX AU CANADA

65 SUCCURSALES À MONTRÉAL



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**

*Canadian Insurance Case Law* est un ouvrage fait méthodiquement et qui expose en peu de mots la substance des causes étudiées.

**The Law & Practice Relating to Life Insurance Contracts  
in the Province of Quebec,**

par D. A. Roberts, assistant-secrétaire de la Mutual Life of Canada.

Editions *The Life Underwriters Association of Canada*,  
159 Bay Street, Toronto.

181

Dans cette brochure, l'auteur a réuni les principales questions soulevées par l'interprétation du contrat d'assurance sur la vie dans la province de Québec. Il y traite, par exemple, de la proposition d'assurance, de l'intérêt assurable, des mineurs, curateurs et tuteurs, des femmes mariées et de leur statut légal, du bénéficiaire, des transports, des emprunts, de l'interdiction, des testaments. Bref, M. Roberts nous apporte en quelques pages la substance d'un sujet flou et dont peu d'auteurs se sont préoccupés jusqu'ici. S'il n'en tranche pas toujours tous les aspects comme on le souhaiterait, cela est dû surtout à l'incertitude créée par des lois multiples, mal fondues et d'une rédaction aussi incomplète qu'imprécise.

Que le lecteur ne cherche pas, cependant, dans le petit ouvrage de M. Roberts une langue souple, claire et débarrassée de toutes scories. Elle est celle de l'Anglais moyen qui parle de questions d'assurances. L'auteur emploie ce jargon légal anglo-américain qui n'a d'égal que l'autre jargon franco-canadien, dont un trop grand nombre d'avocats de notre pays font usage sans penser qu'il est possible de traiter une question de droit en une langue compréhensible. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à ouvrir n'importe quel ouvrage de droit français.

A ceux qui sont curieux de traductions littérales, nous recommandons le texte du traducteur de *Law & Practice relating to Life Insurance Contracts in the Province of Quebec*. Voici deux exemples qui les raviront: « Les quelques dernières années d'instabilité économique ont prouvé la solidité des com-

pagnies d'assurance-vie canadiennes qui se sont montrées des ports d'attache sûrs lors des détresses occasionnées par la débâcle financière ».

182 Et cet extrait de la préface: « Des notes présentant quelque intérêt ont été rassemblées afin que le vendeur d'assurance-vie dans la province de Québec ait toujours devant lui sous une forme convenable l'explication de fréquentes difficultés. L'auteur admet qu'il n'y a pas un accord complet entre l'application de la loi, ni entre l'interprétation légale et quelques-uns des points qui sont présentés ici. Dans les cas de ce genre une information générale seulement a été donnée. Ce traité a été entièrement préparé dans l'espérance qu'il sera utile à l'assureur Québécois ».

Il est malheureux qu'un travail excellent soit aussi mal présenté aux lecteurs francophones. Quand donc comprendra-t-on à Toronto que, pour être bien faite, une traduction doit être confiée à quelqu'un du métier. En s'adressant au premier venu, on continuera à dépenser de l'argent sans autre résultat pratique que la bonne intention.

### Montréal,

par Raymond Tanghe. Editions Albert Lévesque, Montréal.

Albert Lévesque est un éditeur audacieux et tenace : audacieux parce qu'il a débuté à une époque où les livres canadiens n'avaient pas très bonne presse; tenace parce qu'il ne s'est pas laissé décourager par la difficulté de trouver des auteurs et de vendre leurs livres à un public sans curiosité et récalcitrant.

Lévesque a tenu; et, grâce à lui, dans une certaine mesure, nous avons vu le niveau de la production littéraire s'élever petit à petit. Cela est vrai particulièrement des livres documentaires. Grâce à ses initiatives, encore une fois, se constitue une documentation qui rendra avant longtemps de précieux services.

*Montréal* est un des derniers livres qu'il a édités. L'ouvrage est de Raymond Tanghe, professeur à l'École du Tourisme et ancien élève de l'École des Sciences Sociales, Économiques et Politiques. Auteur de deux autres livres, M. Tanghe a une curiosité d'esprit et une activité qui lui permettent de se livrer à des travaux que notre «stupide 19<sup>e</sup> siècle» aurait réprouvés, mais dont l'intérêt est incontestable. Il nous donne aujourd'hui *Montréal*, un peu superficiel à cause de la variété des sujets traités, mais qui nous permet d'apercevoir dans l'ensemble la vie de notre cité. A ceux qui désirent se renseigner sur les aspects multiples de l'administration, de l'enseignement, des oeuvres de bienfaisance, de l'organisation judiciaire, nous suggérons la lecture du livre de M. Tanghe. Ils y trouveront des détails précis et des renseignements de toute espèce qui leur demanderaient beaucoup de temps et de recherches s'ils désiraient les obtenir eux-mêmes. M. Tanghe est également un géographe et c'est pourquoi il a consacré une bonne partie de son ouvrage à la géographie de Montréal: géographie physique, peuplement et géographie économique. Il ne faut pas oublier de mentionner les cartes dressées par M. Arthur Lemay sous la direction de l'auteur. Nous préférons, cependant, ne pas donner notre opinion sur certaines des autres illustrations dues à la plume de M. Lemay. Le lecteur jugera par lui-même.

### **Molson vous présente "Le vieux Montréal"**

Éditée par la Brasserie Molson.

Très longtemps, la famille Molson a joué à Montréal un rôle de premier plan. C'est cela que la Brasserie Molson a voulu souligner, en même temps que son expansion, dans l'album d'images d'Épinal qu'elle offre au public sous le nom de «Molson vous présente le Vieux Montréal». Il y a d'abord la photographie de John Molson, premier brasseur du nom qui fonda l'entreprise en 1786. Puis, viennent une série

de reproductions en couleurs de tableaux rappelant l'histoire de notre ville. En feuilletant cet album, on s'aperçoit que celle-ci était jolie autrefois, à l'époque où l'on se préoccupait de l'aspect extérieur des choses. Une des plus charmantes reproductions est celle d'un tableau représentant la rue Notre-Dame en 1808, c'est-à-dire à un moment où les façades étaient encore gracieuses et l'aspect de la ville plaisant et simple.

184

Il faut savoir gré à la Brasserie Molson de cette publicité intelligente, qui vient compléter celle que lui fait à la radio l'excellent auteur régionaliste que s'est révélé Robert Choquette avec son « *Curé de village* ».

G. P.

*Vous désirez un employé actif, intelligent,  
qui vous secondera rapidement . . .  
un associé peut-être ?*

**N'hésitez pas !**

**C'est un H. E. C.  
qu'il vous faut.**

*Pour tous renseignements, veuillez vous  
adresser à l'*

**ASSOCIATION DES LICENCIÉS DE  
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES  
COMMERCIALES**

535, AVENUE VIGER

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 et anglaise, et  
d'actuariat. |||



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

**AU DIRECTEUR**

**535, avenue Viger, Montréal**



● 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 sollicitateurs d'une façon  
aussi équitable.



*Parlez-en à nos  
représentants*

THE  
**DOMINION LIFE**  
**ASSURANCE COMPANY**

**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**

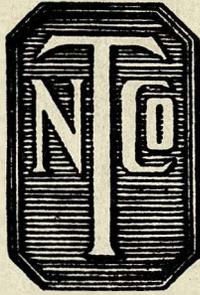


**ÉDIFICE LEWIS**

**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*