

Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU



DANS CE NUMÉRO :

- MARÉCHAUX-FERRANTS et AGENTS D'ASSURANCES — III par Gérard Parizeau 1
- THE DUTY OF THE INSURANCE AGENT AS I SEE IT, par Georges Lafrance 7
- L'ANALYSE DE SUCCESSION par Jean Laureys 17
- DU "SWITCHING" par Lucien Ladouceur 21
- NOTIONS GÉNÉRALES D'ASSURABILITÉ par le Dr E.-P. Benoit 27
- DE L'ASSURANCE MUTUELLE EN AGRICULTURE par Charles Gagné 33
- DES SOINS À DONNER AUX APPAREILS DE CHAUFFAGE 39
- QUERELLE DE MOTS par Gérard Parizeau 49
- LA CONFÉDÉRATION ET LES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE SUR LA VIE 53

**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



1782-1938

Depuis 156 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 :

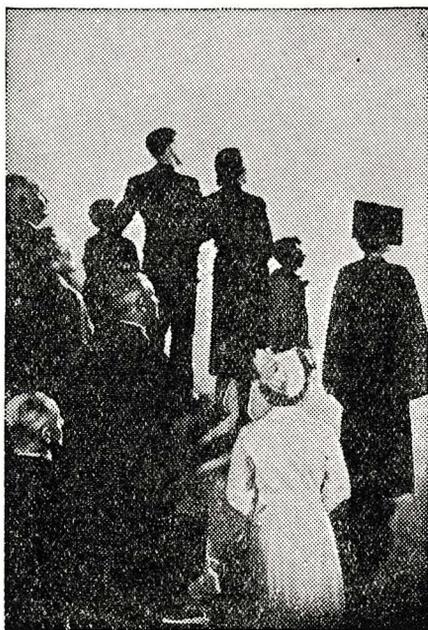
Arthur BAYARD

Actif : \$170,000,000

(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 134 ans.

1804-1938



PROTECTION COMPLÈTE

pour tous les âges et toutes
les situations, voilà ce que
vous offre la



SIÈGE SOCIAL

MONTRÉAL

Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière de seconde classe.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU
Publicité: ANTOINE DESMARAIS

Administration:
Ch. 43
84, rue Notre-Dame ouest
Montréal

6e année

MONTRÉAL, AVRIL 1938

Numéro 1

Maréchaux-ferrants et agents d'assurances¹

par

GÉRARD PARIZEAU,
Licencié en sciences commerciales

III — DE QUELQUES RÉFORMES

Dans deux articles précédents, je me suis efforcé d'intéresser le lecteur à une idée simple, mais digne de respect: la compétence nécessaire de l'agent d'assurances. J'ai montré d'abord que d'autres que nous recherchent la qualité du travail et s'astreignent à l'étude pour l'obtenir. Puis, j'ai résumé ce que, chez nos voisins, certains Etats ont cru bon de faire pour créer un statut professionnel pour les agents et les courtiers d'assurances.

¹ « Douze maréchaux-ferrants de la région ont passé avec succès leurs examens et obtiendront le diplôme de l'Association des Maréchaux-Ferrants de Québec. » *Le Nouvelliste*, 2/7/36.

Il me reste à exposer en quelques mots ce que nous pourrions faire nous-mêmes. Je sais que je me hasarde sur un terrain glissant; mais il est nécessaire que je ne reste pas en chemin après avoir affirmé la nécessité de réformes.

2 Jusqu'ici l'assurance a été pour le plus grand nombre une planche de salut qu'on agrippait aux moments difficiles, comme le nageur inexpérimenté saisit tout ce qui est à portée de sa main pour éviter de couler à fond. A cause même de son accès facile, l'assurance a été le refuge de tous ceux qui ne réussissaient pas ailleurs. Songez qu'il suffisait de signer une formule et de verser une petite somme pour avoir le droit de toucher une commission d'agent. C'était trop facile, vraiment ! Aussi peut-on affirmer sans crainte d'exagérer, je crois, que l'incompétence a été longtemps la règle à peu près générale, avec les conséquences que l'on sait. Je ne crois pas que les choses aient beaucoup changé depuis quelques années parce qu'on n'a pas pris les mesures nécessaires. Pour relever le niveau, il suffirait d'imposer un examen de compétence; mais cela on ne l'a pas encore voulu. Que faire alors, me dira-t-on ? Le moins qu'on puisse faire, me semble-t-il, ce serait d'exiger l'épreuve de compétence des nouveaux agents et, en leur accordant un titre qui les poserait auprès du public, d'amener les autres à se préparer. Voilà toute la conclusion que je tirerai du projet dont voici l'ébauche.

*

L'agent actuel étant tabou, ne nous préoccupons que du candidat, c'est-à-dire celui qui n'a encore aucune notion de l'assurance, mais qui a des relations et le désir de travailler. A celui-là, si l'on veut m'en croire, on dira: « Voici un petit livre — le manuel de l'agent — examinez-le et mettez-vous le bien en tête. D'ici trois mois vous avez le loisir de faire des affaires sous la direction de la compagnie qui appuie votre demande de permis, puisque nous vous remettons un permis

provisoire qui vous permettra d'entrer en contact avec la pratique. Regardez, étudiez, lisez et présentez-vous à un premier examen que vous devrez passer si vous désirez rester dans le métier. Si vous répondez aux questions de façon satisfaisante, vous vous inscrirez au cours par correspondance d'une université de votre choix, en vue du deuxième examen qui aura lieu à la fin de l'année. Dans l'intervalle, nous vous remettons un autre permis provisoire, valable pour le reste de l'année. Ainsi, vous pourrez travailler tout en étudiant. Et si vous passez cette deuxième épreuve, vous aurez droit de vous inscrire à la dernière partie du cours par correspondance qui vous amènera à un troisième examen. Celui-là vous vaudra un diplôme, un titre et un permis permanent, cette fois ».

3

C'est dire, en somme, que tout candidat au titre d'agent d'assurances devrait se soumettre à un triple examen le conduisant par échelons à un diplôme et à un titre, obtenus tout en gagnant sa vie, sous la direction d'une compagnie d'assurances. Ainsi se réaliseraient une sélection et un filtrage: sélection du plus apte, filtrage de tous ceux qui, non désireux de se former, méritent qu'on les écarte.

Une pareille réforme exigerait évidemment une législation nouvelle, mais surtout une documentation à peu près inexistante. Il faudrait d'abord un petit manuel comme celui qu'on remet aux candidats dans l'Etat de l'Illinois; manuel exposant les rudiments du métier et destiné à la préparation du premier examen.

Il faudrait ensuite organiser des cours par correspondance avec la collaboration des universités et des assureurs². Ces cours doivent, en effet, être accessibles aussi bien aux gens des villes que de la campagne si l'on veut obtenir des résultats géné-

² Avec l'aide, par exemple, de l'Insurance Institute of Montreal, qui rend actuellement des services précieux dans le domaine de l'enseignement, et d'autres groupements comme l'Association des Courtiers d'Assurances, la Chartered Life Underwriters' Association, etc.

ralisés. On ne doit pas chercher à relever le niveau dans les villes seulement, c'est-à-dire dans les endroits les plus rapprochés des centres d'enseignement.

Ces cours par correspondance tendraient à une formation générale graduée, à base d'assurance et d'économie politique, et faut-il le dire de langue, tant il est vrai qu'un diplôme dans notre pays doit être précédé d'une formation complémentaire indispensable.

4

Enfin, ces cours seraient complétés par des livres sur les diverses catégories d'assurances, écrits par des spécialistes de chez nous pour le Canada et les Canadiens. Actuellement, comme on sait, il existe très peu de ces livres, qui sont indispensables cependant.

Pour grouper les nouveaux agents et leur donner un prestige mérité, une association des diplômés se chargerait par une publicité soutenue de faire connaître au public la compétence de ses membres. Ainsi naîtrait une classe plus réputée qui, petit à petit, attirerait à elle les agents déjà existants, à qui on ne demanderait que l'inscription au cours par correspondance et le double examen.

*

Voilà une première réforme. Il en est d'autres. Si l'on exige plus de compétence de l'agent, il faudrait le protéger contre tous les grignoteurs du métier: administrateurs de successions, comptables, propriétaires fonciers, employés de compagnies et grands et petits prêteurs, qui attirent à eux un grand nombre d'affaires par la grâce de ceux qui leur accordent un permis. Je sais qu'on fait actuellement un effort d'épuration et qu'on tend à ne laisser dans le champ d'action que les agents et les courtiers de carrière; mais il faudra à mon avis aller jusqu'au bout.

Il faudrait également protéger l'agent contre le client qui le fait travailler sans aucune intention précise, « pour savoir »

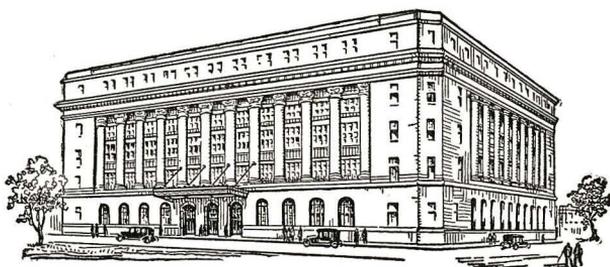
ou pour comparer avec les chiffres d'un autre; à moins que l'agent n'ait été averti. Il ne faudrait pas qu'une fois la proposition remplie et signée par le proposant, l'affaire pût être accordée à un autre agent une fois fait tout le travail préparatoire. Il faudrait empêcher qu'un assuré renvoie à son courtier les polices qu'il lui avait demandées, sans que le courtier ait droit à une rémunération quelconque. Toutes choses qui se font librement maintenant et qui sont injustes.

5

Enfin une dernière réforme, qui s'applique à l'assurance sur la vie: le mode de rémunération. Actuellement, comme on sait, l'agent reçoit un fort pourcentage de la première prime et une part très rapidement décroissante des autres. Comme résultat, il ne pense guère qu'à produire sans se préoccuper de maintenir en vigueur les assurances antérieures. C'est la cause d'un gaspillage formidable qui coûte très cher tant à l'assureur qu'à l'assuré. Pour l'enrayer, il suffirait de répartir différemment la rémunération de l'agent. En divisant la commission entre les premières années de manière que l'agent ait à peu près le même avantage à garder en vigueur les assurances souscrites antérieurement qu'à en placer de nouvelles, on arriverait à une stabilité actuellement inexistante, mais qui est indispensable à une production saine. Il serait nécessaire évidemment de démolir quelques opinions bien ancrées et résister probablement à un mouvement venu des intéressés eux-mêmes; mais le résultat final en vaudrait la peine.

*

Voilà quelques réformes. Il suffirait pour les réaliser que le surintendant des Assurances les imposât ou, mieux, amenât les intéressés — grands et petits, — à y accéder. Ce serait agir pour le bien de tous: agents et compagnies, sans compter le public qui mérite bien qu'on se préoccupe de lui.



Environ un cinquième de la population
du Canada et des Etats-Unis
est maintenant assurée
par la
Metropolitan

**METROPOLITAN
LIFE INSURANCE
COMPANY
NEW-YORK**

Bureau principal pour le Canada - OTTAWA

HARRY D. WRIGHT

Deuxième vice-président et gérant pour le Canada

The duty of the insurance agent as I see it

by

GEORGES LAFRANCE, L.S.C.

Superintendent of Insurance of the Province of Quebec

7

M. Georges Lafrance a défini avec précision les relations de l'assureur et de l'agent d'assurances dans une conférence prononcée récemment devant cette association qui répond au nom assez inattendu de Blue Goose et qui réunit le gratin et les couches moyennes de l'assurance à Montréal. M. Lafrance a en particulier expliqué le mandat qui échoit à l'agent. C'est cette partie de sa conférence que nous présentons ici comme un document officiel à conserver.

The best way in which to approach this subject is to first of all try and appraise the relationship the agent occupies to the public at large. In my view he holds a very responsible position. In the first place insurance companies, like all other incorporated bodies, can carry on business only by means of officials to whom certain functions are delegated by the act of incorporation. These officials are nevertheless only the agents of the company, however plenary their powers may be, and when they exceed their powers the company will not be bound by their acts, except in circumstances, *and this is very important*, which entitle a person dealing with them to assume that they possess authority to commit such acts, and thereby give ground for claiming relief by estoppel. In addition to these officials, the company employs agents with more or less ex-

tensive powers, and it is with respect to the extent of the powers of such agents that difficulty very often arises.

8 It can be said at once that the insurance agent is generally assumed by the public at large to be the representative of the company appointing him, and that he has the necessary powers to bind the company and to make it responsible for whatever acts he commits. There are many legal pronouncements more clearly defining the powers and duties of an agent in specified instances in the records of Canadian jurisprudence, but as a general statement it may be taken as indubitable that the agent stands in the place of the company.

As I see it this constitutes the necessity of selecting agents with a great deal of care, for imposing adequate degrees of competency upon the agent, and for enforcing a more or less strict supervision over the appointment of agents by the governing authorities.

It must be recollected, and borne in mind that the business of insurance is a technical one, that it is not, in its more intimate aspects, expected to be a familiar one to the "man in the street", and therefore that, very largely, the responsibility of properly and adequately insuring the public against the hazards for which they require coverage, lies primarily on the insurance agent, who is presumed, even if he does not do so, to possess an intimate and more or less expert knowledge of the possibilities that lie within his offerings to the public, as well as the limitations to which the public, under the coverages, are exposed. The measure of protection available to the public mainly lies in the hands of the competency or otherwise of the insurance agent.

The doctrine of the civil law which prevails in Quebec on this subject is defined in certain articles of the Civil Code. Here the contract of agency is called a mandate, the principal

(the company) is called the mandator, and the agent the mandatory. Some of the articles regarding this matter may be stated to be as follows;

Mandate is a contract by which a person, called the mandator, commits a lawful business to the management of another called the mandatory, who by his acceptance obliges himself to perform it. The acceptance may be implied from the acts of the mandatory, and in some cases from his silence.

9

The mandate may be either special, for a particular business, or general, for all the affairs of the mandator.

Under the Civil Code we therefore find the same division of agents into general and special as we find under English jurisprudence. Another article appears to limit the powers of the mandatory; It says;

The mandatory can do nothing beyond the authority given or implied by the mandate. He may do all acts which are incidental to such authority and necessary for the execution of the mandate.

But this is qualified and, as I see it, widened by another article which reads;

Powers granted to persons of a certain profession or calling to do anything in the ordinary course of the business they follow, need not be specified; *they are inferred from the nature of such profession or calling.*

The responsibility of the mandatory (the agent) seems to be fixed by still another article which reads;

The mandatory is obliged to execute the mandate which he has accepted, and he is liable to damages resulting from the non-execution of it while his authority continues,

and again;

The mandatory is bound to exercise, in the execution of the mandate, reasonable skill and all the care of a prudent administrator.

10 The general principles which govern the relation between principal and agent in other transactions are applicable to insurance contracts. The difficulty in applying these general principles arises from the employment of agents whose duties and powers differ so widely in their scope. It is not always easy to determine whether under the facts of a particular case, the agent's authority is general or special. Cameron in his "Law of Fire Insurance In Canada" therefore concludes that it is necessary in the first place to differentiate the insurance agents into classes, which he does as follows;

1. Officials at the Head Office of the Company.
2. General Agents. This term is usually, and more properly, applied to the Canadian representatives of foreign companies.
3. Local General Agents. In addition to the general agents properly so called, there are general agents who superintend the company's business for large districts, sometimes an entire province being under their control, at other times a city, and adjoining territory. Such agents, although special in that their powers are limited by instructions of a special nature as between themselves and their principals, yet have so general an authority in regard to the insurance business entrusted to them that with respect to persons dealing with them in ignorance of such special limitations, they are treated as general agents.
4. Local agents. Local agents may be defined as representatives of the company having authority to solicit applications for insurance and to bind the

company for short term contracts of insurance extending usually over 30 to 40 days, and being entrusted by the company for the purpose with forms of application and printed interim receipts or contracts. These interim receipts have the name of the manager or general agent stamped or lithographed thereon. They recite the application for insurance and declare that, pending the acceptance or refusal of the proposal, the property is held insured by the company for a prescribed period.

5. Sub-agents. A sub-agent is an agent to secure applications for the company and forward them to his principal, the company's agent.
6. Broker. A broker, properly speaking, is a mere negotiator between the party wanting insurance and the company. He never acts in his own name, but in the name of those who employ him.

A Broker is thus defined in the Civil Code.

A broker is one who exercises the trade and calling of negotiating between parties the business of buying or selling or any other lawful transactions. He may be the mandatory of both parties and bind both by his acts in the business for which he is engaged by them.

So far as Officials are concerned it is obvious that they cannot bind the company to a contract beyond its corporate powers, yet as a company can only transact business through its directors and officers at head office, the powers of these officials are only limited by the powers of the company itself.

So far as General agents are concerned there is on record a definition given by Justice Gwynne in *Campbell vs National Insurance Co.* (an American case) which has been accepted and adopted by Canadian Courts in many instances. He says — "The general agents of a foreign company doing business

in this country must, I think, for the purpose of receiving premiums, be regarded in the same light as the company themselves, and we must I think hold that payment made to such agents is the same as if made at the head office abroad, and that the knowledge and information brought home to the general agents at the head office in this country must be regarded in the same light as if it was possessed by and brought home to the head office in the foreign country”.

From this is it evident that the general agent of a foreign company must be regarded as standing in the company’s place, and that his acts, similarly to those of the officials of the company per se, are equally binding and responsible.

In the case of Local General Agents there does not seem to be much which will determine the extent to which the company will be bound by his acts, but American decisions would seem to indicate that his authority is commensurate with that of the company up to the time of the loss. In the case of the *Ottawa Agricultural Ins. Co. vs. Sheridan*, (5. Can S. C. R. 157. Henry J.) it was stated in defining the difference between local agents and local general agents;

“Local agents are considered to occupy a more subordinate position, and their powers more limited (than local general agents). To bind a company for all the acts of local agents often of little experience, in every hamlet or village, would be widely different from binding them for the acts and dealings of a general agent selected on account of his special business knowledge. The latter often act under powers of attorney and issue policies without consulting the head office, and in other cases policies are issued to them in blank fully executed by officers of the company and requiring only to be filled up and countersigned. In the latter cases, also, policies are issued

without consulting the head office. In such cases the agent is virtually the company”.

It is obvious therefore that General Agents and Local general agents particularly, as apart from officials of the company, are looked upon in large degree, as the company itself and that their acts are those of the company within its corporate powers. It becomes obvious that these appointments carry with them great responsibilities. They hold themselves out to the public as agents, but in reality they are the company itself, and anything they do which disadvantages the public through their operations, must of necessity fall on the shoulders of the company ultimately. The necessity for careful choice of persons to fill such positions becomes immediately apparent. It might be assumed that because the acts of such appointees fall primarily on the shoulders of the company employing them that the matter rests there, and is no-one else’s business. As I see it however there is responsibility to the public involved that must be given consideration, for it is possible that the public may be allowed to fall between what the agent conceives his powers to be and what the company, from a standpoint of self interest, interprets them to be. Legal recourse to exactly determine the exact relationship is at the best a costly thing, and as it would probably have to be instituted by the member of the public interested, it imposes on him a burden that is to a very great extent avoidable by proper regulations governing the appointment and powers of such classes of agents. Such regulation does not necessarily imply circumscription of their powers, or of the freedom of the various parties to negotiate, but it does imply that the rights and privileges, the safety and security of the public shall be adequately guarded.

It is however in regard to what are termed local and sub-agents that competence, and supervision become important.

14 It is the custom of companies in Canada to employ agents throughout the country who have authority to solicit applications for insurance and to bind the company for a short term contract usually extending over thirty or sixty days. For this purpose the agent is furnished with certain printed forms, having blanks which are required to be filled in. These forms generally consist of the application, the interim receipt, often endorsement forms, and in the case of mutual companies, a premium note.

For the most part these agents are drawn from all sorts of occupations, and very often combine the business of insurance agent with that of real estate agent or some other occupation. They are often also located in remote localities where contact with the head office of the company in this country is a matter of some time and often difficulty. It follows that they must, on the whole, act on their own responsibilities to a very great extent. Further, they hold themselves out to be the representatives of the company in their particular locality, and the mere fact that they have power to accept, and bind, even if only for thirty days, their company on the risk, places them, in the eyes of their customers, in the position of the company itself. There is no general restriction as to the amounts they may bind the company for, and while in the agreement between them and the company their duties are more or less definitely delineated, the fact remains that these powers given under the agency agreement, are seldom if ever made matters of public knowledge. Hence in the absence of any information, published or otherwise, to the contrary, the public naturally assume that acceptance by the agent is acceptance by the company, whether it be of risk, or premium, and that the verbal undertakings of the agent are carried into effect immediately, for and on behalf of the company. The

importance of the local agent may be gathered from the general proposition at law which reads somewhat as follows:

The Company is liable notwithstanding material representations in the application, if the answers to enquiries are incorrectly made by the applicant upon the advice, representations or promises of the agent soliciting the insurance and entrusted with the interim receipt unless

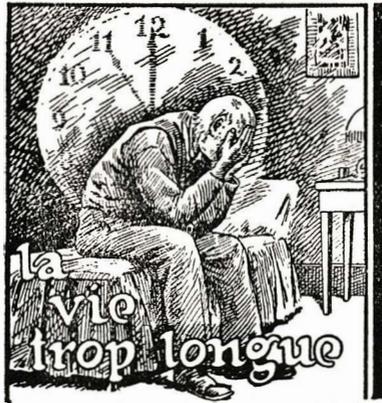
15

(1) the application clearly warns the assured that if the agent takes part in the preparation of the application he shall for that purpose be deemed solely the agent of the applicant and not of the company, or

(2) that the answers to the enquiries are untrue to the knowledge of the agent and the assured.

Bearing in mind what I have said about the status of the agent in the eyes of the public, the far reaching implications of this general proposition at law are easily discernible. Most of the differences that find their way to the Courts in which the agent is implicated, arise from the contention of the company that the agent acted as the agent of the insured and not of the company, and from the contention that answers to questions in the application were untrue on the part of the applicant, who in turn generally retorts that the agent was well aware of the true facts. There is plenty of jurisprudence to corroborate this statement.

If this short review of the nature of the agency is considered it will easily be seen that there are many reasons why agencies should be selected with care, why any applicant for agent's license should be closely scrutinised not only as to responsibility, but also as to his knowledge of the business, for it follows that incompetence on his part may not only work hardship, and cause litigation, but result in actual and preventable loss to both the public and the company.



Le jour où l'on ne peut plus gagner, *la vie est trop longue*, si l'on doit dépendre des autres ou s'en remettre à la charité publique.

Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAUVEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse heureuse* tout en protégeant les vôtres, dès maintenant, contre un décès prématuré.



Siège social
MONTREAL

La Saubegarde

assurances
sur la vie

L'analyse de succession

par

JEAN LAUREYS, *avocat*

Licencié en Sciences Commerciales

Les quelques lignes qui suivent n'ont pas pour objet de démontrer la valeur de l'assurance. Des gens plus avisés que nous ont déjà exposé aux lecteurs de la revue « Assurances » tous les avantages des contrats d'assurance-vie de même que l'immense rôle économique joué par les grandes compagnies d'assurance au Canada. Il existe malheureusement encore une foule de préjugés contre l'assurance-vie et les agents en général que seule une campagne d'éducation publique pourra enrayer. On peut attribuer certaines des idées fausses qui ont cours à l'heure actuelle au trop grand empressement de certains agents à vendre coûte que coûte des contrats d'assurance sans bien en expliquer les clauses ou encore sans tenir compte du pouvoir d'achat des assurés. D'autre part le manque de préparation technique chez certains vendeurs et l'ignorance déplorable de quantités de candidats contribuent énormément à perpétuer l'attitude de réserve et de crainte chez le public.

Depuis quelques années, cependant, de nombreuses compagnies d'assurance, pour remédier à la sollicitation effrénée de certains vendeurs et pour mieux faire valoir aux yeux du public la nécessité de l'assurance, ont innové le « program-

ming », qui consiste à agencer et à répartir le capital assurance d'une personne de façon à en retirer tous les avantages possibles.

18 L'agencement du capital-assurance, quand il est bien fait, pourvoit aux frais de la dernière maladie et des funérailles, au paiement des comptes courants et des impôts, à l'établissement d'un fonds pour l'éducation des enfants ou pour le rachat d'une hypothèque. Ce qui reste des contrats d'assurance, après la répartition des sommes nécessaires aux besoins les plus urgents, on l'affectera à une pension de retraite pour l'assuré ou à une rente viagère pour les héritiers. L'établissement d'un « programme » n'est pas chose très ardue. Mais il n'est pas moins vrai que l'agent consciencieux devra consacrer quelques heures de travail pour le bien rédiger, le bien calculer et surtout pour le garder dans la limite des moyens du client. Voilà qui met un frein à la vente irréfléchie — cause des achats irréfléchis et des abandons de polices — de même qu'à l'exploitation des assurés. Ce travail d'agencement fait de l'agent d'assurance un homme plus sérieux et plus responsable vis-à-vis ses clients tout en protégeant le public qui petit à petit se rend compte de la grande valeur de l'assurance-vie comme mode d'épargne.

Certaines compagnies d'assurance ont fait un pas de plus. Elles ont organisé des services affectés à l'analyse des successions. Ce n'est que depuis quelques années qu'aux Etats-Unis, puis au Canada, les compagnies d'assurances s'immiscent dans un domaine qui, à première vue, ne semble pas être de leur ressort. En effet, on associe plutôt les sociétés de fiducie aux problèmes de successions, aux questions touchant les testaments et les héritiers. Mais depuis que le législateur permet aux compagnies d'assurance de garder en dépôt le produit des polices et d'en rembourser la valeur et l'intérêt en versements réguliers, ce qui est en quelque sorte une question de fonds

pour le compte d'autrui, les compagnies ont entrepris d'analyser les successions de leurs assurés.

Le service affecté à l'analyse de succession, qu'il soit grand ou petit, est composé toujours d'au moins un avocat et d'un spécialiste en finance et en comptabilité. L'avocat examine le testament de l'assuré afin de découvrir les lacunes susceptibles d'empêcher la réalisation des volontés du testateur. S'il en voit la nécessité, l'avocat donnera des conseils pratiques, mais d'ordre général, c'est-à-dire des conseils n'ayant trait qu'à la succession et aux polices d'assurance et qui ne constituent donc pas un empiètement sur les fonctions de l'avocat pratiquant sa profession. Il examinera au besoin les contrats de société et surtout les points qui touchent aux polices conjointes des associés; il conseillera le rejet ou l'adoption de certaines clauses spéciales des contrats d'assurance. En somme, il tentera d'organiser la succession du client de façon à en éviter le démembrement après sa mort.

19

Pour compléter l'analyse, voici, en résumé, quelques-uns des items, que, de concert avec l'avocat, le spécialiste en matières financières et comptables devra bien étudier et disséquer:

I. Le revenu annuel moyen, ses sources, et nécessairement l'encaisse en banque.

II. Les biens immobiliers: le nombre, le site, les hypothèques, les taxes, les assurances, le revenu brut, le revenu net.

III. Le portefeuille.

a) Les obligations: espèces, échéances, taux d'intérêt, rendement, valeur nominale, prix d'achat, valeur du marché.

b) Actions privilégiées: espèces, valeur du marché, prix d'achat, privilèges.

c) Actions ordinaires: espèces, valeur du marché, prix d'achat.

IV. Si le client est patron ou associé d'une entreprise privée, il faudra procéder à un examen minutieux du bilan, en tenant compte du genre d'entreprise, des bénéfices nets des dix dernières années par exemple, de même que des prévisions pour les années à venir.

V. Enfin tenir compte, à la fois des impôts sur le revenu, scolaire, municipaux, etc., des dépenses courantes, du train de vie, des créances et des obligations du client.

20

Ce n'est qu'après l'examen de ces postes, et nous en passons, que des spécialistes en la matière peuvent réellement donner un conseil et préparer des plans d'assurance en conséquence. Ce genre de travail, il va sans dire, n'intéressera que les gens possédant une certaine fortune ou dont les moyens et les revenus permettront l'acquisition d'importants contrats d'assurance. Il ne pourrait en être autrement. Mais combien de fortunes, modestes et imposantes, se sont écroulées faute de prévoyance et de coordination. C'est en quelque sorte, tout paradoxal que ce puisse paraître, pour la sauvegarde de fortunes établies que nous conseillerions l'analyse de succession.

L'Amérique a vu s'échafauder d'énormes fortunes depuis un siècle, mais elle a aussi été témoin de la rapidité avec laquelle les plus considérables d'entre elles s'effritent puis s'anéantissent. C'est pourquoi nous ne voyons pas comment encore de nos jours des gens se refusent de croire aux avantages de l'épargne par l'assurance. Depuis bientôt cent ans, les sociétés d'assurance d'Amérique ont prouvé, sans équivoque, leur prudence et leur force. Personne, à notre époque, ne devrait se priver de ces garanties.

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

Du « Switching »

par

LUCIEN LADOUCEUR, B.A., L.S.C.

Notre collaborateur revient à la charge avec un nouvel article en réponse à celui de M. Paul Vallerand paru dans notre dernier numéro. Encore que nous ne partagions pas entièrement le point de vue de M. Ladouceur, nous avons cru bon de lui offrir à nouveau l'hospitalité, parce que nous tenons à la liberté de pensée dans notre revue et aussi parce que notre collaborateur a raison quand il réclame une meilleure formation de l'agent. Tous les gens qui envisagent le problème de très haut doivent en convenir, croyons-nous. Quant au switching même nous laissons à M. Ladouceur la responsabilité de son opinion, agréable comme certains vins jeunes et vifs, mais comme eux un peu dangereux par leurs effets insoupçonnés.

À nos lecteurs de juger. Ils ont deux points de vue: l'un officiel et, sous beaucoup d'aspects, tout à fait défendable; l'autre assez vif, tentant, mais, à cause des abus de tous les jours, souvent, sinon toujours dangereux. Que voilà une excellente manière de « ménager la chèvre et le chou », dira-t-on peut-être ! Lecteur qui pensez ainsi, souvenez-vous que cette question est extrêmement difficile à trancher sans restrictions. Il nous semble qu'entre l'orthodoxie de M. Vallerand et l'hétérodoxie de M. Ladouceur, il y a place pour des cas d'exception,

dont le nombre ne doit pas être trop grand si l'on ne veut pas que l'assurance sur la vie continue d'être un véritable jeu de massacre. — G. P.

*

22

En juillet 37, j'écrivais un article: *Le switching est-il toujours un crime ?* Dans le numéro de janvier 38, un actuaire donne le point de vue des compagnies. J'avais donné mon opinion franchement me plaçant au point de vue de l'assuré, en l'occurrence, le seul à compter. J'avais également cherché la raison du mal indéniable et proposé le correctif qui me semblait le meilleur. J'aurais souhaité que dans la réponse on eût tenté de réfuter mon article point par point. On a préféré éviter le débat et s'en tenir à la version officielle. Et d'abord, dès le début, on écrit que mon article « était censé représenter le point de vue des agents d'assurance-vie, ce dont il était permis de douter ». Je me demande où diable on a bien pu m'emprunter une affirmation qui fait l'affaire, je veux bien, parce qu'elle permet de me mettre en doute dès le début, mais que je n'ai jamais faites. Puis, on vante les merveilleuses relations qui existent entre les assureurs et les agents. C'est dresser une porte qui tient à peine debout pour s'accorder le facile avantage de l'enfoncer. Je n'en ai jamais parlé. Je ne résiste cependant pas au désir d'affirmer qu'il existe bien plus de deux opinions distinctes en assurance-vie et je ne vois là rien contre quoi il faille protester, rien qui puisse nuire aux bonnes relations entre compagnies et agents. Toutes les améliorations ont, comme point de départ, des opinions distinctes étudiées et conciliées, n'en ayons pas peur et surtout, ne les dénonçons pas. C'est le mal du siècle que de vouloir faire vivre le monde sous le joug d'une seule pensée, d'une seule opinion. Tertio, on explique ce que tout agent ordinaire sait depuis longtemps, à savoir que la différence entre les compagnies par actions et les mutuelles est

minime. Encore ici, on répond à une autre attaque invisible, en créant l'impression chez ceux qui n'auraient pas lu mon article ou qui, l'ayant lu, s'en souviendraient mal, que j'ai fait des avancés qui ne tiennent pas debout. Ce n'est qu'après une page et demie que l'auteur écrit: « revenons au sujet le switching » Ce n'est pas trop tôt ! Que dit-on ? « Il est rarement autre chose (qu'un crime) » — Pourquoi ? parce que « des lois sévères le défendent ». La preuve de la justice par la légalité, messieurs, inclinons-nous. Il y a des législateurs qui ont passé des lois, dénoncées puis abolies par leurs successeurs comme néfastes, il y a des lois qui briment la liberté comme en Russie, des lois qui violentent l'individu comme en Espagne, au Mexique et en Allemagne, des lois qui étouffent les aspirations de tout un peuple comme notre histoire en témoigne qu'en dites-vous ? Les invoquera-t-on, elles aussi, au service de la justice immanente ? Aurait-il fallu et faudrait-il que tous ces pauvres bougres subissent sans mot dire la loi oppressive et parfois même criminelle ? La loi, l'histoire ancienne et contemporaine nous dit, qu'assez souvent, c'est le fort et le puissant opprimant la masse, c'est l'intérêt particulier s'imposant à l'intérêt général. Aussi, l'Eglise même, cette extraordinaire tolérante, reconnaît le droit de révolte à base de justice. D'ailleurs les compagnies ontariennes n'ont pas raisonné de même lorsqu'elles ont jugé de leur intérêt de protester contre les lois de M. Hepburn. On écrit encore: « C'est précisément pour protéger l'assuré et pour nulle autre raison que les compagnies écrivent au dos de leurs contrats: Toute personne qui vous conseille de discontinuer . . . etc. ». C'en est assez ! Je proteste de toutes mes forces, car c'est insulter les agents que de donner à croire qu'aucun d'eux ne peut faire passer sa conscience bien avant son intérêt et qu'il n'existe pas de professionnels de l'assurance soucieux de leur renommée ! L'agent est trop intéressé, dit-on, et la compagnie, l'est-elle donc

tellement moins? Si l'on cherche le pourcentage des profits pour trouver celui de l'intérêt qu'on me dise donc de quel côté il se trouve? D'ailleurs veut-on que je parle franc? Je ne reconnais à l'actuariat aucune espèce de compétence dans l'osculation et la prescription. Il est à l'agent compétent ce que le pharmacien est au médecin. C'est l'agent qui a confessé le client, c'est lui qui a fait le bilan de ses besoins après les avoir discutés, pesés, jaugés, c'est donc lui et *lui seul* qui peut et doit prescrire. L'actuaire dans son officine établit les formules de contrats nouveaux ou remanie les anciens. C'est un théoricien, nous sommes des praticiens. Autant nous serions perdus chez eux, autant ils seront pitoyables chez nous. En conséquence, le ton doctoral que « certaines gens », pour me servir de la hautaine et distante expression employée dans l'article, prennent pour affirmer « ex cathedra » que tout remaniement conduit à une perte et doit être évitée est à base d'ignorance ou d'incompréhension du rôle de l'assurance-vie.

Quant à moi, je n'hésite pas le moins du monde à conseiller l'abandon des contrats qui ne correspondent pas aux besoins de mes sollicités sans me demander si je contrarie telle ou telle compagnie. Le médecin prescrit selon l'évolution de la maladie, selon sa conscience, sans se demander si les fioles précédentes ont été totalement employées. Les pertes ne comptent pas, seule la guérison importe. On voudrait encore que le client aille se faire dire par les compagnies où il détient ses contrats à peu près ceci: "La suggestion n'est pas mauvaise mais nous pouvons vous accommoder, alors pourquoi ne pas rester avec nous," et que celui pour qui nous avons travaillé ait sans doute la faiblesse de consentir? J'avoue que nous ne tenons pas le même langage. J'ai l'espoir cependant que mes confrères, eux, comprendront. Je détruis donc tous les contrats mal vendus et il y en a un très grand nombre, et ma probité n'est pas effleurée par une accusation gratuite dans sa généralisation.

La responsabilité, car il y en a une, on la veut trouver absolument et uniquement chez l'agent aveuglé par son intérêt personnel "qui, évidemment, ne travaille ni pour les beaux yeux ni pour les sourires de l'assuré" dit-on, comme si les compagnies travaillaient pour de la monnaie de singe. Moi, je l'impute au contraire presque totalement à ces dernières qui ont lancé aux trousses de monsieur-tout-le-monde, comme médecins économiques, comme conseillers de l'épargne populaire, n'importe qui, pris n'importe où et formé n'importe comment, pour ne pas dire du tout. Voilà la cause quasi-unique de la déperdition énorme des économies faites par ceux qui aiment et veulent protéger leur famille et leur vieillesse. Voilà la grande raison du nombre incalculable d'abandons de contrats dont se plaignent si amèrement les compagnies.

Pour donner au public le rendement qu'il est en droit d'attendre de ses déboursés considérables, pour corriger la plaie des abandons de contrats, pour endiguer la quasi-haine du public contre les compagnies et cette mésestime dans laquelle on tient l'agent, il n'y a qu'un seul moyen: cesser d'aller faire du recrutement dans la rue et donner à l'agent une formation adéquate à la mission qu'on lui confie. Tant et aussi longtemps qu'on n'admettra pas et qu'on n'appliquera pas ce principe, on tournera en rond. Il peut être beau au point de vue comptable d'enregistrer des gains en dépit de la perte annuelle nombreuse de clients, ce n'est pas de la saine administration, ce n'est pas comprendre la mission sociale de l'assurance-vie. Vendre du capital au petit bonheur est un pitoyable concept. Que les statistiques enregistrent hausse après hausse, les maladies économiques familiales comme individuelles ne diminueront jamais en rapport direct, toujours, répétons-le, à cause des modalités inadéquates qui manquent d'assurer à l'assurance-vie son plein rendement, tant en ampleur qu'en durée.

On termine en citant un feuillet publié par les compagnies d'assurance-vie, distribué par l'association des agents et dans lequel on affirme une foule de choses sans en prouver une seule. Or, il se trouve que, devant tous ces messieurs, je ne me sens pas le goût de m'incliner.

26

Qu'ils me prouvent l'exactitude de leurs affirmations, et alors, mais alors seulement, je croirai. En attendant, même le lumineux témoignage de monsieur Dugal me laisse froid. Et de celui de notre présent surintendant, si on n'en doute pas, moi j'en doute et j'ai également des raisons pour cela.

M. Gérard Parizeau fait précéder mon article de certaines restrictions. Sans doute voudra-t-il les justifier dans un prochain article. Choquons les idées si l'on veut la lumière.

*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

Notions générales d'assurabilité¹

par le

Dr E.-P. BENOIT

Directeur médical de La Sauvegarde

27

VII. L'histoire personnelle du candidat (suite)

8. Les opérations

Les compagnies d'assurance sur la vie doivent prendre des risques médicaux; elles en prennent aussi qui sont chirurgicaux.

Qu'il s'agisse de médecine ou de chirurgie, la compagnie se place toujours, pour apprécier le risque, sur le terrain de l'expérience et des faits; elle laisse prudemment de côté les hypothèses et les théories.

En chirurgie, deux situations peuvent se présenter: 1° le candidat, devant subir une opération, veut d'abord s'assurer; 2° le candidat a subi une opération et sollicite de l'assurance.

1° L'assurance avant l'opération.

Le futur opéré sait que toute opération comporte un risque. Le risque est plus ou moins grand suivant la nature de l'opération, l'habileté ou l'expérience du chirurgien qui doit opérer. L'anesthésie, par elle-même, offre également des dangers.

Le futur opéré se prête à l'opération parce qu'elle est nécessaire et parce qu'il a confiance; mais il ne faut pas s'étonner

¹ Reproduit de la revue « La Vie » de La Sauvegarde.

s'il songe parfois à assurer sa vie avant l'opération, sachant que toute opération comporte des risques. Il espère, évidemment, que l'anesthésiste et le chirurgien lui éviteront ces risques. Mais, malheureusement, malgré toutes les précautions et entre les meilleures mains, un accident imprévu peut surgir pendant ou après l'opération: syncope, shock, hémorragie, embolie, infection (stérilisation imparfaite ou mauvais terrain), pneumonie post-opératoire, phlébite.

Evidemment, l'acceptation de l'assurance comporte un examen médical satisfaisant du coeur, des poumons et des reins; ce serait une erreur d'accorder de l'assurance sans examen à un futur opéré. Le chirurgien lui-même et l'anesthésiste pratiquent auparavant tous les examens nécessaires. Il n'en est pas moins vrai que, malgré toutes les précautions prises, la mortalité existe en chirurgie comme en médecine et qu'elle est souvent imprévue.

Beaucoup de compagnies d'assurance refusent d'assurer un client avant une opération. D'autres accordent l'assurance avec une surprime lorsque l'opération n'offre pas une gravité exceptionnelle et qu'elle doit avoir lieu dans un hôpital de premier ordre. C'est à la direction médicale à évaluer l'assurabilité.

2° L'assurance après l'opération.

Peut-on assurer les opérés? Oui, quand l'opération a fait ses preuves, c'est-à-dire qu'il s'est écoulé un temps suffisant depuis l'opération pour juger que le résultat est définitif, que la rechute n'est plus à craindre.

Ici encore, il faut étudier chaque cas soigneusement et se procurer tous les renseignements voulus. Il se peut, pour une raison ou pour une autre, que le chirurgien n'ait pu pratiquer une opération radicale. Il se peut aussi qu'une guérison jugée définitive ne soit que temporaire.

Pour donner des exemples, les abcès appendiculaires empêchent souvent la résection de l'appendice; le chirurgien se contente de pratiquer un drainage; les récidives surviennent dans 15% de ces cas; les adhésions sont toujours à craindre et les brides adhésives peuvent causer plus tard de l'obstruction intestinale. Le chirurgien peut opérer avec soin un ulcère gastrique et l'opéré guérir sans complication; mais il arrive parfois que l'opéré fasse des hémorragies (5%) ou développe un autre ulcère (3%).

Il faut donc considérer avec soin l'assurabilité des opérés.

9. L'assurabilité des opérés

Lorsqu'un opéré quitte la salle d'opération et qu'on le transporte dans sa chambre, cela ne veut pas dire qu'il est guéri. Il faut d'abord qu'il se remette de l'opération. Ensuite, il faut attendre un temps suffisant pour juger du résultat de l'opération; certains opérés doivent l'être de nouveau, d'autres ont des rechutes après une période plus ou moins longue de guérison apparente.

L'assurabilité des opérés, nulle d'abord, s'affirme ensuite et devient totale. Pour juger de leur assurabilité, il faut connaître divers éléments (cause de l'opération, détails de l'opération, état du malade au moment de l'opération); il faut donc un rapport du chirurgien. On s'enquiert ensuite de la reprise du travail, de l'état actuel et du temps écoulé depuis l'opération. On étudie avec soin chaque cas en particulier.

Prenons comme exemple l'opération pour l'*appendicite*. Si le chirurgien a enlevé l'appendice dans de bonnes conditions et si l'opéré a repris son travail depuis trois mois, l'assurabilité est parfaite. Mais si le chirurgien n'a pu enlever l'appendice rupturé par un abcès, s'il s'est contenté de drainer, les chances de séquelle ou de récidives sont grandes; l'assuré n'est pas assurable la première année et on mettra un lien pour les quatre années qui suivent.

Supposons qu'il s'agît d'un *cancer malin* (carcinôme ou sarcôme), il faut attendre cinq ans avant d'assurer l'opéré, s'il est bien, et mettre un lien pour cinq autres années. Lorsqu'il s'agit d'un épithélioma, attente de quatre ans, puis lien pour six ans.

30 Il en est de même pour les opérés de *lésions tuberculeuses* organiques (reins, prostate, testicule, ovaire). Les fistules anales sont quelquefois tuberculeuses; de toutes façons, on attend six mois, et l'on impose ensuite un lien pour deux ans.

Les *fractures du crâne* avec compression exigent un an d'attente si l'ouverture est fermée, et deux ans si l'ouverture n'est pas fermée.

Les opérations pour le *goître* imposent une attente de trois ans pour un goître toxique diffus, d'un an pour un goître toxique nodulaire et de trois mois pour un goître (diffus ou nodulaire) non toxique.

Il faut être très particulier après les opérations pour *lithiase*, soit biliaire, soit rénale. Lorsque le chirurgien a enlevé la vésicule biliaire, on assure après un an sans lien; s'il ne l'a pas enlevée, on attend aussi un an, mais il faut ensuite un lien pour deux à cinq ans. Après une lithiase rénale, on exige une radiographie. Celle-ci est-elle positive, elle exclut l'assurabilité; est-elle négative, on assure après un an, mais il faudra un lien (diminuant) pendant huit ans. Les lithiases compliquées (bi-latéralité, hypertension, obésité) ne sont pas assurables.

L'*ulcère* du tube digestif demande aussi des réserves. Quand une opération a dû être répétée, n'assurez pas. Une seule opération pour ulcère gastrique exige trois ans d'attente et un lien (diminuant) de sept ans. Après l'ulcère duodénal ou rectal (une seule opération), on attend un an, et l'on place un lien de quatre ans pour le duodénal, de neuf ans pour le rectal. Dans ce dernier cas, défiez-vous du cancer ou de la syphilis.

Les opérations sur les organes génitaux de la *femme* demandent considération. On peut assurer après une césarienne, mais pas après deux ou plus; la ménopause rétablit l'assurabilité. Après un délai de six mois ou un an, on assure après l'ovariotomie ou l'hystérectomie, à moins qu'il ne se soit agi d'une lésion maligne.

Pour les *tumeurs bénignes*, l'assurabilité demande un examen histologique, pour être sûr de la bénignité de la tumeur. Attendre un an après l'opération, sauf pour le papillôme de la vessie, qui exige quatre ans, et placer ensuite un lien pour une durée de 3 à 10 ans suivant les cas (papillôme du larynx, adénôme, fibrôme).

Dans les *amputations* des membres, on doit connaître la hauteur de l'amputation et si l'opéré porte un appareil ou non. L'assurabilité est conservée, diminuée ou anéantie suivant que la mutilation est légère et corrigée, sérieuse ou grave.

1824

1938

aux agents et assurés.

**THE YORKSHIRE INSURANCE COMPANY
LIMITED**

ET

**THE LONDON & PROVINCIAL MARINE &
GENERAL INSURANCE COMPANY
LIMITED**

INCENDIE

AUTOMOBILES

ACCIDENTS

L'actif total dépasse \$82,000,000.

Surplus de l'actif sur le passif en Canada \$4,480,875.

Bureau principal au Canada

ÉDIFICE YORKSHIRE - MONTRÉAL

Gérant pour le Canada

F. E. DUFTY

Surintendant du

Département des Accidents

O. L. DUNCOMBE

Surintendant des Agences, Québec et l'Ontario Est

LOUIS PAUL CARON

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*

LES PREMIERS JOURS DE LA CONFÉDÉRATION

En 1840, la vieille province française de Québec était unie à l'Ontario, alors nommé Haut-Canada. Les territoires ainsi réunis furent appelés Province du Canada. C'était la genèse d'un grand pays. Trente-sept ans plus tard, Québec entra dans la Confédération avec l'Ontario, la Nouvelle-Ecosse et le Nouveau-Brunswick.

En 1871, quatre ans seulement après la naissance du Dominion du Canada, la Confederation Life Association émettait sa première police dans Québec. Aujourd'hui, des millions de dollars d'assurance confiés à la Confederation Life Association protègent nos familles de Québec.

Confederation Life

Association

1253, AVE MCGILL COLLEGE

MONTRÉAL

De l'assurance mutuelle en agriculture ¹

par

CHARLES GAGNÉ, B.S.A., M.S.A.

33

Notre loi provinciale des assurances permet d'organiser deux types de mutuelles fort avantageuses pour les agriculteurs: *la mutuelle incendie municipale* et *la mutuelle incendie de paroisse*.

La mutuelle municipale:

En vertu de la loi des assurances du Québec « le conseil de toute municipalité rurale peut adopter un règlement pour établir une compagnie d'assurance mutuelle » dans le but d'assurer contre le feu, contre la foudre ou contre le vent, des bâtisses ainsi que les animaux de ferme, les grains, le foin, les fourrages, les instruments aratoires et les meubles de ménage contenus dans les bâtisses.

Il est entendu que ces bâtisses doivent se trouver sur des terrains imposables par le conseil municipal, ce qui veut dire qu'une mutuelle municipale ne peut rien assurer hors des limites territoriales de la municipalité qui l'a constituée.

Les conseillers municipaux et le secrétaire-trésorier de la municipalité deviennent les directeurs et le gérant de l'assurance, tandis que les contribuables dont les biens sont assurés en sont les membres.

¹ Nous reproduisons de *La Terre de Chez Nous*, avec l'autorisation de l'U.C.C., cette étude du professeur Charles Gagné sur une question que la loi provinciale rend obscure comme à dessein.

Ces derniers sont les seuls contribuables responsables pour les obligations encourues par la mutuelle municipale. La responsabilité de chacun des assurés varie avec le montant de son assurance.

34 La loi autorise une mutuelle municipale à se constituer un fonds de réserve, si la majorité des assurés le désirent. L'argent nécessaire pour la formation d'une telle réserve est perçu au moyen d'une taxe spéciale imposée sur chaque bâtisse assurée.

Le conseil de la municipalité où se trouve la mutuelle peut adopter tous les règlements nécessaires au bon fonctionnement de l'assurance.

La mutuelle municipale offre l'avantage de réduire au minimum les complications et les frais de l'administration. Elle ne peut cependant être tout à fait avantageuse que dans les municipalités où il ne se trouve aucune agglomération importante de constructions.

Le montant d'assurance en vigueur des mutuelles municipales, dans notre province, a plus que triplé de 1920 à 1936. En 1921, il était d'un peu plus de cinq millions de dollars et à la fin de 1935 il approchait les seize millions.

La mutuelle de paroisse : 1. — Définition

La mutuelle de paroisse est, d'après notre loi provinciale des assurances, « compagnie » composée d'au moins quarante personnes, ayant toutes ensemble, contre les risques du feu, de la foudre ou du vent, un minimum d'assurance de vingt-cinq mille dollars sur des bâtisses, des animaux de ferme, du grain, du foin, des fourrages, des instruments aratoires ou des meubles de ménage. Le plus souvent nos mutuelles de paroisse ne s'occupent que des risques d'incendie pour les bâtisses de ferme.

2. — Fondation

Les conditions suivantes sont requises pour la fondation régulière d'une mutuelle-incendie de paroisse:

- 1.—Présentation d'une requête au trésorier de la province.
- 2.—Tenue d'une assemblée préliminaire.
- 3.—Ouverture d'un livre de souscriptions. Ce livre devra contenir un minimum de souscriptions de vingt-cinq mille dollars.

4.—Tenue, après convocation en bonne et due forme et après expiration des délais pourvus par la loi, d'une assemblée des souscripteurs.

5.—Envoi au surintendant des assurances d'une déclaration concernant la nature des risques et d'un avis de fondation accompagnée d'un chèque accepté pour payer les frais d'impression dans la « Gazette Officielle ».

6.—Publication dans la « Gazette Officielle ».

7.—Emission du permis d'opération par le trésorier de la province. Ce permis est annuel. Le trésorier se réserve le droit d'en cesser le renouvellement, s'il constate de graves défauts d'administration.

Pour procéder de la bonne manière et ne pas perdre de temps en tâtonnements inutiles, le cultivateur désireux d'établir une mutuelle-incendie de paroisse, chez lui, doit écrire à Monsieur le surintendant des assurances, Hôtel du Gouvernement, Québec, et lui demander quelle procédure suivre, ainsi que toutes les formules nécessaires. Quand il aura lu et compris les formules et les renseignements fournis par le surintendant, il mettra d'autres cultivateurs au courant et la fondation sera chose facile.

3. — Champ d'action

Une mutuelle-incendie de paroisse peut assurer des propriétés dans toutes les paroisses du comté où elle a son siège social, mais il n'est pas recommandable qu'elle étende son

champ d'opération au-delà des paroisses voisines de celle où elle est établie. Si une mutuelle de paroisse recrute des assurés dans huit ou dix paroisses du même comté, elle s'expose à s'écarter, dans le contrôle de ses opérations, du chemin de la mutualité, chose toujours dangereuse pour elle.

Il ne faut jamais oublier que la mutualité n'est avantageuse que si elle permet la réduction des frais d'administration ou le contrôle des assurés les uns par les autres. Or il est bien difficile, pour les cultivateurs éloignés les uns des autres de 25, 30 ou 50 milles et ne se connaissant même pas, de pratiquer un tel contrôle.

4. — Responsabilités

Dans la mutuelle, chaque assuré donne à la société un billet de garantie d'une valeur égale, d'ordinaire, à cinq pour cent du montant de son assurance. Ce billet constitue une créance privilégiée en faveur de la mutuelle et permet à celle-ci de se faire payer les cotisations qu'elle peut avoir à percevoir de ses membres pour le paiement des indemnités aux sinistrés.

Le billet de garantie, comme la police émise en retour est bon pour cinq ans. Avant l'expiration des cinq années, il ne peut être annulé que si le signataire a payé tout ce qu'il doit à la société et s'il a donné à ses directeurs un avis écrit de sa démission. L'annulation du billet dans ces conditions entraîne l'annulation de la police.

La mutuelle est responsable pour le montant des polices émises, mais, en vertu de la loi, elle n'est jamais tenue d'assurer des propriétés pour au-delà des deux tiers de leur valeur. Et si un assuré fait de fausses déclarations, est coupable de négligence, manque aux règlements ou provoque délibérément un incendie, il perd tous ses privilèges.

5. — Administration

Une mutuelle de paroisse est administrée par un bureau de direction et un secrétaire ou gérant. Les directeurs sont élus

aux assemblées générales annuelles et chacun d'eux doit, pour la durée de sa charge, être assuré pour au moins cinq cents dollars.

Les règlements d'une mutuelle sont adoptés à sa première assemblée générale. Comme ils ne peuvent pas, pour être valides, être en contradiction avec la loi, il vaut mieux les soumettre d'abord à l'approbation du surintendant des assurances. A chaque assemblée générale annuelle, on peut amender les règlements, à condition que des avis d'amendement aient été signifiés à l'assemblée de l'année précédente et qu'ils soient adoptés par la majorité des sociétaires.

37

L'assemblée générale annuelle doit se tenir, à moins d'adoption de règlements spéciaux, le deuxième mercredi du mois de février. Cette assemblée doit être annoncée et affichée à la porte de l'église au moins cinq jours francs avant la tenue de l'assemblée.

Le secrétaire-gérant tient le livre des procès-verbaux, les livres de la comptabilité et voit aux affaires courantes. C'est lui qui émet les polices, rédige les rapports annuels et les envoie, après vérification et présentation à l'assemblée générale, au surintendant des assurances.

6. — Des réserves

Presque toutes les mutuelles-incendies de cette province opèrent sans fonds de réserve. Elles établissent, à la fin de l'année, le montant des indemnités à payer, puis font une répartition, entre les assurés, des sommes à payer en cotisations.

Cette pratique n'est pas la meilleure, parce qu'elle expose les mutuelles à emprunter pour payer leurs dettes ou à percevoir des cotisations très variables d'une année à l'autre. Les emprunts peuvent être souvent une invitation à la négligence pour les administrateurs, tandis que la variabilité des cotisations mécontente toujours certains sociétaires, surtout lorsque les cotisations sont à la hausse.

38

Il vaut certainement mieux pour une mutuelle de se constituer une réserve. Dans certaines mutuelles municipales ou de paroisse, des réserves ont été constituées en vertu de règlements adoptés pour cela. Les assurés doivent verser chaque année un montant de vingt-cinq cents (0.25) par cent dollars de valeur assurée, pour constituer des montants de XXXX. Ces montants atteints, les sociétaires n'ont rien à payer aussi longtemps qu'il ne se produit pas de gros incendie. De cette façon, les membres sont bien plus stables et beaucoup mieux intéressés au succès de leur assurance. Le sacrifice peut sembler fort au début, mais il rend le contrôle mutuel entre les assurés bien plus efficace. Chacun est porté à protéger la réserve de sa compagnie contre ses propres négligences et contre celles de ses co-associés.

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

Des soins à donner aux appareils de chauffage

Voici une autre étude de la Maison Corroon & Reynolds (Canada), Limited sur les soins à donner aux appareils de chauffage et sur un appareil nouveau le « Fognozl » appelé, semble-t-il, à rendre de grands services. On la lira sans doute avec intérêt. — A

39

Les appareils de chauffage présentent un certain danger. Une fournaise, un poêle, un réchaud, un matériel de cuisine quelconque peuvent, en effet, causer des dommages sérieux s'ils ne sont pas en bon état. Aussi peut-on affirmer qu'en prenant certaines précautions au début de l'automne on peut prévenir des incendies et peut-être sauver des vies humaines durant les mois d'hiver.

On peut diviser les appareils de chauffage en trois catégories:

- 1° — les foyers mobiles ou semi-mobiles comme les poêles, les petites fournaises, les chaufferettes à l'huile ou à l'électricité;
- 2° — les appareils à l'air chaud;
- 3° — les installations à l'eau chaude ou à la vapeur à basse pression.

Généralement, on fait usage comme combustible de bois, de charbon, d'huile ou d'électricité.

Nous étudierons chacun de ces modes dans l'ordre établi.

Les appareils mobiles.

Dans cette catégorie entrent les appareils portatifs ou mi-portatifs employés pour le chauffage ou la cuisine, c'est-à-dire

les fournaises du type « Quebec Heater » ou autres les poêles de cuisine, les appareils à gaz, à l'huile et à l'électricité, y compris les chaufferettes, réchauds, grille-pain et autres appareils générateurs de chaleur.

40 Avant l'hiver, on doit examiner les poêles et fournaises avec attention pour constater les réparations nécessaires. S'ils brûlent du bois, du charbon ou de l'huile, il faut d'abord vérifier l'état de la paroi intérieure. Si le revêtement réfractaire est trop mince ou brisé, il faudra le réparer ou le remplacer. De même, si la paroi extérieure est brisée ou fendillée, le trou ou la fente doivent être comblés avec du métal de même épaisseur. Si la cavité est simplement recouverte d'une pièce, celle-ci doit être rivetée. Mais la meilleure manière d'éviter tout danger, c'est encore d'acheter un nouveau poêle.

Si le poêle contient un serpentín, il faut voir si celui-ci est bien étanche, car s'il ne l'est pas il y aura danger à s'en servir. On doit également voir si le tuyau de fumée s'emboîte bien sur le col du poêle, afin que la fermeture soit hermétique.

Le tuyau lui-même doit être propre et ne contenir ni suie, ni matière goudronneuse. S'il n'est pas en bon état, il faut faire remplacer les feuilles de tôle attaquées par la rouille ou affaiblies par la chaleur ou l'action des matières goudronneuses. Enfin, il faut que le tuyau soit soutenu dans toute sa longueur par du fil de fer fixé au mur ou au plafond, qu'il soit hermétique et qu'au point d'entrée dans la cheminée, il soit cimenté. Le tuyau ne devra pas pénétrer trop avant dans la cheminée. Pour assurer la continuité du conduit, il suffira qu'il dépasse légèrement la paroi intérieure de celle-ci.

Les appareils à gaz.

Comme un poêle ou un appareil à gaz quelconque se déplacent facilement, il faut vérifier que le tuyau d'alimentation n'est pas brisé ou disjoint. Ainsi, on évitera les fuites qui causent de pénibles accidents: explosion, incendie ou asphyxie. Examinons donc le tuyau, mais aussi les valves dont le mauvais

fonctionnement est si souvent la cause de mort et de désastreux sinistres.

Les appareils électriques.

Les chaufferettes, grille-pain ou autres petits appareils électriques générateurs de chaleur fonctionnent généralement à l'aide d'un fil flexible communiquant avec la prise de courant murale. Celle-ci doit être en bon état et solidement fixée, sinon la fréquente entrée et sortie de la tige métallique disloquera la connexion; ce qui est évidemment dangereux. Il faudra voir que le fil soit bien attaché et que l'isolant ne soit ni mauvais ni usé, afin d'éviter le court-circuit qui, autrement, se produira tôt ou tard. Examinons aussi le reste du fil, car il arrive assez souvent que le chien ou le chat de la maison perce l'isolant avec ses dents ou même brise les filaments intérieurs. Le va et vient des meubles abîme aussi l'enveloppe du fil ou même l'enlève complètement. Il faut donc vérifier, afin que le fil soit en bon état d'un bout à l'autre. Il faut aussi examiner le porte-fusibles (fuse blocks), car en hiver on se sert plus fréquemment qu'en été des appareils électriques. On se rendra compte généralement qu'il faut remplacer tous les fusibles (fuses); ce qui augmente la sécurité du fonctionnement, tout en coûtant peu de chose. A l'arrivée du courant, on peut employer des fusibles de 25 ampères; mais pour la distribution il ne faut pas excéder 15 ampères, ni jamais se servir d'une pièce de monnaie ou d'un fil métallique. En examinant les appareils il faudrait s'assurer que l'installation électrique a été faite par un électricien compétent et a été approuvée par une personne autorisée.

41

Précautions élémentaires.

Là où on fait usage d'appareils de chauffage mobiles, il est nécessaire de protéger le plancher sur lequel ils s'appuient et le mur ou la cloison de bois à l'arrière et sur le côté. Une tôle de chaudière (boiler plate) placée à trois ou quatre pouces au-dessus du parquet fait un support excellent. A l'arrière et

sur le côté, on pourra fixer une feuille de métal poli ou fer-blanc en laissant un espace libre entre le mur et celle-ci. Lorsqu'il est impossible de laisser un espace libre, il est nécessaire de mettre une feuille d'amiante entre le métal et le mur. (Le métal noir ou peinturé est conducteur de la chaleur.) Pour une fournaise type « Québec », la feuille devra dépasser celle-ci de 6 pouces au moins et être à deux pouces du plancher. Enfin, lorsqu'un tuyau de poêle longe une cloison en bois ou le plafond, il sera bon de mettre entre les deux une feuille de métal formant écran.

Les fournaises à air chaud.

Dans une fournaise de ce genre, il faut surveiller la prise d'air, la canalisation d'air chaud et les registres ou bouches de sortie.

Par définition, la fournaise à air chaud n'est qu'un poêle entouré d'une chambre à air. Les parois de cette chambre sont percées d'ouvertures qui laissent entrer l'air froid et sortir l'air chaud. En créant un courant d'air, les bouches d'admission risquent d'attirer des matières combustibles vers la chambre à air. Aussi faut-il les protéger à l'aide d'un grillage métallique. Surchauffée, la canalisation d'air chaud présente aussi un danger, puisqu'elle peut enflammer le bois avoisinant. Il faut donc l'en éloigner le plus possible.

Pour empêcher que les carneaux (flues) soient envahis par des corps inflammables, il faut mettre une clé de fermeture dans chacun d'eux, aussi près que possible de la fournaise; clé qui servira également à régler la chaleur.

Les bouches de sortie en métal devront être constamment ouvertes, sinon en s'accumulant l'air chaud portera la température à un point dangereux. Si elles sont dans le plancher, il faudra les garnir d'un grillage-métallique, pour que les ordures ne se ramassent pas dans la canalisation et n'y prennent feu.

Notons donc que si un appareil proprement tenu est très efficace dans une petite maison, il devient dangereux lorsqu'on

laisse s'accumuler des déchets dans les conduits d'air chaud. Une fois pris, le feu se répand très vite, en effet, d'un bout de la canalisation à l'autre. Il faut donc que l'appareil soit bien construit, bien protégé contre les matières combustibles et bien tenu. C'est parce qu'elles ne l'étaient pas que tant de fournaïses de ce genre ont causé de désastreux sinistres.

Les chaudières ou fournaïses à basse pression.

Si le chauffage à l'eau chaude ou à vapeur à basse pression est probablement le moins dangereux de tous, il doit être surveillé. Comme l'appareil est généralement dans la cave, il faut qu'il y ait au moins 18 pouces entre la partie supérieure du tuyau de fumée et le plafond, les poutres ou la cloison de bois. S'il n'y a pas cet espace minimum, il faudra mettre entre ceux-ci une feuille de métal poli ou d'amiante ou, mieux encore, les deux.

43

Si le plancher n'est pas en ciment, on devra installer l'appareil sur une base surélevée en matériaux incombustibles et recouvrir le bois environnant de plaques de métal.

Avant de chauffer, il faudra nettoyer les carneaux intérieurs ou « sections ».

Lorsque les tuyaux d'eau chaude ou de vapeur traversent des cloisons ou des planchers en bois, il est bon de laisser un espace d'un pouce autour du tuyau ou, mieux encore, d'entourer celui-ci d'un collet métallique qu'on peut se procurer facilement dans le commerce. Notons immédiatement qu'on ne doit pas faire passer un tuyau de ce genre hors de la vue, comme dans un placard, une armoire ou sous des tables, des bancs, etc.

Il faut aussi faire examiner par un plombier l'indicateur de niveau, le réservoir d'expansion et tout autre appareil ajouté à la chaudière pour assurer son fonctionnement.

Les combustibles.

Le bois est dangereux parce qu'il dégage une vive température en peu de temps. S'il est important de bien isoler la

fournaise, il l'est également de mettre le combustible à un endroit où il ne pourra s'enflammer accidentellement.

44

L'anthracite brûle régulièrement et donne une chaleur soutenue. Le charbon bitumineux se consume plus rapidement; il donne naissance à un gaz qui, mêlé à l'air dans le conduit de fumée, peut devenir détonnant, et il encombre rapidement le tuyau de suie. L'anthracite est donc le charbon le plus propre, le moins dangereux et qui généralement, ne dégage pas une fumée excessive.

Depuis quelques années, on fait beaucoup usage de charbon de petite dimension, menus, poussières ou même poussière de charbon. Ceux-ci présentent un risque particulier, puisqu'en jetant le charbon dans le foyer il se produit comme une lente cuisson qui dégage une quantité excessive de gaz non consommé. Il se forme également une sorte de croûte à la surface et, quand celle-ci est traversée par la flamme, les gaz prennent feu et une explosion se produit. Certaines sont graves; d'autres prennent la forme d'un coup de feu brusque, moins violent mais qui n'est pas sans danger. Le meilleur moyen de faire le feu est, d'abord d'enlever le mâchefer, puis d'approcher du charbon rouge de la porte avant de mettre le nouveau charbon, en ayant soin de laisser le charbon rouge visible. Cela empêchera l'accumulation des gaz explosifs en les consommant à mesure qu'ils se dégagent, tout en donnant le bénéfice de la chaleur additionnelle et en éliminant pratiquement le danger d'explosion.

Les souffleries.

Pour faciliter la combustion, on ajoute généralement une soufflerie à la fournaise, ce qui produit le même résultat que le soufflet de forge. La soufflerie n'est pas sûre si elle fonctionne mal ou irrégulièrement ou si on la surveille mal. Si le contrôle du feu est automatique, c'est un peu moins mal; mais si le soin en est laissé à l'homme seulement il y aura un

risque réel, car la soufflerie fonctionnera ou sera arrêtée trop longtemps. Dans le premier cas, le feu sera trop vif et produira le surchauffage du tuyau de fumée et de la cheminée, et dans le second il y aura accumulation de gaz avec danger d'explosion.

L'huile de chauffage pose aussi quelques problèmes. Ainsi l'alimentation par densité ou gravité est dangereuse dans le cas des appareils utilisés pour le chauffage ou la cuisine. Il faut que l'alimentation soit automatique, que l'appareil soit d'un type « approuvé » et que son nom soit communiqué à l'assureur. Le réservoir principal est censé être sous terre à l'extérieur. S'il est à l'intérieur et non sous terre, il faudra faire connaître tous les détails relatifs à la construction, à la dimension et à l'endroit où il se trouve. Il est prudent d'aviser les assureurs intéressés avant d'installer un système de soufflerie ou de chauffage à l'huile afin de savoir si l'appareil est d'un type approuvé.

45

Il ne faut pas de clé dans les tuyaux de fumée. Si l'on se sert de « petit » charbon avec soufflerie ou d'huile combustible, il faut les enlever s'il y en a et il est nécessaire de limer les fermoirs des portes des fournaies de manière que la moindre pression intérieure anormale les fasse s'ouvrir. Ainsi on empêchera une explosion d'endommager la fournaise.

Les conduits.

On doit nettoyer tous les conduits avant de se servir de l'appareil de chauffage. Durant l'hiver, il sera bon de jeter dans le foyer des rognures de zinc, ce qui aidera à tenir les tuyaux propres.

Et si le feu prend dans un conduit ou dans un carneau il sera bon d'y jeter du sel abondamment, en attendant les pompiers. Il ne faudra pas négliger de les appeler, car les feux de ce genre sont dangereux.

Notons enfin, que les brosses à fournaies, les tisonniers ne doivent jamais être accrochés sur des colonnes ou des boiseries, à

moins que ces dernières soient protégées par de l'amiante ou de la tôle.

On ne saurait prendre trop de précautions, quand on se rappelle qu'un peu d'attention et de mal peut éviter bien des dommages et des ennuis. Aussi doit-on affirmer que l'agent ne peut rendre un plus grand service à son client qu'en lui rappelant les risques auxquels ils s'expose quand il allume sa fournaise machinalement, sans avoir pris les précautions nécessaires.

46

* * *

II — La vapeur d'eau comme agent d'extinction de l'incendie ou le Fognozl.

On vient de mettre au point un appareil nouveau qui utilise une chose aussi vieille que le monde. Jusqu'ici, la brume avait joué de bien mauvais tours à l'homme, mais voilà que, grâce à l'imagination d'un pompier de la Californie, on la fera servir à la lutte contre l'incendie. L'idée est simple: quand deux jets d'eau se heurtent face à face, ils se brisent en fines particules et donnent naissance à de la brume.

Le nouvel appareil s'appelle « Fognozl ». Des expériences précises ont permis de démontrer qu'il peut éteindre même de l'huile en flamme — ce qui est un indice de sa valeur — qu'il éteint l'incendie plus rapidement qu'un jet d'eau et, ce qui est plus important, qu'il cause moins de dommages que n'importe quel autre appareil. Il est intéressant de savoir comment il fonctionne. Le « Fognozl » est une lance qui peut être fixée à une tuyauterie d'eau ou à un boyau de caoutchouc. À l'intérieur de la lance se trouvent deux groupes d'orifices. De faible diamètre à la partie supérieure, ceux-ci sont disposés de manière à projeter de minces filets d'eau l'un contre l'autre. Plus bas, d'autres trous laissent passer l'eau de la même manière. Les jets supérieurs se heurtent à angle droit, tandis que les autres se font face. Le choc donne lieu à une brume aussi épaisse que celle de Londres, qui se répand rapidement dans tous les coins et étouffe le feu. Si la chaleur est forte, la brume

se transforme en vapeur, laquelle agit beaucoup plus efficacement que l'extincteur. De toute manière, le feu s'éteint immédiatement car il ne résiste pas au brouillard.

L'appareil peut être adapté à un moteur; il peut aussi se mettre dans une cheminée et on essaie en ce moment d'en assurer le fonctionnement automatique, afin de lui faire rendre les mêmes services que l'extincteur automatique. La ville de Québec en fait actuellement installer un certain nombre dans des cheminées, afin d'empêcher les feux si fréquents dans la ville. Ajoutons que la plupart des postes de pompiers aux Etats-Unis et quelques-uns au Canada l'ont dans leur matériel. Quant à nous, nous sommes prêts à accorder une réduction de primes à tout immeuble qui en est pourvu.

D'installation peu coûteuse, l'appareil dont on se sert pour les cheminées peut à peu près entièrement supprimer le risque que présentent les feux de cheminée.

47



UN des plus importants facteurs des succès étonnants de la Dominion Life a été jusqu'ici sa manière on ne peut plus équitable et généreuse de rémunérer ses agents.

Aujourd'hui, tout le monde sait que les agents de la Dominion Life sont les mieux rémunérés et que, de plus, la Compagnie les associe à ses succès plus éclatants d'année en année.

The **DOMINION LIFE**
ASSURANCE COMPANY

ÉDIFICE DOMINION SQUARE — MONTRÉAL

PAUL BABY
GÉRANT PROVINCIAL

ÉMILE DAOUST A. J. PINARD
GÉRANTS ADJOINTS

**Les
COMPAGNIES D'ASSURANCES GÉNÉRALES
CONTRE L'INCENDIE, ACCIDENTS, VOL, Etc.**

Siège Social : PARIS, FRANCE

ASSURANCES :

Incendie, Explosions, Loyers, Bénéfices, Extincteurs automatiques,
Automobiles, Accidents individuels, Transports intérieurs,
Maladies, Cambriolage, Vol, Cautionnements, Garanties,
Responsabilité, Bris de Glaces.

Actif Global du Groupe: au-delà de \$156,000,000.

Groupe fondé en 1819

●
**COMPAGNIE FRANÇAISE DU PHÉNIX
CONTRE L'INCENDIE**

Siège Social : PARIS, FRANCE

Assurances contre l'incendie et automobile.

Actif Global du Groupe: au-delà de \$73,000,000.

Groupe fondé en 1819

●
A. SAMOISSETTE

Gérant Général pour le Canada

RENÉ MASSÛE

Surintendant des Agences

L. C. FONTAINE

Inspecteur

J. H. CLÉMENT

Surintendant du Service-Accidents

L. A. MÉTHOT

Inspecteur à Québec

●
Siège au Canada :

276, RUE ST-JACQUES OUEST

- MONTRÉAL, Qué.

●
REPRÉSENTANTS DEMANDÉS

Querelle de mots :

Bureau-chef, siège social, siège administratif

par

GÉRARD PARIZEAU,
Licencié en sciences commerciales

Deux hommes de loi jeunes, mais graves, m'ont demandé un soir, où seuls les avocats sont encore à leur bureau: « Comment traduisez-vous *Head Office for Canada* ? » L'un tenait pour *siège social au Canada* et l'autre pour *direction pour le Canada*. Je ne pus ce jour-là exprimer une opinion tranchée, et je crains d'avoir baissé dans leur estime. Je me suis ressaisi depuis, et c'est le résultat de quelques recherches faites ici et là que j'apporte au lecteur en le laissant libre de choisir. Ce qui manque peut-être un peu de courage ou de décision; mais cela fait bien à une époque où les rébus, les casse-tête et autres *cross word puzzles* sont encore à la mode.

*

Et d'abord que veut dire *Head Office* ? C'est l'endroit où une entreprise a élu domicile et, généralement, où sont centralisés ses services administratifs. En assurance, deux cas

peuvent se présenter: l'entreprise est canadienne ou elle est étrangère; et, alors, elle a au Canada un réseau d'agences dirigées par un fondé de pouvoirs, dénommé par la loi *chief agent*. L'établissement principal, où se trouvent le directeur général et les services, s'appelle d'ordinaire le *Head Office for Canada*. C'est cette expression dont je veux maintenant chercher l'équivalent.

50

L'expression courante dans la province de Québec est *bureau-chef au Canada*. *Bureau* est un vieux mot, qu'on employait avec la même orthographe, sinon dans le même sens, au XV^e siècle, selon Littré. Mais cela ne nous justifie pas, je crois, de l'accoler à *chef*, bien que celui-ci veuille dire *tête* et que chef-lieu soit, suivant Littré toujours: « 1° Autrefois principal manoir d'un seigneur, d'un chef d'ordre, 2° Aujourd'hui, ville ou bourg, siège d'une division administrative ».

Voilà le terme qu'il nous faut, affirmeront ceux qui aiment justifier le présent par le passé. Avant de conclure, permettez-moi de continuer. Nous nous retrouverons un peu plus loin.

Il y a aussi *bureau principal*, qui se défend puisque *bureau* est l'endroit où « travaillent des employés, des commis, etc. » Ainsi, « les bureaux du ministère, le bureau d'un courtier, les bureaux de l'administration d'un chemin de fer ». J'ajoute que c'est l'expression dont on se sert dans la loi des Assurances de Québec; ce qui ne veut rien dire m'objecteront ceux qui déplorent en silence la correction linguistique de nos lois. En quoi, ils n'ont qu'un tort: ne pas le crier sur tous les toits et les tons afin que les membres de la commission de révision entendent leur protestation.

Puis, il y a les tenants de *siège social au Canada* et de *direction pour le Canada*; expressions qui nous viennent direc-

tement de France, avec un parfum d'exotisme qui, pour la même raison, plait à certains et répugne à d'autres. Et cependant comme ces termes sont tentants. Le second n'a pas besoin d'être défini; mais le premier doit l'être parce qu'il n'est pas employé dans notre vocabulaire juridique étriqué.

Dans le *Larousse du XXe siècle*, on lit ceci au mot *Siège*: « Lieu où une maison de commerce, une société a son principal établissement, son administration, etc.; ce qui est précis. Le *Larousse Commercial* ajoute: « Lieu où une société a élu son domicile légal. Le siège social, précisé par les statuts, ne peut être transféré qu'en vertu d'une décision de tous les actionnaires ou d'une délibération de l'assemblée des actionnaires ».

51

Dans le *Vocabulaire Juridique*, publié sous la direction de M. Henri Capitant, on définit *siège social*: « Lieu où se trouve concentrée la vie juridique d'une société. C'est là que fonctionnent notamment les organes d'administration et que se réunissent ses assemblées générales. Le siège social peut être distinct du lieu où la société exerce sa principale activité d'exploitation et où se trouvent son industrie et son commerce. Le domicile de la société est à son siège social ».

*

Et maintenant une opinion qui ne vaut que ce que vaut le jugement de celui qui l'exprime.

Malgré son allure vieillote et l'âge vénérable des deux mots qui le constituent, j'écarte bureau-chef qui sent le fagot; je veux dire l'anglicisme. Bureau principal me paraîtrait acceptable — guère plus cependant, malgré l'acceptation officielle — si on n'avait en français un mot qui rend exactement l'idée cherchée. Le siège d'une société, c'est en effet « le lieu où une société a son principal établissement ». Il suffirait donc

de dire: *le siège de la compagnie au Canada* pour *Head Office in Canada* ou, si l'on préfère, *le siège administratif de la compagnie au Canada*, en parlant d'une société étrangère. À mon avis, il faudrait garder *siège social* pour les sociétés canadiennes ou pour le principal établissement des sociétés étrangères dans leur pays d'origine; afin de faire une différence entre le siège administratif où l'on administre les affaires de la compagnie au Canada et l'endroit où se trouve le domicile légal de la société en vertu de la charte qui la constitue et où se centralisent les affaires traitées dans tous les pays où l'entreprise a pénétré.

Veut-on des exemples ? Dans l'*Argus* d'avril 1935, on trouve l'avis no 1782 ayant trait à la Compagnie Européenne de Réassurances qui se lit ainsi: « Société anonyme au capital de 20,000,000 de fr. Siège à Paris, 58, rue de la Victoire ». Dans l'*Argus* du 27 février 1938, on note également ceci: « Planet (Assurance Company). Cette Compagnie anglaise qui a son siège pour la France à Paris, 19, boulevard Montmartre . . . ». C'est bien, n'est-ce pas, la même idée que *Head Office in Canada*.

Reste *direction pour le Canada*, qu'emploient généralement les compagnies étrangères en France. Je n'y vois qu'un inconvénient c'est qu'on ne peut pas employer cette expression dans tous les cas que prévoit la loi des Assurances.

Mais pourquoi insister pour employer les expressions usitées en France qui n'ont pas cours au Canada, me dira-t-on ? Pour une raison très simple; c'est qu'en France on parle généralement français, sauf quand, par snobisme ou habitude, on emploie des mots anglais en leur donnant un sens qui s'écarte nettement de leur origine. Tels *smoking*, *dancing*, *footing* et autres termes auxquels la langue courante a accordé une acception et une prononciation assez inattendues. Si je ne

me crois pas du tout forcé de faire du *foutinge* ou de parler du stockage des marchandises; quand j'ai à traduire *The Head Office of the Phoenix in Montreal*, je n'hésite pas à dire *le siège de la Phoenix à Montréal*. Et si je veux montrer la différence entre les sièges de Montréal et de Londres, je dirai simplement: *le siège social* et *le siège de Montréal*, au risque de ne pas être compris de tout le monde; mais certain que petit à petit l'usage de ces termes se répandra dès qu'on les emploiera couramment.

Un nouveau syndicat professionnel

Le 3 mai 1938, s'est fondée à Montréal l'Association professionnelle des Assureurs-vie, formée en vertu d'une loi autorisant l'Association Catholique des Voyageurs de Commerce du Canada à créer des groupements professionnels. Le nouveau syndicat a pour objet de réunir les agents d'assurance sur la vie et, en un commun effort d'amélioration, de leur faire rechercher et appuyer les mesures susceptibles de faire de leurs membres de véritables conseillers du public.

Il y a là une initiative qui, si elle est bien dirigée, rendra d'excellents services aux agents d'abord, puis aux assurés. C'est en songeant à cela que nous avons voulu souligné la naissance d'une association nouvelle, qui peut faire beaucoup pour la création et l'expansion d'un statut professionnel indispensable dans un domaine où règne actuellement un esprit assez médiocre. — A

La Confédération et les sociétés d'assurances sur la vie

La Canadian Life Insurance Officers' Association a présenté un long mémoire à la Commission Rowell.¹ Nous en avons extrait la partie qui a trait aux relations des provinces et de l'Etat fédéral et aux impôts qui portent sur les affaires d'assurances. On y trouvera les vues d'un des corps les plus influents, puisqu'il réunit les présidents et les employés supérieures des sociétés d'assurances sur la vie au Canada. — A.

JURISDICTION IN LIFE INSURANCE

Government Supervision.

The life insurance business in Canada is at present subject to supervision and regulation by both the Dominion and the provinces. The case presented to the commission by the province of Manitoba adequately describes the controversy which has arisen from such dual control in the past and includes a suggestion that the supervision and regulation of the business should be undertaken exclusively by the Dominion. While there is much to be said for this suggestion as recognizing the national character of the business and the desirability of the elimination of any duplication

¹ Extrait de *Canadian Insurance* du 18 janvier 1938. Depuis, l'Association a fait traduire ce mémoire.

of government services, nevertheless the provinces have for many years undertaken to enact legislation respecting life insurance contracts and to license life insurance agents in a manner quite acceptable to all. Through the medium of the Uniform Life Insurance Act uniformity of legislation in these matters has been attained in eight out of nine provinces.

Association's Submission.

The problem has been considered and thoroughly discussed by the executives of the member companies, in consequence of which the following resolution was unanimously adopted by the executive committee of this Association at its meeting in Toronto on December 7 last:

55

“The Canadian Life Insurance Officers Association, the membership of which includes the executive officers of practically all life insurance companies transacting business in Canada, suggests that the law of life insurance contracts as exemplified by the Uniform Life Insurance Act of the Canadian provinces and comparable provisions in the Quebec Civil Code, and the licensing of life insurance agents, be within exclusive provincial jurisdiction, but that all other matters concerning the supervision (licensing, solvency, investments, inspections and reports) of life insurance companies doing business in more than one province, and the regulation of life insurance business generally, be within the exclusive jurisdiction of the Dominion.”

This Association submits that the foregoing resolution recognizes the national character of the life insurance business in its proper relation to local interests and existing political and other conditions in Canada and hopes that the commission will recommend that the British North America Act, 1867, be amended to give effect to the substance of the foregoing resolution and to make certain that the respective powers of the Dominion and the provinces with respect to life insurance are clearly defined to the end that in the future controversy may be avoided.

**TAXATION OF LIFE INSURANCE COMPANIES,
POLICYHOLDERS AND BENEFICIARIES**

Commission's Instructions.

The commission is instructed “in particular . . . to investigate the character and amount of taxes collected from the people of Canada, to consider these in the light of legal and constitutional limitations, and

56

of financial and economic conditions, and to determine whether taxation as at present allocated and imposed is as equitable and as efficient as can be devised . . ." Life insurance policyholders, as has been shown, represent a large proportion of "the people of Canada" and the taxation imposed upon them and their beneficiaries directly, and through life insurance companies indirectly, is very substantial. Unfortunately the full extent of this taxation is not generally appreciated because it is largely indirect taxation which the life insurance policyholder does not pay directly. Accordingly, there will be found appended to this submission schedules containing particulars of the character and amount of these taxes, together with other information within the scope of your enquiry. The discussion of the subject which follows is limited to statements of principles and matters of policy which, it is believed, particularly deserve the attention of the commission.

Duplication and Multiplicity of Taxation.

Duplication of taxation, multiplicity of taxation generally and discriminatory taxes imposed by one municipality or province against the residents of other municipalities or provinces are much in evidence in the life insurance field. There is an apparent tendency to treat citizens of one part of Canada as foreigners for the purpose of taxation in another part of Canada, thus promoting sectionalism and impairing national unity. Detailed submissions are doubtless being made to your commission by other bodies regarding these matters. This Association would favor any system of control of taxation in Canada which would eliminate duplication and unfair discrimination between different parts of Canada, and which would promote national unity.

Indirect Taxes on Policyholders Paid Through Companies.

The fundamental principle of life insurance is one of mutual co-operation. Many co-operate to assume a risk which the individual could not bear alone. It is only right and proper that this co-operative enterprise should continue to be subject to the same general taxes which are imposed on individuals, partnerships and corporations. In addition, the relatively small cost of insurance supervision and regulation is reasonably chargeable to the insurance companies. The fact is however, that in addition to the burdens borne by all classes in the community, the

business of the insurance has been compelled to assume other heavy burdens through a variety of forms of special fixation levied by the provinces and the municipalities. Policyholders pay as citizens all the usual forms and rates of taxes that citizens who do not carry life insurance pay.

Because of the nature of life insurance, taxation ostensibly imposed on life insurance companies is borne almost entirely by the policyholders. The tax levied by all the provinces on varying bases and at different rates upon the premiums received annually by life insurance companies accounts for nearly 90 per cent of the special taxation imposed upon life insurance companies. Upwards of 80 per cent of the life insurance in force in Canada has been written on participating plans whereunder policyholders may reasonably anticipate and do receive refunds of premium so-called "dividends" or "profits", at regular intervals. It follows that premium taxes are directly reflected in reduced refunds made to the great majority of Canadian policyholders and in a consequent higher net cost of insurance. The companies serve only as tax-collecting agencies when taxation is imposed upon premiums received on participating forms of life insurance. The indirect character of the tax — the fact that it falls indirectly but unmistakably as a special additional tax on the thrifty people — the people who are voluntarily making provision for their families, dependents and employees — should always be borne in mind when the taxation of life insurance is under consideration. To be borne in mind also is the fact that life insurance relieves governments of the potential burden of relief, old age dependency, and other social services. The social benefits inherent in life insurance are readily apparent. Unfortunately they are overlooked too frequently when additional revenues are required by governments.

The lack of uniformity in the bases and rates of taxation, particularly provincial premium taxation, and the multiplicity of special taxes imposed by the provincial and municipal authorities throughout Canada produce the following results :

- (1) The cost of life insurance to the public is increased.
- (2) Policyholders resident within the jurisdiction where taxes are relatively low bear a portion of the taxes which are imposed within jurisdictions where they are relatively high.

(3) Life insurance companies incur substantial expense in maintaining appropriate records, in assembling information and in furnishing tax returns on a variety of forms to many jurisdictions.

58

By reason of the fact that the contractual obligations of life insurance companies generally extend many years into the future and that most premiums are paid annually (the amount being fixed at the date of issue of the contract), the problem of taxation as it affects life insurance companies differs from that of an industrial corporation which can adjust prices readily to meet the necessities of increased taxation. The effect is particularly evident in the case of the provincial premium taxes. As these taxes have been imposed and increased from time to time, they have had a retroactive effect in that they have been made applicable not only to premiums in respect of new contracts, but also to premiums in respect of contracts issued many years prior to the date of imposition of the tax. This retroactive feature is particularly serious in connection with non-participating business. The imposition of taxes having this retroactive effect might impair the solvency of the companies. Furthermore, from a practical point of view it is desirable, although the rates of taxation may differ, for the companies to treat their Canadian business as unit and not to differentiate between the policyholders of one province as against those of another in respect of premium rates or policy dividends. Consequently, not only is the premium tax a substantial imposition upon policyholders as distinct from other Canadian citizens, but the varying rates of tax now imposed produce inequities between individual policyholders resident in different provinces.

Concerning municipal taxation, it is submitted that when the fields of regulation (licensing) and taxation (premium taxes) have been occupied directly by a superior taxing authority, it is clearly undesirable for numerous reasons that the same fields should also be occupied by municipalities. In every province of Canada these fields have been so occupied. In most of them municipalities have been prohibited from imposing such additional fees and taxes, but there are municipalities whose right to do so antedates the prohibiting legislation.

With respect to any special taxation on life insurance companies, it is submitted :

(a) That the principle of the premium tax is acceptable because its administration is simple and effective, and because it can be made

equitable; it should replace all other forms of special taxation of life insurance by provinces and municipalities;

(b) that the formula for calculating the taxable premium income should be fair and both the rate of tax and formula should be uniform throughout Canada; and that, if necessary to accomplish this end, its assessment, collection and distribution should be centralized;

(c) that the rate should be fixed as low as possible because the premium tax is a special tax not shared by all the citizens of Canada generally, but paid by prudent citizens who, by buying life insurance, voluntarily make sacrifices so that they and their dependents shall not become charges upon the state; and that changes in rate should apply only to premiums on business written after the effective date of the change;

(d) that existing doubts as to the constitutionality of the present premium tax should be removed by an appropriate amendment to the British North America Act, 1867, making it clear that such taxation is within exclusive provincial or Dominion jurisdiction.

Direct Taxes on Policyholders.

If the matter of imposition of income taxes is one which comes within the purview of enquiry by the commission, it is submitted that the principle should be established and maintained that capital, as distinct from income thereon, shall not be taxed. This submission is particularly applicable to payments under annuity and life insurance contracts.

Annuitants and beneficiaries under policy contracts, the proceeds of which are payable in instalments, whether or not a life contingency is involved, are in receipt of payments which represent partly a return of capital and partly payment of interest. Representing such persons, whose numbers are increasing, the Association submits that for taxation purposes a clear distinction should be drawn to the end that only the portion of such payment which truly represents interest shall be subject to income tax. Moreover it is suggested that any taxation should encourage rather than discourage these instalment payments since this method of paying insurance money tends to preserve the benefits and the insurance over longer periods and to make more certain that the recipients will never

become burdens on the state. In this connection attention is drawn to the recent amendments to the Ontario Succession Duty Act which have a comparable purpose (Statutes of Ontario, 1937, Cap. 3, S. 6).

The Succession Duty Acts of the several provinces have given rise to duplication of taxation, and to delay in the settlement of claims. There is also great diversity in the exemptions accorded to life insurance policy proceeds and to policies earmarked for payment of succession duties. It is submitted that there should be no duplication or double taxation, that the rates and incidence of the tax should be uniform throughout Canada, and that the prompt payment of small life insurance claims should be facilitated.

60

Possible Reallocation of Taxing Powers.

If, as and when there is an assumption of further responsibility by the Dominion for social services such as unemployment insurance, unemployment relief, etc., there will doubtless be some reallocation of taxing powers to give the Dominion exclusive jurisdiction in some of the fields of taxation now occupied by the provinces. In that event it is suggested that succession duties and premium taxes and income taxes are the kind of taxes which in the interests of uniformity and equality and efficiency might well be transferred to the Dominion.

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

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



L'UNION

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

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

25ième ANNIVERSAIRE AU CANADA

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

266, RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTRÉAL

THE

PRUDENTIAL

ASSURANCE COMPANY LIMITED OF
LONDON ENGLAND

Annonce les dividendes suivants :

qui seront ajoutés aux polices de participation complète, de la classe canadienne, à l'anniversaire des polices en 1938.

VIE ENTIERE \$23.00

Boni additionnel versé par \$1000 de la somme assurée

DOTATION \$20.00

Boni additionnel versé par \$1000 de la somme assurée

Siège social pour le Canada : - 465, rue St-Jean, Montréal

Bureau-chef pour le Canada: 465, rue St-Jean, Montréal

ANTOINE DESMARAIS, C.L.U.

Gérant de la succursale Place d'Armes
132 St-Jacques Ouest

GEO. MAIN, C.L.U.

Gérant de la succursale Montréal
Edifice Dominion Square

V I E

F E U

A C C I D E N T S

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur

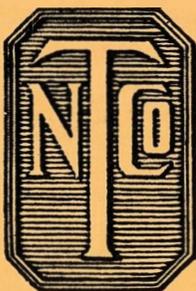


ÉDIFICE LEWIS

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 ST-JACQUES OUEST, MONTRÉAL

Succursales dans les principales villes de Canada