

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ par G. P.	137
Pour une Chambre syndicale des agents et des courtiers d'assurances — L'assu- rance et la loi contre les trusts aux Etats-Unis — La C.C.F. et l'assurance.	
L'INTÉRÊT ASSURABLE DANS LE CON- TRAT D'ASSURANCE-INCENDIE, par Roger Desgroseillers	147
CONSIDÉRATIONS SUR LES FONC- TIONS DU COURTIER ET DE L'AGENT D'ASSURANCES, par Gérard Parizeau	161
THE ORIGIN AND USE OF THE FIRE MARK	169
CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par Dollard Dansereau	173
LA LOI ET LES ADMINISTRATEURS DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES, par Gérard Parizeau	178
CHRONIQUE DOCUMENTAIRE	185

Téléphones : MA. 2461-2462-2463

PAUL E. TREMBLAY & CIE

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTRÉAL



Agents généraux

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

Missisquoi & Rouville

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre l'incendie

Jersey Insurance Company

The World Fire & Marine Ins. Co.

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

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

1460, RUE GUY

MONTRÉAL

Téléphone : Fitzroy 7466



1782-1944

Depuis 162 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:

Chef du service des agences (Québec)

Wm. LAWRIE

Arthur BAYARD

Actif, plus de \$196,000,000
(Y compris les fonds d'assurance-vie)

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 140 ans.

1804-1944

PRÉVENIR VAUT MIEUX QUE GUÉRIR

Prévenir l'accident est beaucoup moins coûteux que de réparer les dommages après le sinistre. Voilà pourquoi il est avantageux, tant pour l'agent que pour l'assuré, d'avoir recours aux services spécialisés de notre compagnie.



SPÉCIALISÉE EN ASSURANCE-MACHINERIE
— DEPUIS 69 ANS

The Boiler Inspection and Insurance Company of Canada

Neuvième étage,
ATLAS BUILDING,
TORONTO, Ont.

806, IMM. DE LA BANQUE DE
LA NOUVELLE-ÉCOSSE,
MONTRÉAL

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



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 Sauvegarde

assurances
sur la vie



Environ un sixième de la population
du Canada est assuré par la
Metropolitan



**METROPOLITAN
LIFE INSURANCE
COMPANY
NEW-YORK**

Direction Générale au Canada - OTTAWA

EDWIN C. McDONALD

Vice-Président Administrateur

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

Administration:
Ch. 21
84 ouest, rue Notre-Dame
Montréal

137

11e année

MONTRÉAL, JANVIER 1944

No 4

Faits d'Actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

Pour une Chambre syndicale des agents et des courtiers d'assurances

Pour bien faire son métier, on doit non seulement en connaître les rudiments, mais on doit être en mesure de se perfectionner en suivant des cours, en étudiant certains aspects particuliers, en lisant, en accumulant des documents. Pour cela, il faut qu'un enseignement existe, que des livres et des textes paraissent et que les documents soient mis régulièrement à la disposition des intéressés. Le médecin, le dentiste, l'avocat, le notaire disposent de toutes ces choses. Ils ont un enseignement officiel, des textes, un cadre corporatif qui ont donné à leur occupation un caractère profes-

sionnel. Petit à petit s'est constituée une fonction exigeant une préparation première qui a fait des spécialistes de ceux qui l'exercent. De leur côté, à un degré inférieur de l'échelle sociale, le plombier, l'électricien, le barbier, le maréchal-fer-rant ont également senti le besoin de se préparer à des fonctions plus modestes, mais d'où la compétence ne peut être exclue. Ils ont accepté un stage, au cours duquel ils se forment à l'exercice de leur métier. L'agent et le courtier, eux, n'ont encore d'autre école que celle de la pratique, à laquelle ils accèdent par le truchement d'un assureur, après versement d'une somme variant de \$5.00 à \$10.00 suivant les endroits et l'ambition de chacun.

Au départ et souvent à l'arrivée, la compétence ne compte pas, puisque la grande mesure du succès semble être la faveur momentanée de la clientèle, laquelle, comme la fortune, est fréquemment aveugle. C'est ainsi que l'on voit assez souvent le succès couronner une ignorance quasi complète, mais alliée à de la bonne humeur et à des relations. Et cependant Dieu sait quels problèmes la pratique pose de plus en plus à l'agent et au courtier d'assurances : problèmes que soulèvent l'orientation des économies de l'assurable et la discussion avec lui de la question des impôts sur le revenu ou sur les successions dans le cas de l'assurance sur la vie ; problèmes beaucoup plus vastes parce qu'ils revêtent des aspects techniques aussi bien que légaux dans le cas des autres assurances.

Pour résoudre ces questions, on laisse chacun libre d'agir à sa guise en ne mettant un frein qu'à certaines pratiques condamnées en bloc par une loi vague, mal rédigée et dont on se contente de corriger un aspect sans importance, de temps à autre, sous la pression d'un fait, d'un groupe ou de circonstances particulières. Une fois de plus on constate dans ce domaine un laisser-aller, un je-m'en-fichisme contre lequel tentent d'aller certaines initiatives individuelles, fragmentai-

res. Nous en avons déjà signalé quelques-unes, telle la décision prise par l'Association des Courtiers d'Assurances de forcer ses membres à passer une épreuve de compétence pour entrer dans ses cadres ou pour y rester. Un groupement professionnel à base de compétence se trouve ainsi constitué. C'est un premier moyen, mais qui n'a pas encore réalisé et qui, laissé à lui seul, ne peut réaliser toutes les réformes nécessaires. Jusqu'ici, l'épreuve n'est qu'un premier échelon et parce que l'adhésion à l'association n'est pas obligatoire, celle-ci ne peut grouper le plus grand nombre des intéressés. Si elle exerce une influence de qualité, elle n'atteint qu'indirectement et insuffisamment le plus grand nombre.¹

Il faut autre chose, nous semble-t-il, si les agents et les courtiers d'assurances veulent résister aux attaques qui menaceront leur existence avant longtemps. Il faut qu'ils tendent tous à offrir au public les services qu'un grand nombre d'agents et de courtiers lui rendent déjà. Pour cela, il leur faut, à notre avis, se grouper, se former, protéger leur métier contre les incompetents aussi bien que contre les attaques de l'extérieur. Il faut qu'ils établissent les conditions d'une étiquette professionnelle, qu'ils les fassent observer, qu'ils imposent eux-mêmes des sanctions et qu'ils voient eux-mêmes à les exécuter. Cela pose la question d'une refonte de la loi et la création d'une chambre professionnelle, qu'on l'appelle Chambre des Courtiers et des agents d'assurances ou Corporation selon que l'une ou l'autre appellation soulèvera le moins d'objections.

Il y a des précédents dans d'autres domaines. Il semble que, pour réaliser cette réforme indispensable, il suffirait que les intéressés comprennent la situation présente et que, l'ayant

¹ Précisons, cependant, qu'elle englobe un pourcentage considérable des affaires autres que vie traitées dans la province.

comprise, ils soient disposés à accepter des règles assez sévères pour les grandir au point de les mettre à l'abri des coups du sort.

En ces temps de syndicalisme bouillonnant, il faut souhaiter que se canalise et agisse la force latente que constituent les quelque sept mille agents et courtiers de la province de Québec.

140

L'assurance et la loi contre les trusts aux États-Unis

En août 1942, le service chargé de l'exécution des *Federal antitrust laws* aux États-Unis¹ a intenté une poursuite contre 198 compagnies d'assurances devant les tribunaux d'Atlanta, en Georgie. En août 1943, la *District Court* a décidé que la loi fédérale relative aux cartels et aux trusts ne s'appliquait pas aux assurances. Immédiatement, les autorités de Washington en ont appelé auprès de la Cour suprême des États-Unis.

Très simples au premier abord, ces faits ont une grande importance tant aux États-Unis qu'au Canada. Jusqu'ici, chez nos voisins, le contrôle des assurances était laissé aux États. En décrétant le droit d'intervention des autorités fédérales dans ce domaine, la Cour suprême accepterait immédiatement le droit de contrôle. Jusqu'ici, la tendance générale dans les divers États avait été d'accorder aux sociétés d'assurances le droit de former des syndicats pour uniformiser les tarifs, les clauses et les conditions des contrats de leurs adhérents. Ainsi, se sont créés des groupements très importants, très surveillés et dont les méthodes de travail et de coercition s'apparentent, sous certains aspects, à celles que l'on reproche au trusts. Ces syndicats ont rendu de grands services pour centraliser et uniformiser les méthodes de tarification, pour traiter chaque risque suivant le danger d'in-

¹ Federal Anti-Trust Division.

condie qu'il présente et pour empêcher une ruineuse concurrence.

En intervenant dans cette chasse gardée, les fonctionnaires du gouvernement fédéral posent donc une question constitutionnelle et un problème technique très sérieux. Si la Cour suprême décidait que la loi contre les trusts s'applique aux assurances, cela voudrait dire la disparition d'entreprises utiles et, à moins qu'on ne trouve une autre manière de procéder aussi efficaces, une concurrence dangereuse.

141

Au Canada, on suivra avec intérêt la marche des événements parce que la situation technique, sinon constitutionnelle, est sensiblement la même. Il est évident qu'un arrêt favorable aux autorités fédérales américaines aurait des répercussions immédiates dans notre pays, quand ce ne serait que par l'exemple donné. La situation politique actuelle donne encore plus d'importance à ce jugement.

On lira avec intérêt, croyons-nous, quelques-uns des arguments que fait valoir le *National Board of Fire Underwriters* des États-Unis à l'appui du contrôle actuel des assurances par les États :

1.—*State regulation aims at controlling competition and preventing unfair discrimination. It aims at uniform and equal treatment—uniform rates and forms of coverage and equality for equal hazards. To accomplish these aims it encourages—and in many instances requires—cooperation and accord between fire insurance companies. It discourages or forbids unsubstantiated and varying rates and forms of coverage which might result in instability or unfair discrimination.*

The business of fire insurance has been the subject of careful study and experimentation by the States, and the general pattern of State regulation reflects the mature conclusion that unbridled competition in the business of insurance

is not desirable in the public interest—for the simple reason that the nature of insurance is different from that of an ordinary commercial business. Legislative bodies have held long hearings and have reached the conclusion that not only should the insurance companies and their agents be permitted to cooperate respecting rates, forms of coverage and the like, but that such cooperation, tending toward uniform and fair treatment of all policyholders, is essential if insurance is properly to serve the public interest. Proper and adequate rates and forms are thereby best determined—and at great savings in cost. The States have found that to permit uncontrolled competition tends to result in favoritism to the strong as against the weak, and that companies which write at rates violating the laws of averages must in the end become insolvent with nothing but loss to policyholders and the States.

In contrast, the Federal Anti-Trust Laws aim to secure unrestricted competition by prohibiting cooperative accord or action. They seek individual trading and not uniformity.

2.—The very nature of the insurance business is different from the ordinary commercial business to which Federal Anti-Trust Laws were directed. Insurance is not a commodity produced or manufactured. The ordinary law of supply and demand is not applicable to it. It is an economic means of distributing burden. Through premiums, pro rata according to hazard, a fund is collected from many to pay losses and expenses. The premium rate is tied to the measure of hazards, the amounts of indemnity undertaken, and the amount of losses expected according to experience and laws of averages. The experience of years and of many companies is desirable for accurate appraisal of many factors—therefore cooperation, which increases accuracy and decreases costs. From the nature of insurance uniform and fair treatment is demanded—not bargaining with each policyholder. The latter

would not result in equitable or pro rata distribution of burden and risk.

3.—The Federal Anti-Trust Laws were designed to apply to ordinary commercial transactions. Sellers may sell at prices too low and become bankrupt. Unrestricted competition envisages and accepts this. If one buys a saw and the hardware merchant then goes bankrupt, the buyer still has the saw—he does not need protection against his seller's insolvency. The public interest in insurance is quite different, for there the interest lies in making certain not only that rates and the like are uniform, but that they are adequate to protect the solvency of insurance companies. The obligation to indemnify looks to future performance—not a closed transaction. In insurance, adequate and uniform rates without unfair discrimination are of even greater importance to the public than low rates. The real aim is to provide a fund sufficient to pay losses—including catastrophe losses—in bad times as well as good. For this reason State regulation reflects the conviction that the public interest should not permit indiscriminate individual negotiation or rate cutting which would jeopardize the solvency of insurance companies. It encourages cooperation to avoid any such evil consequences.

143

4.—The action of Congress in affirming that Federal Anti-Trust Laws are not applicable to insurance would be completely consonant with the protection of the peculiar public interest in insurance. It would grant no social privilege. By it, Congress would waive no power or right; on the contrary, such action would assure it of the opportunity for mature deliberation in exercising any of its powers in the future. Most important, such action by Congress would remove the danger of the conflict between the States and the Federal Government and the chaotic conditions in insurance which would

arise if the Federal Anti-Trust Laws were held applicable to that business.

La Cooperative Commonwealth Federation et l'assurance

144 Dans le programme officiel de la *Cooperative Commonwealth Federation*, mieux connue sous le nom de C.C.F., on trouve des choses précises sur l'attitude du parti envers l'assurance. On lit ceci, par exemple, dans le manifeste de 1933 :

Insurance Companies, which provide one of the main channels for the investment of individual savings and which, under their present competitive organization, charge needlessly high premiums for the social services that they render, must also be socialized.

Ailleurs,¹ le chef du parti a déclaré : *However there are certain key industries control of which automatically brings about control over the economy as a whole. The financial machinery, transportation, electric power and large monopolies are such key industries. As a fundamental step, the C.C.F. proposes in the manifests and in all subsequent literature the socialization of the key industries as soon as possible after taking office. M. Coldwell avait dit auparavant à propos du temps requis pour réaliser ce programme: "I should think that the complete achievement of the program would probably take a generation".* Plus récemment, d'après une dépêche de la *Canadian Press* un fonctionnaire important du parti aurait déclaré que les Canadiens « payent de deux à trois fois ce qu'ils devraient payer pour n'importe quelle sorte d'assurance, en raison de l'existence de contrôles monopolisateurs et de la dictature économique ». On annonce également la publication prochaine des travaux faits au cours d'une enquête poursuivie par le parti sur la question des assurances. A cette nouvelle le

¹ MacLean's Magazine, Sept. 1st, 1943.

président de la Canadian Life Insurance Officers' Association aurait immédiatement répondu (toujours d'après une dépêche de la Canadian Press) : *"To announce that an investigation is going to be made, and at the same time to intimate the nature of its findings, gives plain evidence that the findings are preconceived and the so-called investigation farcical as well as political"*. La réaction est aussi dure qu'il fallait s'y attendre puisque des entreprises aussi puissantes que les sociétés d'assurance-vie ne peuvent se laisser attaquer ou se voir menacées dans leur existence sans se défendre. Il sera extrêmement intéressant de suivre la marche des événements.

145



Qu'advient-il du parti C.C.F. et de son programme ? A la faveur des bouleversements économiques et politiques qui suivront la fin de la guerre, le parti sera-t-il assez fort pour appliquer ses réformes ? L'enthousiasme ordinaire de la période antérieure au pouvoir se transformera-t-il au point de faire évoluer les institutions, au lieu de les transformer ? Le mouvement subira-t-il des influences capitalistes assez fortes pour atténuer ou enrayer ses réformes, comme la chose s'est produite en Europe avant la guerre ? Il est encore impossible de le prévoir ; mais il y a des précédents curieux à évoquer comme celui du parti travailliste en Grande-Bretagne ou du parti socialiste en France. Ramsay MacDonald en Angleterre n'a jamais réalisé l'étatisation des mines de charbon, des chemins de fer, des banques et des assurances, malgré la majorité que lui avaient donnée certaines élections. A la fin de sa carrière, il s'est rangé dans une coalition où l'influence capitaliste était dominante. De son côté, Léon Blum a réalisé certaines réformes socialistes intéressantes, mais il n'a jamais été jusqu'à socialiser les grands services

146

d'intérêt public. Malgré les réclamations inscrites au programme socialiste depuis très longtemps, ni l'un ni l'autre ne sont allés bien loin dans la voie de l'étatisation. Ils n'en ont pas eu le temps, dira-t-on. Peut-être, mais reste à savoir si les circonstances et les influences qui agissent dans une démocratie, même à tendance fortement socialiste, leur auraient permis. Il semble que, pour faire disparaître ces influences, il faille une révolution sanglante qui entraîne dans ses excès les forces vives de la Nation pour les reconstituer un peu plus tard, différentes, mais non moins portées à l'abus. Ira-t-on jusque là dans notre pays ? Bien fort serait celui qui l'affirmerait sans crainte de se tromper. Si l'on n'y va pas, on peut être sûr que les sociétés d'assurance, avec la puissance d'argent et d'influence qu'elles possèdent, essayeront de battre en brèche toutes tentatives dirigées contre elles, même si elles devaient céder sur certains points pour sauver l'essentiel.



L'intérêt assurable dans le contrat d'assurance-incendie

147

par

ROGER DESGROSEILLERS, *avocat*

Me Roger DesGroseillers a présenté sur ce sujet une thèse très intéressante à l'École des Hautes Études Commerciales. On y trouve, en outre d'une étude des textes de loi qui se rattachent directement à la question, une excellente analyse de la jurisprudence. Si le sujet n'est pas nouveau, il n'avait pas donné lieu jusqu'ici à une étude d'ensemble comme celle qu'a entreprise Monsieur DesGroseillers. Il faut lui savoir gré de l'avoir faite puisqu'il s'agit d'une question essentielle à la validité du contrat, dont les tribunaux ont petit à petit fixé le sens, sans en dégager toute la théorie.

Avec ce travail, Monsieur DesGroseillers entre dans le cercle — hélas ! trop restreint dans notre pays — de ceux qui cherchent à étayer leur métier à l'aide de recherches personnelles, sans se laisser rebuter par l'aridité et l'étendue de la tâche. C'est avec plaisir que nous donnons ici quelques extraits de son étude. — A.

1 — Généralités

L'assurance est un contrat par lequel l'un des contractants appelé l'assureur, en considération d'une valeur, s'engage à indemniser l'assuré, ou ses représentants, contre la

perte ou la responsabilité résultant de certains risques ou périls auxquels l'objet assuré peut être exposé, ou contre la chance d'un événement.¹

Cette définition du législateur, sans être parfaite, décrit assez bien le contrat d'assurance. Le cadre de ce travail n'en exige pas davantage.

148 Le Code civil divise l'assurance en trois espèces principales :

1. Assurance maritime ;
2. Assurance contre le feu ;
3. Assurance sur la vie.²

La plupart des auteurs³ cependant s'accordent aujourd'hui pour diviser les assurances en deux grandes classes :

1. L'assurance de personnes ;
2. L'assurance de choses, laquelle comprend l'assurance responsabilité.

L'assurance de choses tend à protéger l'assuré contre les conséquences d'un événement causant un dommage à son patrimoine. Elle indemnise l'assuré de la perte matérielle qu'il subit par l'arrivée d'un risque.

L'assurance de personnes vise l'assuré dans sa personne, quant à son existence ou sa santé. Elle n'a pas nécessairement un caractère indemnitaire et c'est la raison de la division adoptée par les auteurs.

Le principe indemnitaire de l'assurance de choses demande que la somme versée par l'assureur compense adéquatement la perte subie par l'assuré. Ce principe a été à l'ori-

¹ Article 2468 C.C.

² Article 2479 C.C.

³ Le droit des assurances terrestres — Van Eeckhout. Théorie et pratique des assurances terrestres — J. Hémar, 2ème vol. p. 29 et sq.

gine de l'assurance en la distinguant du jeu et du pari.⁴ Et c'est en vertu de ce même principe que Pothier refusait d'admettre l'assurance-vie :

*La raison est, disait-il, qu'il est contre la bienséance et l'honnêteté publique de mettre à prix la vie des hommes. D'ailleurs la nature du contrat d'assurance étant que l'assureur se charge de payer l'estimation de la chose assurée, la vie d'un homme libre n'étant susceptible d'aucune estimation, liberum corpus aestimationem non recipit, L. 3, ff. si quadr., elle ne peut par conséquent être susceptible du contrat d'assurance.*⁵

149

*Un principe général, dit Alauzet, qui domine toute la matière des assurances, c'est que le contrat ne peut jamais être pour l'assuré une source de profit : pour lui, l'assurance n'est pas un moyen d'acquérir. Le seul objet que puisse avoir le contrat est de lui assurer l'équivalent des objets mis en risque, s'ils viennent à périr ou à souffrir un dommage.*⁶

Du caractère indemnitaire de l'assurance de choses, il découle que l'assuré doit avoir un intérêt dans la chose assurée. L'absence d'intérêt dans la chose en effet le laisse économiquement indifférent à sa perte ou sa conservation. Il ne pourrait alors recevoir d'indemnité ne subissant pas de préjudice. D'où la nécessité de l'intérêt dans la chose que nous appelons communément l'intérêt assurable ou d'assurance.

En assurance-incendie, qui est une variété de l'assurance de choses, nous trouvons donc ce caractère indemnitaire et cet intérêt d'assurance.

*La notion d'intérêt est une des notions essentielles qui conditionnent tout le droit des assurances.*⁷

⁴ Assurance de Choses — Contrat d'indemnité, par Charles Weens, l'auteur démontre dans son introduction l'importance et l'évolution historique du caractère indemnitaire du contrat d'assurance.

⁵ Pothier — Oeuvre complète, Traité du Contrat d'Assurance, Chapitre I, Section 2, p. 1108.

⁶ Alauzet — Traité Général des Assurances, No. 108.

⁷ Charles Weens, page 95.

Nous y voyons entre autres une application importante dans le fait que le montant de l'indemnité payée par l'assureur est déterminé par le degré de l'intérêt de l'assuré dans la chose endommagée. On risque de perdre dans la mesure où l'on est intéressé. Les compagnies d'assurance d'ailleurs, pas plus aujourd'hui que du temps d'Emérigon⁸ n'ont la réputation d'être prodigues de leurs deniers. L'assuré avant de pouvoir réclamer une indemnité de l'assureur devra prouver la perte qu'il a subie et donc l'intérêt qu'il possédait dans la chose.⁹

2 — Nature de l'intérêt assurable

Nous ne trouvons ni dans notre Code civil ni dans nos statuts aucune définition de l'intérêt assurable. Trois articles du Code civil nous en fournissent cependant les éléments :

*L'assurance est un contrat par lequel l'un des contractants appelé l'assureur, en considération d'une valeur s'engage à indemniser l'autre qu'on appelle l'assuré, ou ses représentants, contre la perte ou la responsabilité résultant de certains risques ou périls auxquels l'objet assuré peut être exposé, ou contre la chance d'un événement.*¹⁰

*Une personne a un intérêt susceptible d'assurance dans la chose à assurer dans tous les cas où elle peut souffrir un dommage direct et immédiat par la perte ou détérioration de cette chose.*¹¹

*L'intérêt d'une personne qui assure contre le feu peut être celui de propriétaire ou de créancier, ou tout autre intérêt dans la chose assurée, appréciable en argent ; mais la nature de cet intérêt doit être spécifiée.*¹²

⁸ Emérigon comparait les assureurs « aux femmes, qui conçoivent avec plaisir et qui enfantent avec douleur ». Traité des Assurances, chap. 18, page 244.

⁹ Preuve de la perte, sous-section 12, de l'article 240, chap. 299, des Statuts Refondus de Québec, 1941.

¹⁰ Article 2468 C.C.

¹¹ Article 2474 C.C.

¹² Article 2571 C.C.

Pour constituer un intérêt assurable en vertu de ces articles, il nous faut réunir les éléments suivants :

1. Un objet matériel susceptible de subir des dommages par incendie ;

2. Une personne physique ou morale ;

3. Un rapport entre l'objet et la personne :

a) Ce rapport doit avoir une valeur économique, c'est-à-dire qu'il doit pouvoir s'apprécier en argent ;

b) Il doit être de telle sorte que la perte ou la détérioration de l'objet matériel par incendie affecte directement et immédiatement la valeur patrimoniale de ce rapport.

151

Nous pouvons donc dire avec Erhemberg que l'intérêt est le rapport (d'une chose à une personne) en vertu duquel quelqu'un subit (directement et immédiatement) un dommage pécuniaire par un incendie.

Ou d'une façon plus concrète il nous est possible de répéter à la suite de Kirsh : « C'est la valeur patrimoniale (représentée par le rapport d'une chose à une personne) qui peut être perdue à la suite d'un incendie ».

C'est ce rapport ou si l'on préfère cette valeur patrimoniale que vient protéger l'assurance-incendie. L'assureur s'engage à compenser par une indemnité la diminution de cette valeur.

Laverty décrit l'intérêt assurable de la façon suivante :
*If you are liable to suffer a "direct and immediate", "loss or liability", "appreciable in money", from the happening of a certain event, then that event is one upon which you can obtain insurance, provided there is nothing contra bonos mores or public policy.*¹³

Sous la *Common Law*, on ne doit pas s'attendre à trouver de définition statutaire de l'intérêt. Mais les auteurs y

¹³ The Insurance Law of Canada — F. J. Laverty, 2nd Edition (1936), page 77.

consacrent de longs chapitres (il serait exact de dire les jurisclassés, parce que les auteurs anglais se contentent généralement de rapporter des arrêts judiciaires).

Nous désirons citer quelques-unes des définitions proposées. Ce ne sont pas des modèles du genre, mais aucune d'elles ne peut être déclarée erronée et elles nous éclairent en ce sens que chacune met en relief un aspect particulier de la notion d'intérêt.

152

Certains auteurs ont souligné la difficulté de définir l'intérêt d'une façon satisfaisante :

*What will be an insurable interest within the statute is not easy to define. Lord Eldon said : "Since the 19 Geo. II, it is clear that the assured must have an interest, whatever we understand by that term. It has been said in many cases to be that which amounts to a moral certainty. I have in vain endeavoured, however, to find a fit definition for that which is between a certainty and an expectation ; nor am I able to point out what is an interest, unless it be a right in the property, or a right derivable out of some contract about the property insured, which in either case may be lost upon some contingency affecting the possession or enjoyment of the party . . . Expectation, though founded upon the highest probability, was not interest, and it was equally not interest, whatever might have been the chances in favour of the expectation."*¹⁴

Ou encore, dans le même sens, ce jugement d'un tribunal de l'Alberta :

What constitutes an "insurable interest" seems somewhat hard of definition. It is quite clear that it does not necessarily involve any property rights. A bailee of property has such an interest, and an insurance company carrying a risk has such an interest permitting it to re-insure. Probably no better definition can be

¹⁴ Porter's Laws of Insurance, Seventh Edition, by T. W. Morgan, (Sweet & Marshall, Ltd.), London, (1925).

*given of an interest in an event, than that, if the event happens, the party will gain an advantage ; if it is frustrated he will suffer a loss. (C.A.)*¹⁵

On trouve dans un récent ouvrage anglais une tentative plus heureuse de définir l'intérêt assurable :

*A good working definition of insurable interest applicable to all rights under the Act of 14 Geo. 3, c. 48, would be as follows : Where the assured is so situated that the happening of the event on which the insurance money is to become payable would, as a proximate result, involve the assured in the loss or diminution of any right recognized by law or in any legal liability there is an insurable interest to the extent of the possible loss of liability.*¹⁶

153

Un autre auteur anglais a dissocié les éléments de l'intérêt assurable :

To constitute an insurable interest capable of supporting a contract of fire insurance, three conditions must be fulfilled, namely :

(1) That there must be a physical object capable of being destroyed by fire ;

(2) That such physical object must be the subject-matter of insurance ;

*(3) That the assured must stand in some relation thereto recognized by law, in consequence on which relation he may benefit by its safety, or may be prejudiced by its loss.*¹⁷

Plusieurs autres juristes¹⁸ acceptent la définition donnée par le juge Lawrence dans une cause de *Lucena C. Crawford* (1806) :

An insurable interest has been defined as follows : "It does not necessarily imply a right to the whole, or a part of a thing, nor

¹⁵ *Trotter v. Douglas & Calgary Fire Ins. Co.* (1910). 12 W.L.R., 672. — Cité dans *Word & Phrases — Legal Maxims* by Sanagan & Dryman, vol. III, p. 148.

¹⁶ *Macgillivray on Insurance Law*, 2nd Edition, by E. J. Macgillivray & Denis Browne, (Sweet & Maxwell, Ltd.), London, (1937).

¹⁷ *Welford & Otter-Barry's Fire Insurance*, Third Edition, by A. W. Baker Welford, (Butterworth & Co.), London, (1932).

¹⁸ *Insurance Law Theory & Practice* — M. R. Emanuel (Virtue & Co.), London, (1931). *Laws of Insurance* par E. S. M. Wyman, Toronto, (1935), p. 72.

necessarily and exclusively that which may be the subject of privation, but the having some relation to, or concern in, the subject of the insurance, which relation or concern by the happening of the perils insured against may be so affected as to produce a damage, detriment, or prejudice to the person insuring... To be interested in the preservation of a thing is to be so circumstanced with respect to it as to have benefit from its existence, prejudice from its destruction.

154

La loi française ne définit pas non plus l'intérêt assurable. Les juristes cependant en ont proposé plusieurs. Ils se sont inspirés pour ce faire des auteurs allemands qui demeurent les grands théoriciens de l'assurance. Nous avons déjà cité Erhemberg :

L'intérêt est le rapport en vertu duquel quelqu'un subit un dommage pécuniaire par un certain fait.

D'autres auteurs lui préfèrent la définition plus concrète de Kirsh :

La valeur patrimoniale qui peut être perdue pour l'assuré à la suite d'un sinistre.

Mais quelle que soit la définition qui en est donnée, l'intérêt se présente comme une notion indépendante, un élément de droit d'assurance entièrement distinct de la chose assurée. Cette différenciation entre l'intérêt et la chose a montré que le véritable objet de l'assurance est non pas la chose, comme le laisse entendre l'article 2569 C.C., mais l'intérêt. C'est aujourd'hui un point acquis qu'on n'assure pas contre l'incendie tel immeuble, mais l'intérêt que possède l'assuré dans cet immeuble.

La distinction a son importance en ce qu'elle permet d'assurer indépendamment les uns des autres des rapports économiques de nature différente sur un seul et même objet, même lorsqu'ils appartiennent à différentes personnes ; et cela sans qu'il existe de surassurance ni de double assurance.

On pourra par exemple, assurer séparément l'intérêt du propriétaire, celui du créancier hypothécaire et celui du locataire, dans un même immeuble.

3 — Nécessité de l'intérêt assurable

Il semble futile, après ce que nous en avons dit, de nous demander si l'intérêt est un élément essentiel du contrat d'assurance-incendie. Du reste, le Code civil décrète :

*Les polices d'aventure ou de jeu sur des objets dans lesquels l'assuré n'a aucun intérêt susceptible d'assurance sont illégales.*¹⁹

Nous avons sur ce point l'opinion très catégorique du juge Bernier, de la Cour d'appel, dans une cause de Bastien c. British Underwriters Agency of America :

*Trois éléments sont essentiels au contrat d'assurance : l'intérêt, le risque et la prime ; si l'un des trois fait défaut, il n'y a pas de contrat d'assurance.*²⁰

Il est intéressant de noter que les auteurs français ne partagent pas tous cette opinion. Certains prétendent que l'intérêt d'assurance n'est qu'un élément naturel du contrat et qu'il pourrait être expressément exclu par les parties contractantes quand l'ordre public n'est pas en jeu.

4 — Qui doit avoir l'intérêt assurable ?

Nous avons dit et répété que l'assuré doit posséder un intérêt dans la chose. Le mot « assuré » manque de précision. Dans le langage courant, il peut s'entendre dans trois sens différents :

1. La personne qui contracte avec l'assureur et qui paie les primes ;
2. La personne en faveur de qui la police est faite ou le bénéficiaire ;

¹⁹ Article 2480 C.C.

²⁰ 42 B.R., p. 81, voir les notes du Juge Bernier, p. 87.

3. Le tiers sur la tête de qui l'assurance repose (en assurance-vie seulement).

Qui de l'assuré-contractant ou de l'assuré-bénéficiaire doit posséder l'intérêt nécessaire à la validité du contrat ?

156

Le Code civil est en général bien rédigé et emploie rarement le même mot dans deux sens différents. Aussi, lorsque le législateur, au premier article du titre des assurances, définit le mot « assuré », nous devons présumer que dans les articles subséquents, il emploie ce mot dans le même sens. Or, l'article 2468 se sert du mot « assuré » pour désigner la personne qui contracte avec l'assureur.

Il est vrai que l'article 2571 qui traite de l'intérêt assurable, n'est pas un chef-d'oeuvre de clarté. On y lit :

L'intérêt d'une personne qui assure contre le feu peut être celui de

Et le texte anglais :

"The interest of an insurer against loss by fire may be that of. . . .

A prendre l'article au pied de la lettre, il faudrait conclure que c'est la compagnie d'assurance qui doit avoir l'intérêt dans la chose assurée. Il s'agit là évidemment d'un lapsus. Le contexte et d'autres articles déjà cités établissent de la façon la plus claire que le législateur voulait dire l'assuré et non pas l'assureur.

Hors de tout doute, c'est l'assuré-contractant qui doit posséder l'intérêt d'assurance. La tierce personne indiquée au contrat pour recevoir l'indemnité n'est pas en réalité une partie au contrat. Il ne peut être question pour elle d'intérêt assurable.

La confusion provient peut-être du fait qu'on abuse du mot « bénéficiaire ». Le Code civil n'emploie ce terme nulle part. Dans le langage des assurances, on le réserve d'ordi-

naire à l'assurance-vie, où l'on appelle bénéficiaire la prestation de l'assureur et bénéficiaire la personne qui la reçoit.

Cependant des juristes aussi qualifiés que J. Hémard diront par exemple :

*L'assurance de choses suppose chez le bénéficiaire du contrat un intérêt assurable, qui n'est autre chose au fond qu'un intérêt à la conservation de la chose.*²¹

Nos savants juges aussi appliquent couramment ce terme à l'assurance-incendie pour désigner tantôt l'assuré ou le contractant, tantôt la personne à qui la police est payable.

La police d'assurance-incendie d'ailleurs ne mentionne pas le mot « bénéficiaire ». On stipule le plus souvent : « l'indemnité en cas de sinistre sera payable à » ; et les polices anglaises : "Loss, if any, payable to".

Nos tribunaux ont décidé à maintes reprises que cette clause doit être interprétée comme une simple indication de paiement.²² On sait que l'indication par un créancier d'une personne qui peut recevoir un paiement pour lui, est de la nature du mandat.²³ Un mandat peut être révoqué en aucun temps.²⁴ Il est donc loisible à l'assuré de changer d'avis. Il lui suffit de notifier la compagnie d'assurance de ne pas payer l'indemnité à la personne mentionnée dans la police. Et cela même après le sinistre, (à condition bien entendu que la police soit rédigée dans les termes précités).

Pour l'assureur, la personne à qui la police est payable n'a aucune espèce d'importance. Il est en relations contractuelles avec son assuré et c'est la seule personne envers qui il a des obligations. Encore une fois, si l'assuré manifeste la

²¹ Théorie Pratique des Assurances terrestres, vol. 2, p. 41.

²² Nal. Ben Franklin Ins. Co. c. Landry, C.S. St-François, No. 278.

²³ Droit Civil Canadien, P. B. Mignault, vol. 5, p. 597 & sq.

²⁴ Article 1756 C.C

volonté que l'assureur paie à une tierce personne la prestation qui lui revient en vertu de la police, ce fait ne peut en rien influencer sur le contrat.

158 Certaines polices peuvent à première vue donner l'impression que l'intérêt assuré n'est pas celui du contractant mais celui de la personne à qui la police est payable. Prenons par exemple le cas de la police émise « pour le compte de qui il appartient ». On s'aperçoit à l'analyse de la situation qu'en réalité le contractant de cette police n'agit pas en son nom personnel mais pour le compte de la tierce personne à qui la police est payable. Il est alors son mandataire ou son negotiorum gestor. On devra cependant faire la preuve de ce mandat et même l'avoir déclaré à l'assureur car il ne se présume pas nécessairement.

Mais si l'assuré-contractant n'a pas agi en qualité de mandataire, l'intérêt assurable de la personne à qui la police est payable, ne sera pas suffisant pour valider le contrat.

La Cour supérieure et la Cour d'appel se sont prononcées dans ce sens.

Dans une cause de *Toronto Type Company c. Alliance Assurance Company & Ginberg*²⁵, les faits se présentent comme il suit :

Toronto Type Company loue avec promesse de vente à Ginsberg un outillage dont il acquerra la propriété lorsque ses paiements comme locataire seront complétés. Ginsberg assume la responsabilité de l'outillage et s'engage à l'assurer au profit du propriétaire Toronto Type Company. Ce qui fut fait.

Arrive un sinistre. Alliance Assurance Company refuse de payer et plaide que Ginsberg s'était assuré comme pro-

²⁵ 55 C.S., page 483.

priétaire alors qu'en réalité Toronto Type a toujours conservé son droit de propriété. La Cour supérieure lui donne raison mais le jugement est renversé en Cour de revision, laquelle fonde son jugement sur les deux motifs suivants :

1. Ginsberg, l'assuré-contractant, avait un intérêt assurable dans l'outillage.²⁶

2. Le fait que la police était payable à Toronto Type Company crée une présomption que l'assureur connaissait l'intérêt assurable de chacun, vu les usages bien connus du commerce.²⁷

159

Dans une autre cause,²⁸ la Cour d'appel cette fois se prononce d'une façon beaucoup plus directe. Les juges Lafontaine, Greenshields, Dorion, Bernier et Létourneau, confirment le jugement de la Cour supérieure rendu par le juge Gibsone.

Un locataire, sans que son bail lui en impose l'obligation, avait contracté une assurance-incendie sur un immeuble au profit du propriétaire Bastien. On rejette la réclamation de Bastien contre British Underwriters, parce que l'assuré-contractant n'avait pas d'intérêt et le juge Bernier, dans ses notes, déclare :

*Ce sont les intérêts que possède la personne qui veut s'assurer qui seuls peuvent et doivent être assurés ; ce ne sont pas les intérêts du propriétaire lui-même ni ceux du bénéficiaire*²⁹

De plus, le simple fait d'indiquer la police payable à Bastien n'implique pas que le contractant agissait pour Bastien en qualité de mandataire ou negotiorum gestor.

²⁶ Intérêt du locataire avec promesse de vente.

²⁷ 55 C.S., notes du Juge Demers, page 486.

²⁸ Bastien c. British Underwriters Agency of America et al, 42, B.R., page 81.

²⁹ 42 B.R., page 90.

Il est donc exact d'affirmer, que quelle que soit la personne à qui l'indemnité est payable, le contrat est valide et l'assureur tenu de payer, du moment que l'assuré-contractant possède un intérêt et que c'est cet intérêt que les parties ont convenu d'assurer.

1. Boudousquié, *Traité de l'Assurance contre l'Incendie*, Paris, (1829).
2. *Canada Supreme Court Reports*.
3. *Canadian Bankruptcy Reports Annotated*.
4. *Code civil de la Province de Québec*.
5. Cough — *Cyclopedia of Insurance Law*, vol. 1 et 2, New-York, (1929).
6. H. de Lalande, — *Traité théorique et pratique du contrat d'assurance contre l'incendie*, Paris, (1886).
7. M. R. Emanuel — *Insurance Law Theory & Practice*, London, (1931).
8. J. Hémard, *Théorie & Pratique des Assurances terrestres*, 2 volumes, Paris, (1925).
9. *Insurance Law Reporter*.
10. F. J. Laverty — *The Insurance Law of Canada*, 2ème Edition, Montréal, (1936).
11. *Macgillivray on Insurance Law*, 2nd Edition, by E. J. Macgillivray & Denis Browne, London, (1937).
12. Mr. Justice MacKay — *Fire Insurance — Legal News*, Volumes 13 et 14, Montréal, (1890).
13. P. B. Mignault — *Le Droit Civil Canadien*, Montréal, (1896).
14. T. W. Morgan — *Porter's Laws of Insurance*, 7th Edition, London, (1925).
15. Gérard Parizeau — *L'Assurance contre l'Incendie au Canada*, Montréal, (1935).
16. Picard & Besson — *Traité des Assurances terrestres*, Paris, (1938).
17. Planiol & Ripert — *Traité Pratique de Droit Civil Français*, Volume II, Paris, (1932).
18. Pothier — *Oeuvre complète*, Paris, (1830).
19. *Rapport des Commissaires pour le Code Civil du Bas-Canada*, Québec, (1865).
20. *Rapports Judiciaires Officiels de la Cour du Banc du Roi*.
21. *Rapports Judiciaires Officiels de la Cour Supérieure*.
22. Sanagan & Dryman — *Words & Phrases*, Toronto, (1941), See *Insurable Interest*.
23. *Statuts Refondus de la Province de Québec*, (1941), Chapitre 299.
24. W. Van Eckhout — *Le Droit des Assurances terrestres*, Paris, (1933).
25. Charles Weens — *L'Assurance des choses — Contrat d'Indemnité*, Paris, (1927).
26. Baker Welford — *The Law Relating to Fire Insurance*, 3rd Edition, London, (1932).
27. E. S. M. Wyman — *Laws of Insurance*, Toronto, (1935).

Considérations sur les fonctions du courtier et de l'agent d'assurances

par

GÉRARD PARIZEAU

161

1

Dans le langage courant, on emploie indifféremment les mots agent et courtier pour qualifier l'intermédiaire par lequel l'assuré passe pour le placement de ses assurances. Il n'y aurait aucun inconvénient à s'exprimer ainsi, si la pratique n'avait établi entre les deux fonctions une différence précise, quoique non précisée légalement. Pas plus dans les livres de droit que dans les textes de loi, il ne semble, en effet, qu'on se soit donné la peine de définir exactement les deux termes.¹

On peut, cependant, en donner la définition suivante, que la pratique tend à consacrer et dont le tribunal s'est inspiré

¹ L'article 1735 du Code civil se lit ainsi : « Le courtier est celui qui exerce le commerce ou la fonction de négocier entre les parties, les achats et les ventes ou autres opérations licites.

Il peut être le mandataire des deux parties et par ses actes les obliger toutes deux relativement à l'affaire pour laquelle elles l'emploient ».

En commentant cet article, Me Antonio Perrault note dans son « Traité de droit Commercial », vol. II, p. 317 : « D'après l'article 1735 C.C. est courtier, toute personne négociant non seulement des ventes ou des achats, mais aussi toutes autres opérations licites, v.g. louage, assurance, transport, etc. »

La loi des Assurances de Québec, 1909 et ses amendements (Chap. 299 des Statuts Refondus de 1941) mentionne également le mot courtier mais en se limitant à accorder le droit de traiter à celui qui en porte le nom. L'article 132 se lit partiellement ainsi sous le titre « Des licences d'agents »: Le mot « agent », dans la présente loi, comprend un agent, un sous-agent ou un courtier ». La définition n'est pas donnée davantage dans l'article 112, qui a trait à Lloyd's, London, ou 147, qui autorise le courtier « spécial » d'assurances — sans définir ce qu'on entend par là — à placer des assurances auprès de sociétés étrangères non autorisées à traiter au Canada.

dans certains cas. Le courtier est avant tout le représentant de l'assuré. C'est lui qui fournit à l'assureur les renseignements nécessaires, discute le taux, rédige assez souvent les clauses particulières de la police, vérifie celle-ci et la remet à son client. C'est lui, enfin, qui fait remise de la prime à l'assureur dans le délai fixé : généralement deux mois. Ses actes n'engagent pas l'assureur ; par contre ils lient l'assuré dans la mesure où celui-ci peut les contrôler et dans le cadre du mandat. L'agent représente l'assureur, qu'il lie dans la mesure des pouvoirs qui lui sont conférés.

En posant comme règle générale que, dans la pratique, l'agent d'assurance est le mandataire de l'assureur et le courtier celui de l'assuré, la question semble tranchée. Malheureusement, elle n'est pas aussi simple que cela, car tout en restant dans le cadre du mandat qu'il a reçu de l'assureur — c'est-à-dire solliciter et accepter des risques, émettre ou annuler des polices, percevoir des primes — l'agent peut dans la même opération agir tour à tour à titre de mandataire de l'assureur et de l'assuré. Il exerce ainsi les fonctions d'agent et de courtier, avec une tâche et des responsabilités parfois contradictoires. C'est le cas de l'agent général d'un assureur, à qui un client confie le soin de placer une assurance. Il est le mandataire de l'assuré quand il reçoit les instructions de celui-ci et il devient le mandataire de l'assureur et de l'assuré quand il les exécute. De plus, le courtier qui est l'agent spécial d'un assureur et qui, à ce titre, a le droit d'accepter des risques pour le compte de celui-ci, exerce les fonctions d'agent de l'assureur quand il signe la police de l'assureur qui l'a autorisé à le faire et celles de courtier quand il offre à d'autres assureurs la partie du risque non acceptée par le premier. Et même s'il confie tout le risque à la compagnie dont il est l'agent spécial, n'est-il pas l'agent de celle-ci au

sens de l'article un des conditions statutaires quand il remplit lui-même la proposition d'assurance ?

Peut-être est-il également intéressant de définir la fonction de l'agent pour comprendre la portée de ses actes. La pratique en connaît plusieurs types. Il y a, par exemple, le fondé de pouvoir (*chief agent*), l'agent général (*general agent*), l'agent régional (*district agent*), et l'agent-producteur.

163

Le premier est celui qui, en vertu d'une procuration, représente la compagnie d'assurance auprès du surintendant des assurances provincial ou fédéral. C'est lui qui est autorisé à traiter directement avec celui-ci pour toutes les affaires qui relèvent du contrôle de l'Etat : politique de l'entreprise, placements, établissement des tarifs, rédaction des contrats, rapports périodiques et relations officielles en général. Le fondé de pouvoirs est généralement le directeur de l'entreprise ou l'agent général pour le Canada selon que la société a été fondée au pays, qu'elle y a une succursale ou qu'elle y est représentée.

Les fonctions de l'agent général sont celles du fondé de pouvoir lorsque la société étrangère n'a qu'un représentant au Canada. C'est alors lui qui fait tous les actes ordinaires à un directeur de succursale. Il établit les relations avec le contrôle d'Etat, il voit à l'organisation générale de la production, il centralise les services administratifs. Bref, il exerce les fonctions qui relèveraient du directeur de l'entreprise si celle-ci avait un bureau au pays.

Jusqu'ici la distinction est simple, mais la fonction devient moins claire quand on songe aux divers sens que la pratique a donnés aux mots *general agent*. Ainsi, il peut y avoir un *agent général* qui prend le nom de *general agent for the province of Quebec* et un autre pour l'Ontario, un

autre pour les provinces de l'Ouest, un autre pour la région de Montréal. Pour ne pas allonger la liste, faisons entrer cette variété de *general agents* dans le groupe des *district agents*, c'est-à-dire des agents régionaux. L'agent régional relève de l'agent général, qui lui confie le soin de la production dans une région donnée: province, ville, centres ruraux. Sa fonction, c'est de centraliser les affaires traitées dans la région, de les développer, d'émettre les polices, de percevoir les primes, de régler les sinistres, d'appliquer les règles posées par l'assureur pour l'acceptation et l'inspection des risques.

L'agent producteur sert d'intermédiaire. C'est le proxénète ou l'entremetteur d'autrefois, à une époque où ces termes n'avaient pas leur sens péjoratif actuel.² Il est le lien entre celui qui a besoin d'assurance et celui qui en traite. Chargé de trouver l'assurable, de créer le besoin pour le mieux satisfaire, sa marchandise, c'est la police du tiers qu'est l'assureur. Celui-ci lui confie une fonction, celle de trouver l'assurable, de le renseigner, de le convaincre. L'agent fournit des renseignements à l'assuré, qui lie l'assureur dans la mesure du mandat qui est donné à l'agent. S'il remplit la proposition d'assurance, en l'absence de fraude de la part de l'assuré, le contrat sera valide dans le cas d'erreur.³

Comme il représente l'assureur, celui-ci sera responsable des actes de l'agent dans le cadre du contrat qui les lie.^{3a} Ainsi, une prime versée à l'agent sera censée être versée à l'assureur et un faux renseignement donné par l'agent liera son commettant.

Chose curieuse, les relations d'agent à assureur ne sont pas toujours bien fixées. Lorsqu'un contrat d'agent spécial

² A. Perrault. « Traité de Droit Commercial », page 317, 2e volume.

³ C'est le sens de l'article un des Conditions Statutaires.

^{3a} Ou dans la mesure des pouvoirs qui sont concédés à l'agent tacitement ou par l'usage.

est signé, l'entente est assez précise.⁴ Dans les autres cas, sur certains points, tout au moins, elle est généralement laissée au hasard des événements. L'habitude de traiter ensemble s'établit et, au cours des années, des liens naissent petit à petit qu'aucun texte ne confirme, sauf l'échange régulier des affaires. Cela pose souvent des problèmes très sérieux, comme celui des avis donnés à l'assureur. L'avis donné à l'agent par exemple, constitue-t-il un avis à l'assureur ? Tout revient à une question de faits, que doit trancher le tribunal. Pour l'assureur, il s'agit de démontrer quelles étaient ses relations avec l'agent ou le courtier. À cause de l'imprécision des règles, le litige est souvent difficile à régler; mais il faut ajouter que l'assureur a rarement recours au tribunal pour trancher un différend de ce genre.

165



La rémunération des intermédiaires est variable, mais elle diminue avec l'importance décroissante de leur rôle. Sous le nom de commission elle s'échelonne de 50 à 15% selon la fonction de chacun. Dans le premier cas, elle comprend tous les frais d'acquisition, de règlement et d'administration. Est-elle trop ou pas assez élevée ? Elle est assurément trop élevée dans tous les cas où l'intermédiaire se contente de trouver l'assurable, de livrer la police et de toucher la prime. Elle ne l'est pas dans le cas de l'agent ou du courtier qui fait un travail personnel très poussé soit pour la vente, soit pour l'inspection des risques, soit pour l'administration de portefeuilles élaborés et difficiles à gérer.

L'agent, comme le courtier, tire sa rémunération de la prime, quoique rien ne l'empêche de demander un supplé-

⁴ Un agent spécial c'est un agent-producteur qui touche une commission un peu plus élevée en s'engageant à diriger une part substantielle de ses affaires vers un assureur. C'est une catégorie créée par la Canadian Underwriters Association. Souvent l'assureur l'autorise à accepter des affaires pour lui. Généralement il signe les polices.

ment à l'assuré. La pratique pose un autre problème. L'assuré qui a versé une prime à l'agent de l'assureur ou au courtier est-il libéré envers l'assureur ? Il y a là un problème ardu, que l'assureur ne portera pas nécessairement au tribunal, mais qui reste imprécis. Si, en vertu de son contrat, l'agent est censé percevoir les primes, il ne semble y avoir aucun doute. Dans le cas du courtier, la réponse est moins facile étant donné que l'on n'est pas absolument fixé sur les relations légales de l'assureur et de celui-ci. Pour l'affaire en litige, le courtier devait-il être considéré comme le représentant de l'assureur ou de l'assuré ? En l'absence de tout contrat entre les deux, doit-on considérer la rémunération du courtier comme une partie du prix de l'assurance que l'assuré accepte de verser à son courtier ou comme le prix d'acquisition que l'assureur consent de verser à un intermédiaire non à son emploi, dont il ne surveille pas les actes et sur lequel il n'exerce aucun contrôle en vertu d'un contrat quelconque ? Le point délicat, c'est évidemment la forme et la source de la rémunération. Qui la paye : l'assureur ou l'assuré ? Voilà toute la question.

Ce point reste vague et imprécis, comme tant d'autres choses dans le domaine de l'assurance, où tout évolue lentement ou brusquement, par à-coups, suivant les moments. C'est un domaine curieux que celui-ci. Souvent la pratique déborde les textes au point de les rendre à peu près inutiles, jusqu'au moment où le besoin entraîne un correctif presque aussitôt dépassé.



S'il faut exprimer un vœu, c'est de voir les autorités intervenir pour définir le statut juridique de ces deux intermédiaires, dont le rôle va croissant avec l'expansion et la complexité des affaires d'assurance. Ainsi, on sera fixé sur la nature exacte des relations de chacun et sur leurs respon-

sabilités respectives. Il est curieux de constater comme le besoin de clarté reste secondaire dans un pays où les affaires d'assurances ont pourtant pris une importance considérable depuis moins d'un siècle, sous l'effet d'un besoin réel, mais aussi d'un effort de production intense, allié à une incontestable libéralité dans le règlement des sinistres.

Lorsqu'on étudiera cette réforme avec tant d'autres, il sera bon de se demander s'il n'y aurait pas lieu de protéger le travail du courtier ou de l'agent, mieux qu'il ne l'est. Actuellement un courtier qui présente un rapport sur les affaires d'assurances d'un assuré ne sait jamais si son travail ne sera pas passé à un autre, sans aucun profit pour lui. L'analyse et les suggestions qu'il fait devraient être considérées comme sa chose, au même degré que les plans de l'architecte, l'opinion exprimée par un avocat ou l'expertise d'un ingénieur. Ceux-ci ont droit à des honoraires pour leur travail, tandis que, trop souvent, après avoir demandé l'avis du courtier ou après avoir accepté que celui-ci fasse l'examen de ses polices, l'assuré se contente de passer le rapport à un ami en lui disant tout simplement : « peux-tu faire la même chose » ? Ailleurs, une certaine garantie existe. Ainsi, en France, la loi prévoit que « le proposant qui, au dernier moment, refuse de signer la police, doit une indemnité au courtier. Le montant de l'indemnité peut être égal aux commissions qu'il aurait touchées pendant toute la durée du contrat ».⁵ Il y a là un précédent qu'il pourrait être utile d'invoquer. Afin de ne pas nuire aux bonnes relations de l'assuré et du producteur, il faudra, cependant, qu'une disposition de ce genre soit étudiée avec le plus grand soin.

⁵ Lexique pratique des assurances, par André Perraud-Charmantier, page 46.

AGENTS

•

En nous confiant le placement de vos cas difficiles, vous épargnerez du temps et des frais de voyage. Nous avons accès, sur place, à un marché très étendu et nous faisons toutes les démarches nécessaires sans frais. De plus, nous accordons les commissions ordinaires sans rien retenir pour notre intervention.

Traitez avec nous et vous obtiendrez, en outre de la plus grande loyauté, une entière sécurité et l'aide de nos services spécialisés.

Jean Gagnon & Cie, Limitée

276, rue Saint-Jacques

MONTREAL

•

Agents généraux pour la branche incendie, dans la province de Québec, de

Planet Assurance Co. Ltd. World Fire & Marine Insurance Co.

United Firemen's Insurance Co.

Autres branches :

Union Marine & General Ins. Co. Imperial Insurance Office

The origin and use of the fire mark

Avec l'assentiment de l'Insurance Company of North America, nous reproduisons de copieux extraits d'une étude intéressante sur les fire marks, ces plaques qu'autrefois les assureurs faisaient fixer aux murs de leurs assurés, afin que leurs pompiers pussent faire un choix entre les immeubles menacés par un incendie. Ainsi ils savaient où diriger leurs boyaux, en négligeant d'arroser ceux que ne garantissait pas leur compagnie. Temps lointains où les non-assurés devaient se tirer d'affaires seuls ou assister impuissants à la destruction de leurs biens ! — A

The Origin and Use of the Fire Mark

The Great Fire of London taught its lesson. During the very next year, 1667, the first fire insurance office was established by Dr. Nicholas Barbon. Shortly after its reorganization in 1680, the Fire Office, at is was known, formed a "company of men versed and experienced in extinguishing and preventing of fire." This was the first fire brigade in London, and—if we except the guards at Kingsaw, now Hangchau, China, to which Marco Polo referred—the first organized body of firemen that we know of anywhere since the time of the Roman "Matricularii" and "Cohortes Vigilum."

Naturally, the Fire Office created its brigade for just one purpose—to protect the property of those insured by the Office, thus preventing losses which the Office would be called upon to pay.

In order that the firemen might readily distinguish insured from uninsured properties, the Fire Office adopted as an indentifying mark

ASSURANCES

a metal plate in the form of a Phoenix rising from the flames. This Fire Mark was nailed up in a prominent spot, about level with the second story windows, on all houses insured by the Office.

The idea of fire insurance took rapid root; and, with the advent of rival companies, the original Fire Office soon found it necessary to adopt a more distinctive name. According, in 1705, it assumed the name of the Phoenix Fire Office, a name obviously suggested by its Fire Mark. Under this name, it continued in existence until some time in the early part of the eighteenth century.

170

Each of the other fire insurance companies had, of course, its own fire brigade and its own Fire Mark. As a result, when an alarm was raised, all the brigades responded on the double-quick. On arriving at the scene of the fire, they looked for the Fire Mark. Whereupon all except the one brigade whose emblem appeared on the house either turned tail and went back to bed or, more frequently, remained nonchalantly in the background to cheer and jeer the firemen of the rival "office."

If the building had no insurance—and no Fire Mark—the helpless owner had to depend on the ineffectual buckets of his neighbors and friends. Needless to say, he usually got the insurance—and the Fire Mark—as soon after as possible.

All of the early Fire Marks in London were of lead with the number of the insurance policy usually stamped on. They were brilliantly painted, generally in red and gold; and, as the amount covered by a policy was usually very small, frequently the marks of five or six different companies were found upon the same risk, which must have given the old-fashioned houses a rather gay appearance. A rhyme published in 1816, referring to a certain English lord, aptly says:

*"Fir not e'en the Regent himself has endured
(Though I've seen him with badges and orders all shine
Till he looked like a house that was overinsured)—"*

Gradually, as business increased, and many buildings became insured in more than one company, the brigades began to unite and attend all fires. From then on Fire Marks lost their original significance, and were finally supplanted by what collectors now call Fire Plates, usually made of copper, tin or iron, and used solely as advert-

isements. So strenuous was competition among the various companies, and so eager were they to have their Plates displayed, that one large company used to keep a man with a ladder constantly employed in putting up its Plates wherever space was available, regardless of whether it had policies on the risk or not.

Finally, in 1833, the fire brigades were all amalgamated into one company and in 1866 were turned over to the City of London. This was the beginning of the present "Metropolitan Fire Brigade of London," and in so far as that city was concerned, the end of the picturesque Fire Mark.

171

The Fire Mark in America

The early American colonists, with their pioneer aggressiveness devoted themselves to the active phases of fire combat, neglecting fire insurance in spite of the fact that insurance was well established by that time in Europe.

Bucket brigades were in operation as early as 1696; a fire engine was brought over from London in 1718; two more were imported in 1731; and finally, the following year, a Philadelphia mechanic, Anthony Nicholls, built a very successful model which "played water higher than the highest in this city had from London."

In 1736, Benjamin Franklin and several other prominent Philadelphians established the first organized fire brigade, which continued as the Union Fire Company for over eighty years.

Other companies quickly followed until, in 1752, there were no less than six in Philadelphia, with an aggregate membership of 225, employing 8 engines, 1055 buckets and 36 ladders.

Each of these old fire companies had its own name, insignia and full regalia. A fireman was a sight wondrous to behold—resplendent in high hat, gaudy cape, huge belt and buckle with his insignia engraved thereon. Fully equipped, he proudly bore horn and axe, leather bucket and linen bag (to protect salvage from looters).

Originally, these fire companies were organized simply for mutual assistance. Each member paid for his own buckets and other paraphernalia. Their efforts were mostly confined to protection of their own members' homes. Many prominent citizens belonged.

Later, volunteer companies were formed on a purely free-lance basis, putting out whatever fires they were able and depending for pay on the bounty of the owners.

In 1752, the first American fire insurance company was formed, again under the inspiration of Benjamin Franklin. This was the Philadelphia Contributionship for the Insurance of Houses from Loss by Fire.

172 Only five weeks after organizing, they ordered a hundred Fire Marks from John Stow who was, a year later, to recast the historic Liberty Bell. The Mark consisted of four leaden hands, clasped and crossed a la "My Lady to London," and mounted on a wooden shield. From this mark, the company became popularly known as the "Hand-in-Hand."

In 1792, the Insurance Company of North America was formed—the first American fire and marine insurance company.

Other insurance companies sprang up and new Marks appeared, some companies issuing variants of their original Marks at different periods of their existence.

Contrary to the English custom, these companies did not maintain fire brigades of their own but relief on the volunteer fire companies already flourishing. The American Fire Mark had, therefore, a very different mission.

In the first place, an insurance company's Fire Mark on a house was intended to discourage malicious arson by showing that the owner himself would not greatly suffer if the building were destroyed.

Secondly, the Fire Mark stood as a guarantee to all fire brigades that the insurance company which insured the house in question would reward handsomely the brigade extinguishing a blaze on the premises.

Stimulated by higher and more certain compensation, competition among the fire brigades waxed hot, soon reaching a stage of bloody noses and blackened eyes.

In 1871, Philadelphia inaugurated the first paid Fire Department. From that date, Fire Marks lost their usefulness and were discontinued.

Revue de jurisprudence

par

DOLLAR DANSEREAU, *avocat*

173

Biens insaisissables.

La Cour suprême vient de trancher une question controversée depuis plusieurs années, relativement aux biens déclarés insaisissables par un donateur ou par un testateur. Voici le cas.

Un homme a hérité d'une pension de \$175 déclarée incessible et insaisissable par le testateur. Une semblable condition posée par un testateur est respectée par le droit civil de notre province. Toutefois, le code de procédure déclare qu'une semblable pension est saisissable pour dettes alimentaires. Ainsi, un légataire comme celui dont nous examinons le cas, peut être poursuivi par sa femme séparée de corps et de biens et voir sa pension saisie pour payer la pension alimentaire de la femme.

Or, le bénéficiaire de la pension ci-dessus fut cause d'un accident d'automobile dont la victime fut déclarée partiellement invalide. Les tribunaux avaient reconnu le légataire responsable du paiement à la victime d'une indemnité de \$5,500.

L'auteur de l'accident était insolvable, sauf quant à la pension de \$175 à lui léguée à titre d'aliments et par conséquent dite insaisissable. La victime de l'accident saisit cette

rente en disant que sa dette était de nature alimentaire, puisque la somme de \$5,500 ainsi allouée devait tenir lieu du capital nécessaire pour lui procurer le revenu que sans l'accident il aurait eu.

174 La cour supérieure maintient que la rente était insaisissable, conformément à l'intention exprimée par le testateur. La Cour d'appel renversa le jugement de la Cour supérieure, mais avec deux dissidences sur cinq juges. La Cour suprême a maintenu à l'unanimité le jugement de la majorité de la Cour d'appel.

“Les sommes adjugées par le tribunal, à la suite d'un délit ou quasi-délit, à titre de compensation pour frais médicaux et pour manque à gagner résultant ou devant résulter de l'incapacité affectant la victime, ont le caractère d'aliments”. Telle est la principale conclusion de la Cour suprême.

L'équité et le droit ne sont pas toujours étrangers.

Fortier contre Miller (1943) Revue légale p. 555.

Assurance sur la vie : changement de bénéficiaire.

Les tribunaux n'ont pas fini de se prononcer sur les changements de bénéficiaires en assurance-vie.

L'assuré était porteur d'une police mentionnant que sur avis par écrit à l'assureur et remise à celui-ci de la police, le bénéficiaire en premier lieu nommé pouvait être remplacé. Dans son testament, cet assuré désigna sa femme comme légataire de tous ses biens, « y compris (ses) assurances ».

Or, la police en question nommait son fils bénéficiaire de la police. Celui-ci réclama, après la mort du père, le montant de l'assurance, en vertu de la désignation apparaissant dans la police. De son côté, la veuve en fit autant en invoquant le testament. L'assureur déposa en cour le montant de l'assurance.

Le bénéficiaire nommé dans la police en reçut le montant. L'assuré ne pouvait changer le bénéficiaire qu'en se conformant aux conditions du contrat, notamment en déposant sa police entre les mains de l'assureur et en donnant un avis par écrit à cette fin.

En principe, le bénéficiaire de l'assurance une fois accepté, l'assuré ne peut changer le bénéficiaire qu'en se conformant aux conditions du contrat, notamment en déposant sa police entre les mains de l'assureur et en donnant un avis par écrit à cette fin.

175

En principe, le bénéficiaire de l'assurance une fois accepté, l'assuré ne peut changer le bénéficiaire sans le consentement de celui-ci. Toutefois, les tribunaux ont déclaré que si l'assuré s'était réservé ce privilège dans la police, il ne tiendrait qu'à lui de l'exercer, mais alors, vient de déclarer la Cour supérieure, l'assuré devra le faire en respectant scrupuleusement les conditions posées dans la police à cet effet.

Adams contre Ouellette, (1943) Rapports de la Cour Supérieure — page 378.

Cession de créance par l'assuré.

La Cour supérieure, présidée par le juge Rhéaume, a précisé une fois de plus les droits qui reviennent à l'assureur par suite de la cession faite en sa faveur par un assuré de ses droits contre un tiers responsable du dommage.

A la suite d'une pluie abondante, les eaux d'égout furent refoulées dans la cave d'un marchand de fourrures qui y gardait en dépôt des manteaux de ses clients. L'assureur dut verser \$5,235 d'indemnité et il se fit ensuite céder les droits de l'assuré contre la Ville de Montréal.

Après enquête, le tribunal conclut qu'il y avait faute commune du marchand et de la Ville et rendit jugement contre celle-ci pour \$1,000 seulement.

« La demanderesse (en l'espèce, l'assureur) ne peut avoir plus de droits que son assuré, et quel que soit le montant de l'indemnité payée, la demanderesse ne peut légalement recouvrer de la défenderesse (en l'espèce, la Ville de Montréal) plus que l'assuré aurait pu exiger lui-même.

Pour les mêmes raisons, le juge Rhéaume refusa d'imposer à la Ville de Montréal le paiement de \$673 de dépenses faites par l'assureur pour estimer les dommages subis par l'assuré.

*Phoenix Insurance of Hartford contre Ville de Montréal,
10 Insurance Law Reporter, page 308.*

Assurance-incendie : frais d'estimation.

A la suite d'un incendie, l'assuré requit les services d'une société d'arbitrage avec mandat de voir à l'évaluation des dommages et au règlement du sinistre avec l'assureur. D'après ses déclarations devant le tribunal, l'assuré aurait déclaré qu'il paierait les experts s'il était satisfait de leur travail ; cette prétention de l'assuré fut niée.

Après inventaire, discussion avec les représentants de l'assureur, la société d'arbitrage obtint de l'assureur une offre de \$1,850 que l'assuré trouva insuffisante. Il entra en relations avec son agent d'assurance et, après de nouveaux pourparlers, l'assureur consentit à payer \$2,270. Et l'assuré refusa de payer \$227 à la société d'arbitrage, soit dix pour cent de l'indemnité payée par l'assureur.

Saisi de l'affaire, le juge Loranger, de la Cour supérieure de Montréal, se prononça en faveur de la société d'arbitrage,

mais n'alloua que \$185, soit dix pour cent de l'offre faite par l'assureur à la suite des démarches du demandeur.

« Lorsqu'une personne a subi des dommages à la suite d'un incendie, et qu'elle en confie le règlement à un agent chargé de procéder à l'évaluation et à la discussion desdits dommages, il s'établit entre elle et son agent un contrat de mandat, ou tout au moins un louage de services.

Ce contrat n'est pas gratuit, de sa nature, lorsque l'agent fait affaires précisément comme évaluateur et qu'une commission représentant un certain pourcentage du montant obtenu se trouve usuellement payée pour tels services.

Il y a lieu d'observer que non seulement le droit des experts de ce genre à une commission est reconnu par cet arrêt, mais qu'en l'absence de stipulations contraires dans le contrat, cette commission est fixée à dix pour cent.

*Compagnie d'arbitrage canadienne contre Laberge,
(1943) Revue légale, page 482.*

Si « ASSURANCES » vous intéresse,
abonnez-vous.

La loi et les administrateurs des sociétés d'assurances

par

GÉRARD PARIZEAU

178

Les sociétés d'assurances détiennent des capitaux considérables non en toute propriété comme les entreprises industrielles ou commerciales, mais, dans une certaine mesure, à titre de fiduciaires.¹ Quand on examine leurs bilans, en effet, on constate qu'en regard de leur actif apparaissent de nombreuses réserves qui, sous des noms différents, sont destinées à garantir les capitaux assurés. Chez les sociétés d'assurance sur la vie, elles prennent le nom de réserve mathématique, de réserves pour éventualités, pour fluctuations des cours, etc. Chez les autres, ce sont des provisions pour sinistres en cours de règlement, pour primes non acquises ou pour éventualités. C'est ce caractère de fidéicommiss, pris par les affaires d'assurances, qui a poussé le législateur à préciser les fonctions des administrateurs, leurs pouvoirs et leurs responsabilités. C'est en songeant à la nature particulière des prescriptions qui les concernent dans la loi fédérale² que nous avons pensé à écrire ces notes.

Dans la loi que le parlement d'Ottawa a péniblement mise sur pied, à travers les écueils semés par l'imprécision du

¹ Pour les seules sociétés assujetties à la juridiction fédérale, l'actif des sociétés canadiennes et celui des compagnies étrangères au Canada s'élevait à plus de 3 milliards de dollars en 1940. *Annuaire Statistique*, 1942, p. 872 et 873.

² 22-23 *Georges V*, chap. 46.

pacte de 1867, on sent le désir de protéger les énormes capitaux réunis, mais aussi d'empêcher les abus auxquels les administrateurs pourraient se livrer par suite de l'influence que leur donnent les sommes dont ils disposent.

Dans le cas d'une société industrielle, le conseil d'administration est laissé libre d'acheter les propriétés, la machinerie, les marchandises et les titres qu'il juge à propos. Il ne doit de comptes qu'aux actionnaires, à qui il fait rapport une fois l'an. Si ceux-ci ne sont pas satisfaits, ils le font savoir à l'assemblée générale en remplaçant un groupe par un autre. En assurance, la situation est différente. Grâce aux pouvoirs que lui accorde la loi, l'Etat intervient, il fixe des directives, demande des comptes et impose des sanctions extrêmement graves si on n'applique pas la loi; sanctions qui vont de la suspension du droit d'assurer jusqu'à la responsabilité personnelle des administrateurs. C'est ainsi qu'une société d'assurances ne peut acheter des immeubles, par exemple, que pour des fins d'administration, sauf s'il s'agit de sauvegarder des droits acquis. Elle ne peut employer n'importe quelle table de mortalité, elle ne peut également pas placer ses fonds comme ses administrateurs le désirent. Quels que soient les perspectives d'avenir et le rendement du placement envisagé, celui-ci doit entrer dans le cadre prévu par la loi. Tout cela donne au contrôle de l'assurance quelque chose de particulier. Voyons quel aspect il prend en ce qui a trait aux administrateurs.

179

Et d'abord comment ils sont choisis.

La loi fédérale des assurances reconnaît deux types d'administrateurs dans le cas des sociétés d'assurance sur la vie. Le premier représente les actionnaires.³ Il est élu par ceux-ci

³ C'est l'Administrateur-actionnaire, 22-23 Georges V, chap. 46, Art. 6 (2a).

de la même manière que l'administrateur ordinaire d'une société par actions, sauf qu'il doit détenir en propre des actions en règle pour une somme d'au moins \$2,500. Cette première catégorie d'administrateurs doit être formée d'une majorité de sujets britanniques.⁴ Le conseil doit d'abord compter de cinq à neuf membres, qui sont élus pour un an au cours de la première et de la seconde assemblée annuelle. A la troisième assemblée, un nouveau conseil est formé, qui comprend, pour au moins un tiers, une nouvelle catégorie de membres, les administrateurs-assurés. C'est un type entièrement nouveau, qui est élu par les assurés pour défendre leurs intérêts, en tenant compte de l'énormité des capitaux confiés à la compagnie. Pour bien établir la différence entre les deux catégories, le législateur a spécifié que, pour être éligible comme représentant des assurés au conseil, l'administrateur-assuré ne doit pas être actionnaire. Il doit détenir une police participante d'au moins quatre mille dollars et avoir payé ses primes régulièrement depuis au moins trois ans. Enfin, dernier point à signaler, les administrateurs-assurés ont, au conseil, les mêmes droits que les représentants des actionnaires.⁵

Dans le cas des sociétés d'assurances autres que sur la vie, les membres du conseil se recrutent comme pour les compagnies ordinaires; sauf que l'on exige de chacun d'eux qu'ils détiennent personnellement au moins deux mille cinq cents dollars d'actions de la compagnie.⁶



Si la loi reconnaît des types particuliers d'administrateurs, elle leur impose des responsabilités qu'il est intéressant de passer en revue, pour compléter cette rapide étude des

⁴ Idem. Art. 6 (2b). Sujets britanniques habitant au Canada.

⁵ Art. 6 (2e et h).

⁶ Art. 6 (2c).

précautions prises par le législateur pour assurer la sécurité des capitaux.

La loi établit un contrôle précis sur les affaires d'assurances en général et sur les assurances-vie en particulier. Elle fixe un taux maximum de trois et demi pour cent, par exemple, pour le calcul des tarifs et pour celui des réserves, elle prévoit également la vérification quinquennale de celles-ci ⁷ en outre d'une inspection annuelle des affaires en général, suivie d'une inspection plus précises des livres si le ministre des Finances juge qu'il est nécessaire de faire une enquête plus approfondie. Enfin, si la situation de l'entreprise l'exige, le ministre peut autoriser une vérification générale des livres par un expert-comptable, aux frais de la société. ⁸ Tout cela est destiné à compléter les rapports semestriels ou annuels que la loi autorise le surintendant des assurances à exiger de la société. Ces relevés portent sur les affaires en général et, en particulier, sur le mouvement des fonds et les placements. Ils servent de base au rapport annuel que le surintendant des assurances fait parvenir au ministre des Finances, dans lequel on trouve une analyse extrêmement fouillée des affaires de chaque compagnie.

Voyons maintenant quelques-unes des obligations particulières imposées aux administrateurs.

1. — La première en importance nous paraît être de placer les fonds de l'entreprise en conformité de la loi. Il nous est impossible ici d'en tracer le cadre exact. Il nous suffira de référer le lecteur à l'article soixante de la loi fédérale, qui contient une longue énumération, allant des prêts hypothécaires aux actions ordinaires, en passant par les prêts aux assurés sur la garantie de leurs polices.

⁷ Art. 78 (6).

⁸ Art. 71 (3).

2.—La loi précise également qu'aucun prêt ne doit être fait aux administrateurs ou aux officiers de la société, à leurs femmes ou à leurs enfants, sauf sur la garantie d'une police d'assurance. On veut ainsi empêcher ceux qui dirigent la société d'obtenir des prêts facilement et à bon compte, en utilisant l'influence que leur donnent leurs fonctions. Le législateur est allé plus loin en prévoyant le cas où les intéressés chercheraient à se mettre à l'abri derrière la façade d'une compagnie par actions. Il a précisé qu'aucun prêt ne doit être accordé à une société dont la moitié des actions ou plus appartiennent directement ou non à ceux qui précèdent.

Pour assurer l'observance de cette règle, le législateur rend les administrateurs personnellement responsables du prêt qu'ils auraient ainsi autorisé, en contravention de la loi.⁹

3.—Les administrateurs d'une société, ayant un actif de quelques centaines de millions de dollars, pourraient être tentés de former un syndicat destiné à servir d'intermédiaire pour l'achat ou la vente d'immeubles ou de titres. Ils pourraient apporter d'excellentes raisons à l'appui du projet, surtout s'il s'agissait d'un syndicat formé par certains d'entre eux. Comme on se trouverait devant un intermédiaire directement intéressé à faire accepter par le conseil, c'est-à-dire les intéressés eux-mêmes, ses conditions et ses prix, le législateur défend à la société, à ses administrateurs ou à ses officiers de faire partie d'aucun syndicat formé pour l'achat ou la vente de valeurs mobilières ou d'immeubles destinés à la compagnie, sauf s'il s'agit de sauvegarder des intérêts acquis.¹⁰ Qu'on imagine les abus auxquels pourraient se livrer des administrateurs qui seraient autorisés à se porter acquéreurs de titres de tout genre, pour les repasser ensuite à la société à

⁹ Art. 60 (5).

¹⁰ Art. 83.

un prix beaucoup plus élevé, que leur influence ferait accepter par un conseil impuissant. En agissant ainsi, on a laissé la porte ouverte aux tiers agissant en sous-main; mais on est allé aussi loin que possible pour empêcher les abus.

4.—L'opération est rendue plus difficile par un nouvel article de la loi qui se lit ainsi, en résumé: aucun administrateur, officier ou membre d'un comité ayant à voir au placement des fonds ne doit accepter une rémunération ou une indemnité quelconque, directement ou indirectement, dans le cas d'un prêt, d'un dépôt, d'un achat, d'un versement de fonds ou d'un échange.¹¹ Il semble qu'ainsi on ait prévu les cas les plus fréquents.

183

5.—L'assemblée générale peut également donner lieu à la manipulation des votes. A nouveau, la loi défend l'inscription aux livres d'actionnaires n'ayant pas les moyens suffisants, dans le cas du transfert d'actions non entièrement libérées. S'ils autorisent la chose, les administrateurs deviennent solidairement responsable du montant non versé.¹²

6.—Pour se maintenir en place, les administrateurs peuvent déclarer un dividende, par exemple, pour donner le change aux actionnaires. La loi intervient à nouveau pour défendre le versement d'un dividende dans les cas suivants :

- a) lorsqu'on a constaté l'insolvabilité de la société ;
- b) si le paiement du dividende rend l'entreprise insolvable ou même diminue son capital-actions.

Les administrateurs qui autorisent la chose deviennent conjointement et solidairement responsables de toutes les dettes contractées à partir du moment où le dividende est payé jus-

¹¹ Art. 66.

¹² Art. 32.

qu'à l'expiration de leur terme d'office.¹³ Pour se libérer de cette responsabilité, les administrateurs dissidents doivent faire insérer leur protestation dans un procès-verbal du conseil et dans un journal publié à l'endroit où se trouve le siège de la société. Ainsi, l'infraction à la loi est rendue tellement dangereuse pour la compagnie qu'elle ne peut être commise. La publicité accordée au dividende menaçant de ruiner la société, on peut être sûr que le conseil ne voudra pas en prendre l'initiative.



Ces notes résument les précautions prises par le législateur pour enrayer les abus. Les a-t-on fait disparaître complètement ? Nous ne saurions l'affirmer, tant l'ingéniosité de certains permet de passer outre aux restrictions les plus précises. On peut affirmer, cependant, que l'essor de l'assurance au Canada n'est pas étranger aux mesures préventives adoptées par une loi maintes fois corrigée et visant à donner la plus grande protection possible aux capitaux assurés. À part les opérations bancaires, nulle autre affaire est suivie d'aussi près que l'assurance au Canada. Nulle autre donne lieu à un contrôle plus sévère, plus efficace. Si la plupart des entreprises ont pu résister à la crise de 1929 et à la période très dure qui l'a suivie, c'est à cause de leur remarquable solidité, assurée surtout par une surveillance très serrée.

¹³ Art. 31.

Chronique documentaire

par

G. P.

185

The Standard Fire Insurance Policy of the State of New York, 1943, par Julien Lucas

La police de l'Etat de New York de 1886 est encore utilisée avec quelques variantes par environ 28 états aux Etats-Unis, note M. Lucas dans le préambule d'une plaquette éditée par la North British & Mercantile Insurance Company. Cela indique l'importance et les répercussions de l'exemple donné en assurances par cet Etat chez nos voisins. Le texte que nous présente la North British est une analyse de la nouvelle loi, faite par M. Lucas, au cours d'une conférence qu'il a prononcée en mai 1943 à Syracuse (N.Y.) à l'assemblée générale de la New York State Association of Local Agents. La nouvelle loi serre de près la rédaction des contrats antérieurs de 1886 et de 1918, afin qu'on ne perde pas le bénéfice de la jurisprudence patiemment établie.

Voici la conclusion de M. Lucas : « It is a simple contract, meets modern business conditions, gives far better protection to the home owner and small business man, and is a contract fair and equitable not only to the insuring public but to the insurance companies as well. » Quand donc pourra-t-on écrire la même chose de nos lois d'assurances.

Reinsurance Laws of South America and Mexico, par William F. Delaney, jr. Edition de l'Insurance Society of New York, 107, William Street, New York, Prix: \$1.00.

Depuis quelques années, on découvre l'Amérique du Sud aux Etats-Unis et au Canada. De nombreux livres ont paru qui nous ont

présenté en groupe ou individuellement ces pays lointains, où les passions politiques déclanchent les révolutions avec la violence de nos orages d'été. A travers cette profusion d'écrits, de conférences et de congrès, la figure des pays se précise et l'on se rend compte que, comme nous et souvent mieux que nous, ils vivent, s'organisent, prospèrent. L'intervention croissante de l'Etat un peu dans tous les domaines est un aspect de leur économie. Dans l'assurance, elle a dépassé le cadre du contrôle pour pénétrer dans l'entreprise même. Au Brésil par exemple, la loi de 1934 prévoit la socialisation de l'assurance sous toutes ses formes; mais elle prévoit aussi la transformation des compagnies étrangères en sociétés brésiliennes. La socialisation n'a atteint jusqu'ici que la réassurance, qui se pratique par l'entremise de l'*Institut de Réassurance du Brésil*. Au Brésil et au Chili également, l'assurance a donné lieu à des initiatives extrêmement avancées de la part de l'Etat.

L'auteur de *Reinsurance Laws of South America* étudie les lois qui régissent la réassurance dans les pays sud-américains et le Mexique. Son travail lui a valu le prix *Sterling Offices, Ltd.* en 1942. C'est, sauf erreur, le texte des cours qu'il a donnés en 1942 à l'*Insurance Society of New York*. On lira ces brèves études avec intérêt parce qu'elles présentent souvent une conception diamétralement opposée de la nôtre. Comme nous aurons peut-être un jour à engager la lutte contre les mêmes interventions, il serait bon de les étudier afin de se préparer à y faire face.

Health Insurance, Report of the Advisory Committee on Health Insurance. — Ottawa, Imprimeur du Roi — Prix \$1.50.

On trouvera dans ce volumineux rapport une étude d'ensemble, tout à fait remarquable de l'assurance-maladie. Présidé par le directeur des services de la Santé Publique au ministère des Pensions et de la Santé, le comité enquêteur groupe des statisticiens empruntés à divers services de l'Etat et M. L.-C. Marsh, qui a, depuis, fait parler de lui par un autre rapport apparenté à celui de Sir William Beveridge.

Dans *Health Insurance* on trouve d'abord une étude historique de l'assurance-maladie dans le monde, à partir de l'aide accordée à leurs membres par les guildes du moyen âge jusqu'aux vastes projets collectifs de nos jours; puis, une analyse de l'assurance-groupe volontaire ou obligatoire dans les différents pays du monde. Le rapport passe égale-

ment en revue les conditions démographiques au Canada, la situation des hôpitaux; il étudie rapidement les sources de revenu du contribuable et de l'Etat et, enfin, il présente le projet de loi et un estimé de la dépense probable.

Quelle que soit l'opinion que l'on ait de l'assurance-maladie sous l'égide de l'Etat, on consultera cet ouvrage avec profit. On y trouvera à la fois matière à étayer le projet ou à le démolir selon son état d'esprit, son intérêt ou son orientation.

Report on Social Security for Canada, par L.-C. Marsh. — Imprimeur du Roi, Ottawa — Prix .50.

Nous avons analysé ce copieux, fastidieux, mais intéressant rapport dans l'avant-dernier numéro de la revue. Si nous le mentionnons ici, c'est pour rappeler au lecteur qu'il peut se le procurer en s'adressant à l'imprimeur du Roi à Ottawa. Comme il reviendra un jour ou l'autre sur le tapis, il serait peut-être bon de le ranger sur les rayons des documents à conserver, sinon à lire.

Code de la route à la Mer : IV, par William Morin. Dans le *Canada français* d'avril 1943.

Me William Morin continue dans la livraison d'avril l'étude du code de la route en mer, commencée dans le *Canada français* de janvier et poursuivie dans les numéros de février et de mars 1943. Spécialiste averti du droit maritime, qu'il enseigne à l'Université Laval, Me Morin est un excellent écrivain qui présente son travail avec clarté et précision. Puisse un livre sortir de ces études, qui permettent à l'auteur de parcourir son sujet, étape par étape, avec la régularité d'une échéance.

L'assurance en droit civil, par Douglas-A. Barlow. Dans la « *Revue du Barreau* », Mai 1943.

Anglais de naissance et de formation, Me Barlow est installé à Québec depuis quelques années. Comme tous ceux qui se servent de la loi pour leurs affaires, il se plaint amèrement du chevauchement, de l'imprécision et de l'inadaptation des textes que la pratique le force à employer. Il ne se contente pas, comme beaucoup d'autres, de pester ou de faire retentir les échos de ses protestations; il demande des

réformes, qu'il expose et qu'il justifie. A ceux qui sont convaincus de la nécessité d'une refonte, d'une coordination et d'une simplification des textes, il fera grand plaisir. En conclusion, il écrit « Nos propres lois sont défectueuses et doivent être réformées. Les lois uniformes n'offrent pas une solution désirable. Mais, à mon avis, les considérations qui ont motivé ces conclusions, indiquent la solution, c'est-à-dire une réfection intégrale de notre droit civil en matière d'assurance, conforme aux principes de notre droit.

188

Comme le code civil est le lien propre du droit civil, c'est là la place des textes du droit civil de l'assurance ».

Quand donc comprendra-t-on à Québec qu'il est grand temps de mettre de l'ordre dans une maison où le torchon voisine avec la vaisselle, où les toiles d'araignée et la poussière menacent de tout envahir.

Vocabulaire technique des bibliothécaires, bibliophiles et bibliographes, par Mlle Juliette Chabot. Aux Editions Fides.

Je ne suis pas bibliothécaire, ni bibliographe, mais je possède quelques livres; et c'est pourquoi celui de Mlle Chabot me plaît. Si je suis incapable de le juger comme son auteur le souhaiterait, il me paraît avoir été fait avec cette conscience et cette méthode qui donnent toujours d'excellents résultats quand elles s'allient à une préparation suffisante.

Certaines traductions me paraissent un peu discutables, cependant, comme celle de « *functional departmentalization* » par division de la bibliothèque en départements spéciaux. Département ne me semble pas très heureux et le tout est un peu long. Rendre *Package library* par « bibliothèque de colis » me paraît être également une solution de fortune, en attendant que de France nous vienne autre chose, quand on y fera profiter les lecteurs lointains de livres expédiés en colis. Et que diriez-vous, me répliquera peut-être, l'auteur ou un lecteur malin? Hélas! je ne suis ni bibliothécaire, ni bibliographe, à peine bibliophile.

Fire Protection Engineering, National Fire Protection Association, Boston, U.S.A.

Le livre porte en sous-titre la mention suivante « A symposium of papers presented at a summer conference at the Massachusetts Institute

of Technology, Cambridge, Massachusetts, June 1942 ». Il contient un groupe très intéressant de travaux, dont voici l'énumération :

Importance of Fire Protection and the War. Fire Losses in the Home. Fire Protection Education. Fire Losses in Business. Principles of Fire Insurance. Occupancy Fire Hazards. Fire and the Control of Fire. Common Fire Hazards. Homes and Business Buildings. Construction Details for Fire Protection. City Planning and Zoning. Political Obstacles to Legislation.

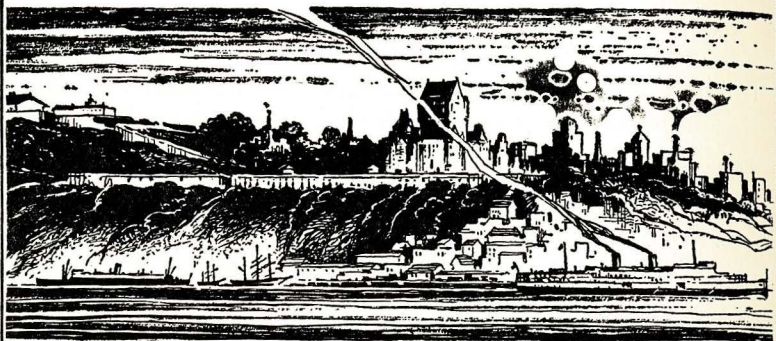
Voilà des études techniques, mais simples et précises, qui peuvent être très utiles à l'inspecteur, à l'agent et au courtier d'assurances.

189

Handbook of Life Insurance, by R. Wilfred Kelsey and Arthur C. Daniels. Institute of Life Insurance, 60 East, 42nd Street, New York.

Explication orthodoxe de l'assurance sur la vie, dynamique comme un texte publicitaire étatsunien; texte facile, plaisamment présenté sur un papier d'assez bonne qualité et avec un choix agréable de caractères, voilà nous semble-t-il, ce qui ressort d'une lecture rapide de cet opuscule de 64 pages, destiné à la vente ou à attirer l'attention du vendeur sur les aspects principaux de l'assurance. Comme en tout ce qui est simple, on sent derrière le texte une connaissance solide du sujet, appuyée sur d'excellents moyens d'expression.





L'horizon de la Liberté

Depuis ce matin mémorable de 1534 où Jacques Cartier promena pour la première fois son regard émerveillé sur les vieilles Laurentides jusqu'à ce jour récent où les drapeaux des Nations-Unies flottèrent sur l'historique citadelle de Québec, l'aînée des provinces canadiennes est toujours restée fidèle aux nobles traditions et aux grands principes démocratiques . . . et, dans ses murs hospitaliers, on a pu former de vastes projets, dont même les endroits les plus reculés de la terre récolteront les fruits.

Depuis plus de 70 ans, la Sun Life of Canada a eu l'avantage d'être associée au progrès du Canada français . . . et, aujourd'hui, plus d'un million d'assurés bénéficient de la protection et de la sécurité offertes par cette entreprise québécoise, qui se classe parmi les plus importantes compagnies d'assurance-vie du monde.



SUN LIFE OF CANADA

SECRETARIAT DE LA PROVINCE

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

opérations commerciales, comptabilité et vérification, mathématiques financières, statistiques, droit civil, droit commercial, opérations de banque et de bureau, langue et correspondance commerciale anglaises et françaises, économie politique, géographie économique, langue étrangères (Italien, espagnol, allemand), etc.



||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers
et agents d'assurances, des employés des sociétés
d'assurances, sur nos cours du soir en droit, en éco-
nomie politique et en langue française et anglaise. |||



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal

AGENTS D'ASSURANCE

qui désirez traiter avec des assureurs indépendants,
bien organisés pour collaborer pleinement avec vous,
adressez-vous à

J. E. CLÉMENT Inc.

Gérants au Canada pour

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
CONTRE L'INCENDIE

•
LA NATIONALE-INCENDIE DE PARIS

•
EXCESS INSURANCE CO., LONDRES

•
Siège social : 465, rue St-Jean, Montréal

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

—
DE LONDRES, ANGLETERRE

•
BENOIT BERTRAND, gérant provincial

•
Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

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

La

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

est à vos ordres

pour toutes vos opérations de banque et de placement

Actif, plus de \$200,000,000.

514 bureaux au Canada
60 succursales à Montréal



L'UNION

Compagnie d'Assurances contre
l'incendie, les accidents et ris-
ques divers, de Paris, France.
Fondée en 1828

Incendie - Automobile

Total de l'actif au Canada au 31 déc. 1941
\$677,543.

J. P. A. GAGNON, Gérant
465, rue St-Jean, Montréal

Dépôt au gouvernement fédéral à Ottawa dépassant \$550,000 au 31 déc. 1941.

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

*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 au secrétaire de l'*

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

535, AVENUE VIGER - - MONTRÉAL

**Préparez-vous, dès
maintenant, à
souscrire au prochain**

EMPRUNT DE LA VICTOIRE

**le sixième et, peut-être,
le dernier !**

La revue de
la COOPÉRATION

ENSEMBLE !

|||
C. P. 186,
QUÉBEC
|||

L'assurance :
le problème de l'heure !

Lisez NOTRE NUMÉRO
D'OCTOBRE 1941
entièrement consacré à
ce problème.

\$1.00 par année
15c le numéro

**LIBERTÉ
RELIGIEUSE**

**LIBERTÉ
DE PAROLE**

**LIBERTÉ
POLITIQUE**

**LIBERTÉ
ÉCONOMIQUE**

En 1941, sur
\$15,836,609 de primes d'as-
surance contre l'incendie,
\$11,581,770 ont été versés à
des sociétés qui ne sont pas
canadiennes. L'achat pour-
tant, comme la charité, doit
être bien ordonné, c'est-à-
dire commencer chez soi.
C'est la liberté économique
qui assure les trois autres.

❁ **SOCIÉTÉ** ❁
NATIONALE
D'ASSURANCES

41, O. S.-Jacques, Montréal, H.A. 3281

THE **PRUDENTIAL**

ASSURANCE COMPANY LIMITED OF

LONDON, ENGLAND

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1942.

ACTIF

Espèces		\$ 38,483.82
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Débitures du Dominion du Canada	\$730,109.00	
Débitures provinciales—(Province de Québec)	30,150.00	
Débitures municipales	40,460.00	
Autres débitures	25,610.00	826,329.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir		95,155.41
Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc. évalués à \$1,497.20		9,431.57
ACTIF TOTAL		\$969,399.80

PASSIF

Réserves pour primes non-acquises et sinistres en cours de règlement		\$323,721.88
Réassurance, taxes courues et autres passifs		\$26,869.73
PASSIF TOTAL		\$350,591.61

Réserve pour Contingences		19,949.50
Comptes des actionnaires—Surplus et Capital		598,858.69
Capital-Actions :		
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominal chacune		
— \$2,000,000.00.		
Emis — 4,225 actions		
		\$969,399.80

Surplus pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non-acquises		\$263,639.88
Réserves pour Contingences		19,949.50
Capital-Actions		422,500.00
Comptes de Surplus		176,358.69
TOTAL		\$882,448.07

Cette Compagnie ne fait de la réassurance, soit facultative ou sous traité, qu'avec des Compagnies licencées par et ayant des dépôts au Service des Assurances à Ottawa.

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RÉNÉ MASSÛE
Surintendant des Agences

L. C. FONTAINE
Inspecteur

J. H. CLÉMENT
Surintendant

L. A. MÉTHOT
Inspecteur à Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS