

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

L'ASSURANCE-TRANSPORTS,  
par L. Gaston LeBlanc ... .. 1

FAITS D'ACTUALITÉ, par Gérard Parizeau 21  
Les problèmes de l'assurance. — De la  
rémunération des agents. — Le problème  
du logement.

LE MOMENT EST VENU D'ACQUITTER  
NOTRE DETTE, par Donatien Frémont 33

VOCABULAIRE D'ASSURANCE CONTRE  
L'INCENDIE, par Léopold Nadeau,  
B.Sc.A., I.C. ... .. 35

CHRONIQUE DOCUMENTAIRE,  
par G. P. ... .. 44

CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par  
Dollard Dansereau ... .. 50

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 : Filtzroy 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**

Nouvième 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

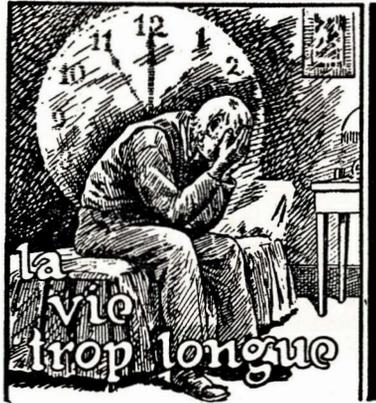
## **Corroon & Reynolds**

(CANADA) INCORPORATED

**Bureau chef au Canada: Insurance Exchange Bldg., MONTRÉAL**

**Succursale à TORONTO**

**J. MARCHAND, Gérant**



**L**e 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*



L'Alliance Nationale a distribué cette année des ristournes variant de \$0.60 à \$8.59 par mille piastres d'assurance après trois ans.

Si l'on considère les taux extrêmement bas auxquels se vendent tous ses nouveaux plans d'assurance, il est incontestable que c'est à l'*Alliance Nationale* que vous devez tout d'abord vous adresser pour vous assurer.

Notre situation financière nous permet de dire que sa solidité à toute épreuve la place **AU PREMIER RANG DE TOUTES**, quant à la solvabilité.



# **ALLIANCE NATIONALE**

680 OUEST, RUE SHERBROOKE

Lancaster 8224

MONTRÉAL

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**

# 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

1

---

12e année

MONTRÉAL, MAI 1944

No 1

---

## L'assurance - transports

par

L. GASTON LE BLANC

*"Men of new age must learn or perish. The world moves faster, changes faster, grows more intricate: hence people must adapt to sudden shifts of scene and fortune, as so many millions now are doing. They must learn strange things often in an unseemly hurry. Wars, mergers, stock market collapses, revolutionary inventions, tariff wars, trade depressions and all the rest of modernity's mad turmoil impose this necessity upon all of us."*

Walter B. PITKIN.

Le transport sur mer, groupant de fortes valeurs en marchandises, nécessitait seul autrefois l'assurance parce que le transport sur terre était peu développé et ne comportait que des valeurs et des risques négligeables. Mais, avec les

2 progrès des moyens de transport, de nouveaux besoins de protection se firent peu à peu sentir, de nouveaux risques surgirent et l'on eut à envisager de nouvelles méthodes de couverture et de tarification : c'est ainsi qu'est née l'assurance des transports intérieurs, comme un prolongement extrême de l'assurance maritime ou comme son complément inévitable. Nous serions tentés d'affirmer qu'elle tend même à devenir la branche la plus importante de l'assurance; elle est sans cesse à la recherche de nouveaux marchés. La complexité croissante des affaires modernes se reflète dans l'assurance qui est appelée à répondre à de nouveaux besoins : dans un monde qui change constamment elle ne peut piétiner sur place. Le courtier, de nos jours, ne peut demeurer indifférent aux innovations : s'il est agressif et prévoyant, s'il a de l'imagination, il augmentera ses affaires d'une façon appréciable en ayant recours à la variété comme à la souplesse des contrats d'assurance-transports. Il vendra des contrats adaptés aux besoins particuliers de chaque classe de risque; c'est pourquoi cette assurance, contrairement à l'assurance-incendie, se vend plus qu'elle ne s'achète. Il existe donc aujourd'hui une opportunité de plus en plus grande d'assurer plus de risques. Il en résulte en même temps des contrats plus globaux et à la fois plus simples. N'oublions pas non plus que le public acheteur y trouve aussi son compte : l'utilité de l'assurance-transports est amplement prouvée par le fait qu'en Amérique des millions de dollars sont versés en indemnités chaque année pour des pertes causées par collisions, déraillements, renversements, inondations, feux, vols, explosions, ouragans, tremblements de terre, écroulements de ponts et autres risques couverts.

Avant d'aller plus loin, il conviendrait de préciser certaines notions. Tout d'abord, les deux formules d'assurance maritime et d'assurance-transports comportent en général un

élément fondamental, celui de mobilité qu'il est essentiel de ne pas oublier en assurant un risque et en le couvrant par une police d'assurance-transports; sauf dans certains contrats bien déterminés que nous étudierons plus loin, les assureurs ne sont autorisés à émettre une telle police que si le transport est l'élément prédominant du risque et ne lui est pas simplement accessoire. Donc, l'assurance-transports garantit contre des risques multiples des choses de nature mobile, qu'elles soient personnelles ou commerciales. C'est un contrat destiné aux choses seulement, non aux personnes, et dont la caractéristique toujours présente est encore une fois le facteur de transport ou de mobilité. Cependant, il faut dire que certaines classes de risques présentent presque exclusivement un caractère de permanence et que, pour diverses raisons, les assureurs ont convenu de les inclure quand même dans la division d'assurance-transports; c'est le cas des polices, dans le domaine commercial, sur stock de bijoutiers, entreposage de fourrures, enseignes au néon, etc., et dans le domaine public, sur ponts, tunnels, barrages, etc., comme nous le verrons plus loin.

Ensuite, il faut chercher à éviter la confusion des idées où nous conduisent souvent les anglicismes, les mauvaises traductions et un peu l'absence de tradition chez nous dans ce genre d'affaires. Il semble que la meilleure traduction de *Inland Transportation Insurance* ou *Inland Marine*, soit Assurance des Transports Intérieurs ou Inland Marine, c'est-à-dire, des transports effectués à l'intérieur des continents, par opposition à l'assurance maritime. Cette expression a fini par inclure les autres contrats dérivés petit à petit de l'assurance-transports et désignés par l'appellation anglaise de *floaters*, qu'il est peut-être logique de traduire par polices flottantes, ce dernier mot étant évidemment pris dans son sens figuré. On se sert aussi de l'expression police « tous

risques », qui est très indiquée parce qu'elle désigne des polices qui couvrent contre tous les risques à la fois ou du moins contre le maximum de risques assurables. Peut-être pourrions-nous dire aussi polices universelles, parce qu'elles couvrent tout, partout et contre tout. Enfin, pour faciliter notre étude nous trouverons sans doute profit à diviser les divers genres de risques qui font l'objet de l'assurance-  
**4** transports, en trois grandes classes: risques personnels, risques commerciaux, risques publics.

### **1. — Risques personnels.**

Parmi les formules les plus courantes de la première catégorie, mentionnons les polices sur argenterie, bagages, effets personnels, bijoux, fourrures, caméras, instruments de musique, instruments de médecins et chirurgiens, objets d'art, collections de timbres, cadeaux de noces, et articles divers. Toutes ces polices sont analogues dans ce sens qu'elles garantissent contre « tous risques » bien que quelques-unes puissent être restreintes à des risques déterminés. Il faut s'entendre cependant et ne pas prendre l'expression « tous risques » à la lettre. Cette seule désignation, dans la réclame ou la vente de ces contrats, deviendra pour le profane une source de confusion et parfois de déception. L'emploi de cette locution est tout de même bien justifié : au lieu de décrire un nombre presque illimité de risques, il était plus simple et généralement plus satisfaisant de couvrir d'abord contre « tous risques » et d'indiquer ensuite, dans un paragraphe distinct et bien clair, les exclusions, c'est-à-dire, les risques que l'assureur n'a pas l'intention de garantir. Dans la classe de contrats qui nous occupe en ce moment, les exclusions se rapportent généralement aux dommages par usure, mites, vermine, défauts, guerre, invasion, révolution, confiscation par l'État, contrebande et trafic illégal.

Il y a quelques années est apparue sur le marché une police qui est un exemple frappant de la tendance moderne des assurances : le groupement des divers contrats dans une seule police globale communément appelée, d'après l'anglais, « PPF » et qui fait beaucoup parler d'elle depuis qu'elle est au monde. Saine et vigoureuse à sa naissance, elle est devenue avec l'âge une bien mauvaise fille : c'est le cauchemar de ses parents, en l'occurrence les compagnies d'assurance, peut-être responsables au fond de son mauvais comportement.

5

Cette police englobe l'assurance-incendie avec les autres contrats « tous risques » décrits tout-à-l'heure pour couvrir dans le monde entier, contre tous risques, sauf quelques exclusions et restrictions, tous les biens meubles d'un individu et de sa famille du même domicile, à l'exclusion des automobiles, des animaux, etc.

C'est, vous le voyez, une police d'une libéralité extrême et vendue aujourd'hui à des taux ridiculement bas : l'expérience nettement défavorable des assureurs a commencé de provoquer une hausse graduelle de tarif et un accroissement de précautions dans l'acceptation des risques. Comme les changements radicaux sont impossibles dans ce domaine, il s'écoulera sans doute encore quelques années avant que nous en arrivions à une police globale portant sur tous les biens meubles et immeubles d'un individu et couvrant chaque catégorie contre des risques multiples, mais spécifiés et à des taux suffisants.

On me permettra d'insister ici sur le facteur le plus important, l'élément indispensable dans l'acceptation et le traitement de tous les risques d'assurance-transports, mais principalement des risques personnels : le dossier de l'assuré. Son rôle est plus important que dans n'importe quelle autre branche de l'assurance. L'assureur doit envisager ici plu-

siens problèmes, et si les rapports sur la situation financière et morale d'un proposant sont pour lui d'importance primordiale, il doit cependant approfondir davantage ses enquêtes et obtenir plus d'informations sur tous les aspects d'un risque.

6 On en a un exemple typique dans l'assurance des bijoux : un proposant considéré désirable au point de vue de l'assurance-incendie ou accident peut devenir inacceptable pour une assurance de bijoux. Des individus d'un caractère moral irréprochable et dans une situation financière exceptionnelle, bien acceptables pour l'assurance-incendie, automobile ou responsabilité, ne le sont presque plus pour l'assurance « tous risques » sur bijoux, si leur profession est celle de comédiens évoluant dans des milieux où les risques de vol ou de perte de bijoux sont nombreux. Les divorcés, les femmes habitant seules, les habitués de clubs de nuit, les étudiants, etc., constituent des risques problématiques pour l'assureur. Une demande d'assurance d'effets personnels requerra parfois une étude particulière si elle vient d'un voyageur de commerce.

L'information est donc à la base de l'acceptation des risques et on ne saurait y attacher trop d'importance.

## 2. — Risques commerciaux.

Encore plus que dans le cas des risques personnels et sans doute à une date antérieure, l'assurance-transports sur les risques commerciaux a pris une ampleur considérable. Il était inévitable qu'avec le progrès il en fût autrement, l'assurance terrestre des marchandises en transport étant comme le prolongement naturel de l'assurance maritime. D'ailleurs, diverses causes ont contribué au développement de cette branche de l'assurance; dans le cas des risques personnels, ce fut la richesse accrue des individus et la demande de la

part du public d'une protection de plus en plus large et même contre tous risques; dans le cas des risques commerciaux, ce fut la multiplication des chaînes de magasins et de manufactures entraînant le transport de plus en plus fréquent de marchandises, le développement des ressources naturelles, la consommation de plus en plus rapide des biens déterminant un déplacement de plus en plus fréquent et rapide des marchandises, l'amélioration des routes et de l'organisation du camionnage, ou encore l'adoption de lois d'assurance obligatoire pour les camionneurs, dans certaines contrées des États-Unis ou du Canada.

7

Il est logique de commencer l'étude de cette deuxième partie par le contrat dérivé immédiatement de l'assurance maritime : l'assurance-transports pour expéditeurs, manufacturiers, grossistes, distributeurs, importateurs ou exportateurs. Autrefois, les premières polices du genre ne couvraient que les expéditions sur les Grands Lacs, les rivières et autres voies navigables à l'intérieur du continent. On étendit par la suite l'assurance aux bagages des touristes, aux envois par la poste, par courrier recommandé, par chemin de fer, par camion, et plus récemment par avion. On finit par rédiger, à l'intention des expéditeurs, un contrat précis et simple — ce qu'on ne peut pas dire de bien d'autres polices — couvrant les marchandises durant la période de transport par camion, express, fret ou bateau — parfois avec la permission de 30 jours d'entreposage à partir du moment où les marchandises sortent des établissements des expéditeurs jusqu'à la livraison au destinataire. Cette police couvre ordinairement contre un certain nombre de risques dont les rouliers publics ne sont pas souvent responsables, tels que, sur terre, l'incendie, la foudre, le cyclone, la tornade, l'inondation, la collision accidentelle, le déraillement ou le renversement et l'écroulement de ponts, et sur l'eau, contre l'incendie

8

et les risques maritimes y compris les avaries communes et les frais de sauvetage. Il est possible d'ajouter des risques supplémentaires comme le vol, le tremblement de terre, les grèves, émeutes et troubles civils. Donc, en plus de garantir aux expéditeurs une protection adéquate, une police-transport comporte d'autres avantages au point de vue du règlement après un sinistre : elle garantit l'assuré pour la pleine valeur facturée des marchandises. Tout dommage causé par un risque couvert engage immédiatement la responsabilité de l'assureur, tandis que si l'expéditeur n'est pas assuré et dépend uniquement du transporteur pour l'indemnité il sera peut-être en déficit à cause des restrictions et limites du connaissance ou bien il s'apercevra que le transporteur est insolvable ou incapable de le payer au moment voulu.

Un tel contrat n'est pas destiné aux seuls expéditeurs à l'intérieur du pays, mais aussi aux exportateurs. Il est de même possible de rédiger un contrat semblable pour couvrir les marchandises importées, qu'elles soient en consignation ou non, le tout sujet à certaines conventions établies dans le but de ne pas empiéter sur le domaine d'autres assurances.

L'une des assurance-transports qui a pris le plus d'expansion et qui fera peut-être avant longtemps l'objet d'une loi d'assurance obligatoire, c'est l'assurance des camionneurs. Ceux-ci se garantissent contre leur responsabilité éventuelle dans le cas de perte ou dommage aux marchandises qu'ils transportent pour le compte de leurs clients qui, à l'exception de certaines grandes firmes, détiennent rarement une police d'assurance-transports. La police couvre principalement les risques d'incendie, foudre, vol, collision, renversement, écroulement de ponts, et risques de traversiers, à un taux habituel de 3%. Il est important de noter que cette police contient une règle proportionnelle de 100%. À cause de la fréquence et de l'importance des vols, certaines compagnies, dans le cas

de vol, ne paient que l'excédent de \$25 et excluent ou limitent la protection contre le vol de marchandises très convoitées comme les soieries, les boissons alcooliques, le caoutchouc, les fourrures et les cigares ou cigarettes. L'assurance des marchandises camionnées constitue pour l'assureur des transports intérieurs le plus grave problème. Le pourcentage des pertes s'est presque toujours maintenu à un niveau excessivement élevé. Plusieurs compagnies ont cessé ce genre d'assurance; les autres y vont avec beaucoup de précautions. Les accidents de la route comme la collision et le renversement ont encore plus que l'incendie leur part de responsabilité dans ce désastreux état de choses. Cependant, le risque le plus grand, c'est le vol sur la route et dans les entrepôts de camionneurs. Malgré les efforts conjugués de ces derniers et des assureurs, la situation ne s'améliore pas, au contraire. Deux remèdes apporteraient quelque soulagement, s'ils se généralisaient : l'installation d'une alarme automatique sur les camions — c'est une invention américaine assez récente — et la prise d'empreintes digitales des chauffeurs de camions.

9

Pour varier le paysage, revenons pour quelques instants à un mode de transport presque désuet et en voie de disparition dans notre grande ville : le transport par traction animale. Il existe une police contre les risques de transport et de collision destinée aux laitiers, boulangers et autres propriétaires de voitures de livraison ou de promenade; elle couvre, en tous endroits, les voitures et accessoires contre les risques d'incendie, de transport et de collision; elle garantit les chevaux contre les mêmes risques pourvu que l'accident cause la mort de l'animal ou la rende immédiatement nécessaire. Le montant d'assurance est divisé en trois sections : un montant global sur les chevaux avec une limite sur chacun, un autre sur les voitures, et un dernier sur les accessoires. Comme dans

nombre d'autres cas, le taux est basé sur le taux-incendie des remises ou écuries auquel on ajoute un chargement pour les risques supplémentaires, et la police contient la règle proportionnelle de 100%.

10

Une autre sorte d'assurance flottante beaucoup plus répandue est celle qui couvre, à l'intérieur d'une province, du pays ou du continent, le matériel, l'outillage, les accessoires et les instruments divers employés par les entrepreneurs en construction, les arrimeurs, les arpenteurs, les entrepreneurs de pompes funèbres, les acteurs ou encore les cinéastes. Les polices pour ces divers risques se ressemblent à peu près toutes dans ce sens qu'elles contiennent une règle proportionnelle généralement de 100% et qu'elles couvrent presque les mêmes risques, tels que l'incendie, la foudre, l'ouragan, l'inondation, les accidents de transport et autres risques moins importants auxquels on peut encore ajouter les risques de vol, explosion, tremblement de terre, émeutes, troubles civils, éboulis, etc. Les dommages qui ne sont pas prévus dans ces genres de contrats sont en général ceux qui résultent des risques de guerre et de grève; de plus ne sont pas prévus les dommages dus à l'usure ou au bris accidentel durant le fonctionnement du matériel.

Pour illustrer jusqu'où va l'assurance, il est curieux de noter ici, en ce qui concerne l'assurance des entrepreneurs de pompes funèbres, qu'il nous est permis d'émettre au nom d'un embaumeur une police flottante pour couvrir sa responsabilité en cas de dommages à toute chose commise à ses soins, y compris les cadavres !

Il y a aussi l'assurance des dépositaires tels que les teinturiers, les nettoyeurs et les blanchisseurs. La police couvre les effets ou marchandises de leurs clients pendant qu'ils les ont en leur possession, durant le transport comme dans leurs établissements et agences. En ce qui concerne le risque

de vol qu'une telle police couvre en plus des risques de feu, explosion, accidents de transport, tornade, inondation, tremblement de terre, émeutes et troubles civils, il est important pour l'assureur, l'agent et l'assuré de noter que la police n'assure pas contre le vol ou la disparition de pièces ou d'articles détachés d'un lot, si ce n'est un vol avec effraction ou à main armée, non plus que la perte due à une erreur de livraison, la destruction des effets par négligence ou toute perte inexplicable qui ne peut être sûrement attribuée à l'un des risques garantis.

La tarification de ce genre de risque est assez particulière : elle est basée sur le chiffre d'affaires de l'entreprise et le groupement de diverses primes qui tiennent compte des risques couverts. Après avoir versé une prime provisionnelle dès l'émission de sa police, l'assuré déclare chaque mois à l'assureur le montant de ses recettes brutes sur lequel il paie une prime à un taux variant de 10¢ à \$2.00 par \$100 de recettes.

Quant au montant d'assurance, il est indiqué dans la police sous forme de deux maxima, l'un dans l'établissement, les succursales et agences de l'assuré et l'autre durant le transport. Comme il est difficile pour un blanchisseur, par exemple, de déterminer la valeur de tout ce qu'il détient pour le compte de ses clients, l'assureur lui consent un montant qui suffirait probablement à le couvrir en cas de catastrophe.

Dans l'acceptation aussi bien que la tarification d'un risque, on doit porter une attention particulière à l'organisation et à l'état matériel de l'établissement de l'assuré.

Une autre formule d'assurance qui s'est généralisée comme la précédente, c'est l'assurance des clients de fourreurs. Voici un contrat offert aux marchands de fourrures pour assurer contre tous risques les vêtements de fourrures qui leur sont remis par leurs clients, pour entreposage, net-

toyage et réparation. La police couvre à partir du moment où la cliente confie ses fourrures au marchand jusqu'à ce que celui-ci les lui retourne pour l'hiver; cependant, le marchand est autorisé par l'assureur à émettre des certificats d'assurance annuelle qui garantissent la cliente même quand elle est en possession de ses fourrures durant le reste de l'année.

**12**

La tarification est basée sur le taux d'assurance-incendie sur fourrures entreposées, augmenté d'un chargement pour les risques supplémentaires. Quand il y a émission de certificats, on fixe un taux à part pour ceux-ci. Quant à la prime d'entreposage, elle se paie d'abord sous forme de prime provisionnelle, l'assuré communiquant chaque mois la valeur des choses entreposées le dernier jour du mois : il ne paye ses primes qu'après épuisement de la prime provisionnelle.

A cause des valeurs considérables en jeu, l'assureur attache une grande importance à la construction de l'immeuble, mais surtout à la voûte où les fourrures sont gardées: les compagnies prudentes n'acceptent généralement pas les voûtes qui ne sont pas l'épreuve du feu et n'ont pas de porte d'acier avec combinaison, non plus que les risques où il n'y a pas de système électrique d'alarme contre le vol.

Une assurance moins connue, c'est l'assurance « tous risques » sur stock de bijoutiers, détaillants, grossistes ou manufacturiers.

Voilà une police complète et universelle qui couvre les marchandises, l'ameublement, l'outillage, les accessoires et même la monnaie dans le coffre-fort. La protection s'étend aussi aux marchandises des clients, à celles envoyées dans d'autres manufactures, ateliers ou magasins de bijouterie, ou marchandises confiées aux voyageurs de l'assuré comme à celles envoyées par la poste ou autrement à ses clients.

Certains dommages cependant ne sont pas prévus; par exemple, la malhonnêteté des employés de l'assuré ou d'autres personnes déterminées n'est pas couverte, non plus que les dommages au cours de réparations, le bris d'objets de nature fragile, sauf s'il est causé par incendie, vol ou accident de transport. Sont aussi exclus les risques de guerre, de disparition mystérieuse, de vol dans des automobiles laissés sans surveillance.

L'acceptation et la tarification d'un tel risque reposent sur de nombreux facteurs et, entre autres, les inventaires, la nature des marchandises, la construction des voûtes et coffres-forts, le système d'alarme, la valeur confiée aux voyageurs, le montant des envois postaux ou autres et le taux d'assurance-incendie.

Il existe encore une grande variété — nous pourrions nous rendre à 57 — de contrats d'assurance-transports destinés aux commerçants, aux industriels et aux établissements de toutes sortes. Vous me permettrez sans doute de passer brièvement en revue les plus importants.

Une assurance qui peut causer des soucis à l'assureur qui n'exerce pas la plus grande prudence dans l'acceptation et la tarification des risques, c'est l'assurance des échantillons de voyageurs. La police couvre partout contre tous risques ou contre des risques multiples les échantillons — et non les marchandises — confiés aux vendeurs, à l'exclusion de toute protection dans les salles d'échantillons ou autres locaux appartenant à l'assuré ou loués par lui. En plus des exclusions habituelles, des risques d'usure, de guerre et autres, on remarque l'exclusion du risque le plus dangereux, c'est-à-dire, le vol dans les automobiles sans surveillance. On peut cependant couvrir le risque de vol avec effraction moyennant une augmentation de taux. Instruites par l'expérience, certaines compagnies ajoutent même dans

ce dernier cas une restriction supplémentaire en ne couvrant pas le vol avec effraction entre 8 heures du soir et 8 heures du matin, à moins que l'automobile ne soit remisé dans un garage.

14

Nous avons vu que certains expéditeurs envoient leurs marchandises par bateau, chemin de fer ou camion, et que nous avons des contrats à leur disposition; mais il y a encore d'autres maisons dont les marchandises se prêtent au mode de livraison par la poste — par exemple les comptoirs postaux, les librairies, les manufacturiers de chapeaux et de manteaux. L'assurance des colis postaux répond à leurs besoins sous forme d'une police contre tous risques qui protège les marchandises à partir du moment où elles sont confiées aux postes jusqu'à ce qu'elles soient livrées à destination. La police exclut la monnaie, les valeurs mobilières, certaines sortes de marchandises et ne prévoit pas entre autres les dommages dus à la guerre, à un emballage défectueux ou à une adresse insuffisante. L'assureur met différentes formules de couverture à la disposition de ses clients; la police ordinaire pour chaque envoi, la police d'abonnement avec déclarations périodiques et la police annuelle jointe à un livret de coupons. L'une ou l'autre des formules s'emploie suivant que les envois se font à l'intérieur du pays ou sont destinés à l'étranger. Ce genre d'assurance a pris encore plus d'importance chez nous depuis l'expansion de notre commerce avec les Antilles et l'Amérique Latine.

Les envois de monnaie et de valeurs diverses exclus par cette dernière police peuvent être couverts à l'aide de la police « tous risques » pour le courrier recommandé, qui est employée couramment par les banques, les courtiers et diverses institutions financières. On assure les envois de courrier recommandé effectués par la poste ordinaire, par express ou par la poste aérienne. Cette police se présente sous deux formules : la plus courante, la police d'abonnement avec

rapports périodiques et la police annuelle à prime unique, basée sur une estimation des envois.

On notera sans doute avec intérêt que la responsabilité de l'assureur est limitée au montant déclaré et en tous cas au coût de remplacement. Les titres non négociables peuvent être déclarés au prix du marché moins 10%; mais dans ce cas l'assureur ne répondra que du coût d'une nouvelle émission et des frais résultant directement de la perte.

15

Une assurance dont l'expansion est entravée par la législation de temps de guerre, c'est l'assurance des ventes à tempérament. Destinée aux marchands qui vendent d'après le plan des paiements différés, elle protège le vendeur jusqu'à ce que s'éteignent ses droits sur la marchandise vendue à crédit, c'est-à-dire, jusqu'au dernier paiement de l'acheteur. La police garantit les risques de transport et, chez l'acheteur, le risque d'incendie ordinairement. Il existe deux formules: l'une qui protège les intérêts du vendeur seulement, l'autre les intérêts du vendeur et de l'acheteur à la fois. Dans le premier cas, une police annuelle est émise dont la prime est basée sur l'estimation de la moyenne des soldes dus au vendeur et sujette à correction à l'échéance. Dans le deuxième cas, on émet conjointement avec la police et pour chaque vente des certificats annuels qui s'annulent au moment où l'acheteur verse son dernier paiement.

Une assurance apparentée à cette dernière est celle des risques d'installation; il arrive parfois que le vendeur conserve des intérêts dans une marchandise — par exemple de la machinerie lourde — jusqu'à ce qu'elle soit définitivement installée chez son client. Il doit donc se protéger contre les accidents susceptibles d'endommager sa marchandise, à partir du moment où elle sort de son établissement jusqu'à ce qu'elle soit installée chez l'acheteur, et même parfois pour un temps limité après l'installation.

Il existe aussi plusieurs autres formules plus ou moins uniformes pour couvrir des risques commerciaux, industriels ou scientifiques comme dans le cas des expositions, des établissements de finissage, des propriétaires de radium, des locateurs de phonographes, etc.

### 3. — Risques publics.

16 Malgré la demande restreinte d'assurances pour les risques que je me permettrai de qualifier de publics, par opposition aux risques personnels et commerciaux que je viens de traiter, il peut être intéressant de rappeler ici que les compagnies sont autorisées à couvrir dans une police d'assurance-transports, mais à certaines conditions seulement, les ponts, les tunnels, les barrages et divers moyens, véhicules ou instruments de transports et de communication. D'une façon générale, l'assurance de tels risques ne s'applique pas aux édifices ni à leur contenu et doit couvrir d'autres risques en plus de l'incendie, la tornade, les extincteurs automatiques, la grêle, l'explosion, le tremblement de terre et les émeutes et troubles civils. Ces risques sont exclus dans le cas des quais et des cales. Par contre, d'autres équipements de navigation et de transport, y compris les cales sèches et les chemins de fer des ports peuvent être assurés contre tous risques. Sont aussi assurables à peu près de la même façon, les pylônes radiophoniques, les lignes de transmission de pouvoir électrique, les systèmes de tuyaux d'alimentation des municipalités, l'équipement spécial ou des unités séparées de chemins de fer. Il se peut que l'on ne connaisse ici que l'assurance des ponts, des pylônes radiophoniques et du matériel roulant spécialisé comme celui de compagnies d'huile. En fait, les libellés des polices sont, autant que je le sache, de provenance américaine. Leur rédaction est conforme aux définitions et interprétations adoptées aux États-Unis, en 1933, par un congrès national

des commissaires d'assurances. Le congrès promulgua alors ce qui est encore connu sous le nom de *Nation-Wide and Interpretation of the Insuring Powers of Marine and Transportation Underwriters*. C'était l'heureux résultat d'un effort considérable de la part des représentants de compagnies et de courtiers d'assurance-incendie, transport et accident en vue de délimiter leurs frontières respectives. L'année suivante, c'était au tour des surintendants d'Assurances de plusieurs provinces canadiennes d'adopter, dans le même but, ce qui est resté connu sous le nom de *Définitions Uniformes*.

17

●

### Problèmes et tendances.

Depuis dix ans, une grande partie de toutes ces sortes d'assurances que nous venons d'étudier ont pris un essor considérable. Par conséquent, la concurrence s'est accentuée et le problème aigu qu'a fini par susciter la vie mouvementée de la police globale ou *PPF* a été l'occasion déterminante pour la majorité des assureurs des transports — au delà de 87 compagnies — de se former en une association dite *Canadian Inland Underwriters Association*. Fondée dans le but de corriger les méfaits d'une concurrence effrénée, d'uniformiser les taux et conditions des contrats et de réglementer les commissions, cette association est appelée à rendre de grands services, malgré ses imperfections et certaines critiques injustes.

Elle ne contrôle actuellement que l'assurance des risques personnels dont il est question dans la première partie de cette étude; sa juridiction s'étendra peu à peu aux autres catégories d'assurance-transports. On imagine qu'ainsi groupés les assureurs seront plus en mesure de promouvoir les bonnes pratiques d'assurances, d'échanger les informations d'intérêt commun, de travailler au développement et à l'avancement

de toutes les formules d'assurance-transports, d'étudier les divers risques, de trouver et de promouvoir des moyens raisonnables et appropriés de les réduire, ou encore de simplifier et de préciser les méthodes de tarification.

18

Avant d'en arriver à cette dernière étape, nous avons donc suivi l'adaptation progressive et facile des contrats d'assurance-transports à l'évolution de la vie et des affaires modernes, en même temps que nous avons constaté la superposition fréquente et inévitable de couvertures semblables dans le développement de ces contrats à côté des autres formes régulières de l'assurance.

C'était donc reconnaître que les intérêts du public et de la profession seraient mieux sauvegardés par la coordination des efforts des trois principales catégories d'assureurs — transport, incendie, accidents — en fondant des associations pour répondre plus efficacement aux besoins de l'assurance générale.

Après cette vue d'ensemble on est frappé par la complexité grandissante des affaires d'assurance. Plutôt qu'aux complications inhérentes aux affaires modernes, nous devons sans doute l'attribuer aux complications de plus en plus graves des problèmes mondiaux, dans l'ordre politique, dans l'ordre social, dans l'ordre économique et, pour le moment hélas, dans l'ordre militaire. C'est pourquoi nous devons tous collaborer soigneusement à modeler toute la structure moderne de l'assurance afin qu'une fois terminée, elle puisse continuer à porter ses pleines responsabilités et à servir de fondation nécessaire à la sécurité de l'individu et de l'homme d'affaires. Dans cette immense évolution, notre jeune génération peut trouver des occasions d'avancement et doit par une préparation adéquate se tenir prête à envisager et à résoudre les problèmes de l'avenir. Il est évident que le besoin de conseillers experts se fait de plus en plus sentir.

Il se dégage aussi de toutes ces observations sur la tendance moderne des assurances une note prédominante, celle du service : tant que nous n'aurons pas compris la leçon constituée par l'assurance-service, nous n'aurons rien compris, le service étant aujourd'hui un grand facteur de succès dans l'assurance. Ce qui nous amène à conclure que le rôle de l'assurance-transport apparaît de plus en plus important et prometteur.

---

### Floater Policy.

Peut-on traduire *floater policy* par police flottante ? Mon collègue et ami Gaston LeBlanc accepte le terme mais, semble-t-il, avec un peu d'hésitation. D'autres y mettent moins de réserve, ou peut-être d'amabilité, et condamnent l'expression en disant qu'il n'y a rien de commun entre les deux. Certains mêmes en font des gorges chaudes et croient à une plaisanterie. Quel bateau, disent-ils, veut-on nous monter là ? Quoique au premier abord « police flottante » puisse sembler risible, il suffit pour en comprendre le sens de songer à l'expression « dette flottante » que le vocabulaire financier oppose à la dette consolidée, c'est-à-dire celle qui prend la forme d'obligations à long terme, qui est fixe. La dette flottante, d'après le « Dictionnaire d'Économie Politique » de Léon Say et de Joseph Chaibley, c'est « l'ensemble des capitaux qui servent de fonds de roulement et qui sont employés aux besoins journaliers du Trésor ».

Pour traduire *floater policy* pourquoi ne pas dire police flottante, en donnant à ce dernier mot un sens de mobilité, d'extensibilité, d'absence de fixité que l'on trouve dans « dette flottante » ?

La caractéristique d'un contrat de ce genre, c'est qu'il n'assure pas à un seul endroit, mais généralement dans plusieurs pays ou dans le monde entier. C'est si l'on veut un manteau flottant, qui entoure le corps sans en épouser exactement la forme. G. P.

# 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**

# Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

Professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales.

21

## Les problèmes de l'assurance.

L'assurance a actuellement un certain nombre de problèmes qu'il est intéressant d'étudier. Certains remontent assez loin en arrière, d'autres sont récents. Dans l'ensemble, les uns et les autres sont aggravés par la difficulté des solutions à une époque où les restrictions gênent l'initiative privée dans ses moindres manifestations.

Il est difficile de classer ces problèmes dans l'ordre d'importance parce que leur portée n'est pas la même dans les différents domaines de l'assurance. Ainsi, le rendement décroissant des placements est actuellement la plus grave des questions à résoudre pour les sociétés d'assurance-vie. Pour les autres, elle a une importance moindre puisque, dans la plupart des cas, le bénéfice industriel suffit à faire face aux besoins. Dans un autre domaine, celui de la production, la situation est également différente. Le chiffre des ventes va croissant dans l'assurance-vie, tandis que le montant des primes décroît dans l'assurance-incendie et automobile. Deux problèmes semblent communs à toutes les sociétés, cependant, celui du personnel et la menace de l'étatisation. Or, fait curieux et paradoxal au premier abord, les sociétés-vie n'augmentent pas leur personnel, sauf pour la vente, et les autres ne peuvent pas avoir les gens dont ils ont besoin.

Tout cela demande quelques explications. Voyons d'abord la question du rendement des placements. Pour les sociétés d'assurance sur la vie, elle est capitale puisque la constitution des réserves en relève immédiatement. La loi reconnaissant un taux maximum de  $3\frac{1}{2}\%$  pour l'établissement des tarifs et de la réserve mathématique, il faut que les placements rapportent au moins ce pourcentage si l'on veut que l'assureur puisse faire face à ses engagements, sans toucher à ses réserves. Il est vrai que, dans la pratique, la plupart des assureurs ne dépassent pas trois pour cent et certains deux et demi, mais le problème du rendement se pose à ceux-là comme aux autres parce que leur politique antérieure de placement leur assure un rendement assez faible.

Depuis plusieurs années, le rapport des fonds était une question sérieuse, mais depuis la guerre celle-ci s'est aggravée avec la rareté des placements hypothécaires, avec le rendement décroissant des obligations privées et avec les emprunts massifs de l'État à des taux maxima de trois pour cent. Si la souscription à ces titres a augmenté la liquidité immédiate de bon nombre de sociétés d'assurance-vie, elle a diminué le rendement moyen des fonds. Ainsi certaine entreprise canadienne qui avait gagné  $7.02\%$  en 1929 en était rendu à  $3.72$  en 1943; une autre est tombée graduellement de  $7.13$  en 1929 à  $4.90$  en 1933 et à  $4.27$  en 1943. C'est en pensant à des exemples de ce genre que nous notions l'importance du problème. Pour y faire face, les sociétés ont commencé par diminuer ou supprimer la participation dans les bénéfices des contrats participants; puis elles ont haussé certains tarifs en réduisant le taux de calcul. Dans ce dernier cas, la solution ne vaut que pour les nouvelles affaires.

La situation n'est pas la même pour les autres assurances, comme nous le notions précédemment. Si le revenu total des

sociétés d'assurance incendie et automobile, par exemple, diminue d'autant, par contre le bénéficiaire industriel permet de faire face aux besoins du moment. Ainsi, dans l'assurance-incendie, le pourcentage des sinistres aux primes a passé de 40.43 en 1939 à 37.71 en 1941, pour remonter à 44.48 en 1942 et à 48.54 en 1943.<sup>1</sup> La marge était faible en 1943, mais elle restait suffisante pour faire face aux sinistres, aux frais d'acquisition, de règlement et d'administration. La constatation est la même pour les assurances accidents, automobile comprise, quoique l'écart soit un peu plus faible.<sup>2</sup>

23

Les problèmes de production sont aussi curieux à étudier que contradictoires. L'assurance-vie traverse actuellement une période d'expansion. Durant le premier trimestre de 1944, par exemple, le total des ventes a atteint cent soixante-cinq millions contre cent vingt-huit millions en 1943<sup>3</sup>. L'augmentation est considérable malgré un certain flottement causé par une diminution d'activité dans les usines qui travaillent pour la guerre. Le problème, ce ne semble pas être de vendre, autant que d'acquiescer des affaires qui résisteront à la paix. Ce n'est donc pas tant une question immédiate que d'après-guerre. Tout va très bien de ce côté pour le moment, grâce à un service des ventes plein de mordant, grâce aussi à l'abondance de l'argent en circulation dans une classe à peine touchée par l'assurance jusqu'ici. Mais que réserve l'avenir ? Avec le ralentissement brusque ou même atténué des affaires, assistera-t-on à une avalanche d'annulations ou de déchéances ? Voilà ce qui sera un des principaux problèmes de demain dans l'assurance sur la vie.

En assurance contre l'incendie et automobile, la situation est toute autre. En bref, la voici. En assurance-incendie

<sup>1</sup> Il s'agit ici des sociétés assujetties au contrôle fédéral. Chiffres du *Chronicle*. Pour la plupart des sociétés qui se limitent à une seule province, les résultats sont différents.

<sup>2</sup> 47.31 (1939), 42.72 (1942), 45.64 (1943).

<sup>3</sup> Chiffres du *Financial Post*.

les affaires augmentent grâce à l'activité déclanchée par la guerre, mais les taux baissent par suite de la concurrence des sociétés syndiquées et indépendantes. Comme conséquence immédiate, le revenu-primés diminue<sup>4</sup>. Et aussi le revenu individuel parce que le nombre des assureurs se maintient. Par contre, le rendement des affaires reste encore satisfaisant puisque le rapport des sinistres aux primés n'atteint pas encore, en moyenne tout au moins, le point critique où le revenu du portefeuille doit compenser le déficit d'exploitation<sup>5</sup>. Combien de temps en sera-t-il ainsi? Voilà l'aspect le plus immédiat du problème.

En assurance-automobile, le nombre des autos a diminué — oh! pas très sensiblement, semble-t-il, malgré les restrictions imposées par le rationnement de l'essence et des pneus. Le revenu-primés a baissé, mais le rapport des sinistres aux primés reste favorable dans l'ensemble du Canada. Le restera-t-il encore longtemps avec l'usure des voitures et des pneus, avec l'augmentation considérable de la valeur marchande des autos de seconde main? La solution, ce sera d'augmenter les primés, dira-t-on. On le pourra difficilement tant que les restrictions dureront, à moins de démontrer officiellement qu'elles ont failli à leur tâche par suite du marché noir. Peut-on écrire qu'il existe et qu'il traite une certaine partie des affaires? Il serait inutile de vouloir le cacher. Pour l'enrayer, il faudrait que l'on prenne des mesures plus sévères, que les amendes soient plus lourdes et les sanctions plus étendues.

Il y a aussi la question du personnel. Parce qu'elles ne sont pas classées parmi les entreprises essentielles, les sociétés d'assurances ne jouissent d'aucune priorité auprès du

---

<sup>4</sup> \$49,306,000 (1941) \$47,272,000 (1942) et \$47,159,000 (1943). Chiffres du *Chronicle*.

<sup>5</sup> En dehors de la province de Québec tout au moins.

Service sélectif. Comme résultat, le nouveau personnel se recrute tant bien que mal parmi les jeunes filles sans expérience ou les jeunes gens refusés par le service militaire. Comme on est incapable, à tort ou à raison, de les payer aussi bien que le font les usines de guerre, on attire les plus timides ou ceux qui songent à la liquidation d'après-guerre et préfèrent se mettre à l'abri. Il se fait également un transfert de personnel d'une compagnie à l'autre, qui tend à faire disparaître les bonnes relations confraternelles d'antan. C'est avec un personnel insuffisant et assez mal préparé, à quelques exceptions près, qu'on doit faire face à des affaires accrues. Aussi est-ce une pagaïe que tentent d'enrayer les plus vieux employés. Le travail se fait en retard, assez mal parfois et le pourcentage d'erreur va croissant. Heureusement, le public bon-enfant ne réagit pas encore, probablement parce qu'il ne se rend pas compte et parce que, sous le couvert de la guerre, on lui fait accepter bien des choses. Dès que les circonstances le permettront, c'est de ce côté que les réformes devront porter; réformes de salaires, de formation, d'orientation, si l'on veut revenir à une qualité de travail indispensable.

Reste le problème de la socialisation des assurances. C'est le plus grave parce que c'est celui que les intéressées sont incapable de résoudre. Tout au plus peuvent-elles essayer d'exercer sur les esprits une influence qui empêche les partis politiques d'appliquer leurs promesses électorales. Jusqu'ici seul un d'entre eux s'est engagé à étatiser l'assurance et, semble-t-il, l'assurance sur vie seulement. Le chef du parti a écrit que la socialisation serait l'œuvre d'une génération. En un quart de siècle bien des choses peuvent se passer et bien des influences peuvent orienter différemment un programme politique, mais la menace est là.

Déjà, des opinions, qui s'expriment un peu partout, tentent d'orienter les esprits. Les présidents des grandes

banques, certains hommes politiques et, plus récemment, les présidents de certaines sociétés d'assurances sont intervenus énergiquement dans le débat. Du discours de l'un d'entre eux, nous extrayons le passage suivant qui nous paraît intéressant en ce qu'il souligne, entre autres choses, l'inaptitude de l'État à donner l'essor nécessaire à l'assurance.

*"State operation of life assurance is not new. It has been tried many times in different countries. In Great Britain, the British Office Savings Banks plan established in 1864 after 64 years of effort had only 12,000 contracts in force, and in 1928 was discontinued. By contrast, British insurance companies, under weekly premium contracts alone, had over 72,000,000 contracts in force. In the United States, the State of Wisconsin organized a State insurance fund in 1911, but in 1919 the Governor recommended its discontinuance, making the statement that for the fund to succeed it would have to enlist an organization for soliciting business. In the State of Massachusetts, the savings banks have been selling life insurance for more than 30 years, promoting sales by advertising, the employment of field instructors and public addresses before large gatherings. After 30 years of operation they have less than 4% of the total insurance in force in the State.*

*"New Zealand is constantly referred to as the outstanding example of a country where the principles of the socialistic system have been widely put into effect. But although the New Zealand Government has operated an Insurance Department vigorously for over 70 years, it has not attempted to take over the private companies. It has entered the field in competition with them. What is the result? Of the total new business written year by year, the Government Insurance Department secures about 20% and has about the same percentage of the total assurances in force. Eighty per cent is with the private companies. If the Government were able to furnish assurance at a lower cost and supply as good service, should we not expect to find that it had secured the major portion of the business? The conclusion to be drawn is that where there is freedom of action and open competition, the people's choice is with the private companies.*

*"These examples are sufficient to show that if we are to have an adequately insured population a highly trained agency organization is essential.*

M. Wood, car c'est du président de la Sun Life qu'il s'agit, M. Wood expose maintenant le problème du coût de l'assurance.

*... "But let us assure for argument that by eliminating agents, expenses would be reduced. Would it necessarily follow that insurance would be furnished at a lower cost? By no means. Interest is a most important factor in its effect on the cost of insurance. In a Government Scheme the funds would presumably be invested in Government Bonds. On the other hand, private companies under normal conditions — present day conditions are abnormal — invest in a wide diversification of securities: mortgages on homes, bonds of industrial and public utility corporations, and other classes of investment, and consequently earn rates of interest higher on the average than the yield on Government Bonds. An additional interest earning power of 1% would offset a difference of 10% in the premium rates, and this would be more than sufficient to cover the remuneration of agents. If the business were conducted under a scheme which would eliminate interest the Government would find it necessary to charge rates 60% higher than those charged today by the companies.*

27

*Any comparison of relative costs in Government operated schemes and private companies would be unfair to the companies unless account were taken of the extent to which Government schemes have been or are being subsidized either directly or indirectly. In Canada we have a striking example in the Canadian Government Annuity Scheme. True its premium rates are lower than those charged by the life assurance companies, but the scheme is not self-supporting. Each year interest at the rate of 4% is credited to the annuity fund, which now exceeds \$170,000,000, although on Government Bonds the rate of interest is only 3%. Also a large amount must be transferred from the Consolidated Revenue Fund to the Annuity Branch each year, merely to maintain the reserves which, according to the mortality table adopted by the Government, are necessary to carry out the contracts. During the past 10 years, \$11,480,999 have been so transferred. Furthermore, the expenses of operation are not charged against the fund. The extra cost is not paid for by those who purchase annuities at the rates charged by the Government but is borne by the taxpayers of the country as a whole.*

*"And this, it may be assumed, is what would happen under any system of government operation of the life assurance business."*

La citation est longue. Peut-être n'est-elle pas inutile pour présenter un point de vue, qui n'est pas sans valeur. Les arguments qu'emploie M. Wood sont intéressants et, avant de conclure à l'avantage de l'État sur l'initiative privée, il faudrait en tenir compte.

**28**

**De la rémunération des agents d'assurance sur la vie.**

Il y a plusieurs années, l'agent d'assurance sur la vie recevait généralement une très forte commission sur la première prime. Plus tard, pour assurer une certaine continuité à sa rémunération, on lui accorda un pourcentage sur quelques-unes des primes de renouvellement, en diminuant le chiffre de la première commission. Cette manière de procéder avait un double avantage; elle permettait à l'agent de compter plus longtemps sur le résultat de son travail, elle le forçait à revoir ses assurés pour s'assurer du paiement des primes et à compter sur des affaires stables. Plus tard, on étendit les commissions à la vie entière chez certaines compagnies; ailleurs, on compléta l'entente par un fixe, par certaines assurances collectives et par un contrat de retraite qui met l'argent à l'abri du besoin à partir d'un certain âge. Tout cela a pour objet d'accorder à l'intéressé une sécurité qui l'attache à la compagnie d'assurance et qui le force à améliorer la qualité de ses affaires. Si, avant la crise de 1929, on donnait beaucoup d'importance au *star salesman*, c'est-à-dire à l'as de la vente qui apportait son million d'affaires bon an, mal an, on commença à s'en méfier dès que la crise s'accroissant, on constata les méfaits de la vente faite à la grosse. Devant l'avalanche des contrats annulés ou non renouvelés, on comprit que le chiffre d'affaires comptait moins que la qualité et que l'agent moyen, mais sérieux, ne risque pas de

se brûler en peu de temps. Si ses affaires sont moindres, elles sont stables et beaucoup moins coûteuses. Et c'est ainsi qu'on en vint à chercher le moyen de l'attacher à l'assureur en le rémunérant avec plus de logique, c'est-à-dire en répartissant sa rémunération sur plusieurs années. L'évolution n'est pas encore terminée, semble-t-il, car on donne encore trop d'importance à la première commission. En ce moment, l'effet de cette politique ne se fait pas sentir puisque les affaires annulées ou déchuées sont peu élevées à la faveur d'une abondance d'argent inconnue depuis la guerre de 1914. Mais dès que l'activité diminuera, on peut s'attendre à voir revenir les annulations en masse, que seul pourrait empêcher un effort de persuasion tenté par l'argent. Si sa rémunération est, en grande partie, fonction du maintien en vigueur de ses polices, celui-ci sera disposé à faire cet effort, comme c'est le cas pour l'agent d'assurances automobile, incendie ou accidents, par exemple. Mais comment peut-on croire qu'en touchant seulement cinq pour cent de la prime, l'agent-vie sera porté à remonter le courant ? Ne sera-t-il pas poussé à essayer de remplacer un contrat par un autre qui lui rapportera cinquante ou soixante pour cent ? Mais dira-t-on, que faites-vous des dispositions prises par la loi pour éviter le virement ou la reprise de contrats ? Je ne les oublie pas, mais je mets leur efficacité en doute en temps de crise parce que le surintendant des assurances est à peu près incapable d'agir. Si la loi lui en donne le droit, elle ne lui fournit guère les moyens.

Ce n'est, à mon avis, qu'en adoptant un mode de rémunération différent que les assureurs parviendront à se défendre eux-mêmes contre une pratique qu'ils déplorent sans avoir le courage de réagir. Car pour changer l'échelle des commissions, il faudra être prêt à aller contre une opinion bien ancrée et des intérêts immédiats et puissants.

**Le problème du logement.**

30

Le problème du logement est grave dans toutes les villes du Canada et, en particulier, là où l'industrie s'est développée le plus rapidement à la faveur de la guerre. Parce que le bâtiment a été à peu près immobilisé à la suite du contrôle établi par l'État, on se trouve maintenant devant une situation que le gouvernement cherchera à trancher après la guerre par des octrois, des avances et des prêts consentis à de grandes sociétés, aux municipalités, aux particuliers ou aux coopératives de construction. Jusqu'ici, on n'a guère eu pour faire face à la demande que la construction faite tant bien que mal avec le consentement de la régie, à travers les mailles de son contrôle, ou par les entreprises en bloc de Wartime Housing Limited.

Des États-Unis nous viennent des initiatives intéressantes, celles des grandes sociétés d'assurance-vie. Au Canada, les assureurs peuvent prêter sur hypothèques, et c'est ainsi que des rues entières de certains quartiers, comme Notre-Dame de Grâce, ont été bâties avec les fonds de trois ou quatre compagnies d'assurances. Les sociétés américaines font davantage. Ayant droit de construire elles-mêmes, elles appliquent des solutions extrêmement intéressantes en érigeant des cités ouvrières entières. Pour qu'on juge de l'effort fait par certaines d'entre elles, voici un extrait du rapport annuel de la Metropolitan Life Insurance Company :

« Bien que l'état de choses créé par la guerre ait nécessairement limité la construction, la Metropolitan a poursuivi, l'année dernière, aux États-Unis, son programme d'édification de cités ouvrières. A la fin de 1943, Parkfairfax, la cité que la Compagnie avait entreprise à Alexandria, en Virginie, était presque terminée, et la plus grande partie de ses 1,684 logements se trouvaient occupés.

Les immeubles à deux étages du Parkfairfax ont l'aspect extérieur et les caractéristiques de maisons isolées. Contrairement à l'idée qu'on

se fait, dans le grand public, des grands immeubles à usage d'habitation, et de l'impression de « surpeuplement » que le mot fait naître, la population moyenne au Parkfairfax ne dépassera pas neuf familles par acre de superficie. Des 200 acres que couvre cette propriété, 10 pour 100 seulement se trouvent occupés par des constructions; tout le reste a été réservé à des parcs, des terrains de jeux et de magnifiques allées.

Les deux autres projets de logements, actuellement en voie d'exécution, Parklabrea, à Los Angeles, et Parkmerced, à San Francisco, sont poursuivis sur une échelle réduite. En fait, certains immeubles sont déjà occupés.

31

Les projets que la Metropolitan a déjà exécutés, c'est-à-dire ceux de Long Island City, et de Parkchester, dans le Bronx, se révèlent toujours des placements de premier ordre. Un autre projet est à l'étude, en collaboration avec la ville de New-York, en vue de la construction, après la guerre, d'une cité qui occupera 18 blocs, dans l'Est de Manhattan.

Les projets de logements à bon marché actuellement en cours de construction, et ceux qui sont déjà terminés, permettront d'abriter plus de 20,000 familles ».

Ainsi, malgré toutes les restrictions, voilà une initiative qui s'est poursuivie durant la guerre et qui est en voie de réalisation.

Parce qu'elle dispose de formidables capitaux, la compagnie d'assurances est en mesure de faire étudier des projets par les plus grands architectes, en dehors de toute intervention politique ou électorale. Elle apporte au problème du logement des solutions dictées par les seules conditions de logique, de confort et de bonne administration. Si elle cherche à réaliser la bonne affaire qu'exige le rendement de ses fonds, elle accomplit une œuvre extrêmement intéressante au point de vue social.

En écrivant cela, nous ne cherchons pas à faire l'éloge d'une société d'assurances, autant que d'un mode d'action. Ce que la *Metropolitan* fait dans ce domaine, d'autres socié-

tés le font également dans un pays où les assureurs peuvent posséder des immeubles pour d'autres fins que leurs besoins administratifs <sup>1</sup>.

32

---

<sup>1</sup> Dans notre pays, la loi fédérale précise à l'article 68 : « Par dérogation aux dispositions de sa loi de constitution ou de quelque loi qui la modifie, toute compagnie a le pouvoir de posséder les immeubles qui sont réellement nécessaires à son usage ou occupation ou qui peuvent raisonnablement être nécessaires au développement naturel de ses affaires (y compris ceux qui, après avoir été légalement acquis, lui sont dévolus à la date de l'adoption de la présente loi), ou ceux qui lui sont mort-gagés ou hypothéqués de bonne foi par voie de garantie, ou qui lui sont transportés en paiement de dettes ou en exécution de jugements. » Cela conclut le droit de construire pour la location seulement.



# Le moment est venu d'acquitter notre dette

*par*

DONATIEN FRÉMONT  
de la Société des Ecrivains Canadiens

33

Des Canadiens français prisonniers civils des Allemands en France, qui réussirent à s'évader, ont dit avec émotion comment, au début de leur captivité, eux et leurs compagnons ne succombèrent pas à la faim uniquement grâce aux secours généreux d'un groupe de Françaises. Ces femmes admirables, soumises elles-mêmes à un sévère rationnement, ne pouvaient accomplir leur œuvre de miséricorde qu'au prix des plus méritoires sacrifices. Ces mêmes compatriotes ne purent déjouer les recherches de l'ennemi et gagner un lieu sûr qu'avec l'aide de Français et de Françaises qui n'hésitaient pas à risquer leur vie pour sauver celle de frères canadiens.

Lorsque s'écrira l'histoire complète et véridique de la résistance souterraine en France, le monde admirera une fois de plus à quelle hauteur s'est élevée l'âme du peuple français à l'heure la plus tragique de son histoire. Mais notre devoir du moment est tout tracé. Nous devons rendre au centuple ce qui a été fait pour les nôtres. L'appel lancé par le Comité Canada-France nous en fournit l'occasion. La plus modeste obole, le plus léger don en nature permettra à chacun de faire sa part pour alléger la lamentable détresse des Français. Il faut relever au plus tôt ce qui peut être sauvé des forces

vives du peuple français. Il faut le mettre en mesure de reprendre dans le monde la place qui lui revient. Cette prompte et salutaire résurrection, à qui sera-t-elle plus agréable et plus nécessaire qu'aux Français du Canada ?

**34** *Cet appel vous vient de Canada-France constitué, avec l'autorisation de l'État et l'encouragement de l'Église, pour soulager les souffrances de la population civile de la France. Répondez-y généreusement en envoyant votre obole, en nature, à CANADA - FRANCE, 266 ouest, rue St-Jacques (Montréal) ou à 149 St-Joseph (Québec).*



# Vocabulaire d'assurance contre l'incendie

35

À l'usage des assureurs,

Compilé par

LÉOPOLD NADEAU, B.Sc.A.-I.C.

Inspecteur du service des risques munis d'extincteurs automatiques  
de la Canadian Underwriters' Association.

## 3ème PARTIE

### Construction

— A —

- Abut (to) = *Abouter (abouter deux pièces de bois).*  
Abutting joint = *Assemblage en about.*  
Add (to join on to) = *Rapporter (rapporter un bout de planche à une table).*  
Adjoining = *Adjacent — Attenant — Contigu.*  
Air vent = *Ouverture de ventilation — Soupirl.*  
Alabaster = *Albâtre.*  
Alley-arm = *Traverse en porte à faux.*  
Alloy = *Alliage.*  
Alteration = *Changement — Altération — Modification.*  
Anchor-bolt = *Boulon d'ancrage.*  
Anchor-guy = *Câble d'ancrage.*  
Anchor tower = *Pylône d'ancrage.*  
Angle brace = *Esselier.*  
Angle bracket = *Potence.*  
Angle iron = *Cornière — Fer en cornière — Fer à angle — Fer en en équerre.*

- Angle rafter = *Arêtier — Chevron d'arêtier.*  
 Arcade = *Arcade.*  
 Arch = *Arceau — Arche — Voûte.*  
 Arch stone = *Voussoir — Vousseau.*  
 Arm = *Bras — Traverse.*  
 Asbestos = *Amiante.*  
 Asbestos cloth = *Toile d'amiante.*  
 Asbestos milboard = *Carton d'amiante.*  
 Asbestos sheating = *Feuilles d'amiante.*  
 Asphalt = *Asphalte.*

36

— B —

- Back (of an arch) = *Extrados (d'une voûte).*  
 Baffle = *Chicane — Persienne.*  
 Bakelite = *Bakélite.*  
 Base plate = *Plaque d'assise, de base, de fondation — Taque d'assise — Sole.*  
 Batten = *Volige — Latte volige.*  
 Bater (of a wall) = *Fruit — Talus.*  
 Balk (timber) = *Poutre — Tronc d'arbre équarri.*  
 Bay = *Travée.*  
 Beam = *Poutre.*  
 Bearing wall = *Mur portant.*  
 Bed plate = *(Voir Base Plate).*  
 Bin = *Case — Coffre — Resserre.*  
 Binder = *Parpaing (Maçonnerie).*  
 Binding beam = *Tirant.*  
 Birch = *Bouleau.*  
 Bituminized paper = *Papier bitumé, bituminé.*  
 Blank wall = *Mur orbe.*  
 Block up (to) = *Fermer — Obstruer.*  
 Board = *Planche.*  
 Boarding = *Cloison de planches.*  
 Bonder = *(Voir "binder").*  
 Bond-stone = *Parpaing (Maçonnerie).*  
 Box girder = *Poutre caisson — Poutre tubulaire.*  
 Box gutter = *Chéneau encaissé.*  
 Boxwood = *Buis.*

## ASSURANCES

---

Brace = *Contrefiche* — *Contrevent* — *Entretoise* — *Etrésillon* —  
*Jambe de force* — *Lien* — *Tirant*.

Bracing = *Entretoisement* — *Liaison* — *Lien*.

Brick = *Brique*.

Brick (to) = *Briqueter* — *Maçonner* — *Garnir de briques*.

Brick veneered = *Lambrissé de briques*.

Brick work = *Maçonnerie en brique*.

Buckle (to) = *Voiler* — *Gauchir*.

Build (to) = *Bâtir* — *Construire* — *Edifier*.

Building = *Bâtiment* — *Edifice*.

Building materials = *Matériaux de construction*.

Building stone = *Pierre à bâtir, de taille*.

Bulge (to) = *Bomber* — *Boucler* — *Pousser au vide* (*Un mur qui bombe*).

Bulkhead = *Cloison*.

Burlap = *Carnevas à lambris*.

Butt (to) = *Abouter* — *Joindre bout à bout*.

Buttress (of a wall) = *Contrefort* — *Eperon*.

### — C —

Cable-winch = *Touret* — *Treuil à câble*.

Canopy = *Marquise*.

Cant = *Surhaussement*.

Carpenter = *Charpentier*.

Carve (to) = *Sculpter*.

Casement (sash) = *Châssis à fiche* — *Fenêtre ordinaire*.

Casing (frame work around a door or window) = *Chambranle* —  
*dormant*.

Cast iron = *Fonte*.

Catch (automatic door) = *Arrêt automatique* — *Loquet* — *Loqueteau*.

Caulk (to) = *Calfeater*.

Ceiling = *Plafond*.

Cellar = *Cave*.

Cement = *Ciment* — *Béton*.

Cement Plaster = *Plâtre de ciment*.

Center (of an arch) = *Cintre*.

Channel iron = *Fer en U* — *Fer en chenal*.

Chimney = *Cheminée*.

## ASSURANCES

---

- 38 Chink = *Lézarde*.  
Chute = *Glissière*.  
Clapboard = *Lambris à clin*.  
Clay = *Argile*.  
Cleat (strip of wood) = *Tasseau — Languette*.  
Coak = *Goujon*.  
Coak (to) = *Goujonner*.  
Coat or coating = *Couche — Enduit*.  
Coefficient of safety = *Facteur de sécurité*.  
Cofferdam = *Batardeau*.  
Coffering = *Coffrage*.  
Coffing hoist = *Grue*.  
Collar-beam or collar-tie = *Entrait retroussé — Faux entrait*.  
Collar-beam roof = *Comble retroussé*.  
Collar-beam truss = *Ferme à faux entrait*.  
Column = *Colonne — Pilier*.  
Comb (of a roof) = *Crête — Faitage — Faîte (d'un comble)*.  
Common rafter = *Chevron intermédiaire*.  
Communicating (buildings) = *Communicants*.  
Compound beam = *Poutre composée*.  
Concrete = *Béton*.  
Concrete block = *Bloc de béton*.  
Construct (to) = *Bâtir — Construire — Etablir*.  
Construction = *Construction*.  
Consulting engineer = *Ingénieur conseil*.  
Contiguity = *Contiguïté*.  
Contour = *Contour — Profil — Tracé*.  
Contract = *Contrat — Entreprise — Forfait — Marché*.  
Contractor = *Entrepreneur*.  
Contrivance = *Combinaison — Dispositif*.  
Coping (of a wall) = *Chaperon — Couronnement*.  
Copper = *Cuivre*.  
Corbel = *Corbeau*.  
Cork = *Liège*.  
Corkscrew stairs = *Escalier tournant en vis, hélicoïdal, en spirale*.  
Corner tile = *Tuile cornière*.  
Cornice = *Corniche*.  
Corridor = *Corridor — Couloir*.

## ASSURANCES

---

- Corrugated iron = *Tôle ondulée*.  
Cowl (of a chimney) = *Capote — Champignon — Mitre*.  
Cradle = *Echafaudage volant*.  
Crane = *Grue*.  
Crane (overhead travelling) = *Pont roulant*.  
Crest (of a roof) = *Voir "comb"*.  
Crib or crib work = *Encoffrement en charpente*.  
Cross-arm or cross-beam = *Traverse*.  
Cross piece = *Traverse — Entretoise*.  
Cross-section = *Coupe transversale — Profil — Section*.  
Cross-wall = *Mur de refend*.  
Crown (of an arch) = *Sommet*.  
Crowning = *Couronnement*.  
Crown-post (of a roof-truss) = *Poinçon*.  
Crown tile = *Tuile creuse*.  
Cupboard = *Armoire*.  
Curb-plate = *Panne de brisis*.  
Curb-roof = *Comble brisé — Comble à la Mansard, à la française*.  
Curtain-door = *Rideau métallique*.  
Curve (of an arch) = *Cintre d'une voûte*.  
Cut stone = *Pierre taillée — Pierre de taille*.

39

### — D —

- Damper (chimney) = *Registre de cheminée*.  
Damp-proof course = *Lit isolant — Couche d'isolement — Couche imperméable*.  
Deaden (to) = *Hourder (un plancher, une cloison)*.  
Deadening = *Hourdage — Hourdis*.  
Dead wall = *Mur orbe*.  
Deal (thick board or plank) = *Madrier*.  
Decay = *Carie — Décomposition — Pourriture*.  
Deck = *Plate-forme*.  
Defect = *Défaut — Défectuosité — Vice*.  
Depreciation = *Dépréciation — Moins-value*.  
Derrick = *Chèvre — Ecoperche-Grue*.  
Design = *Dessin*.  
Deterioration = *Avarie — Détérioration*.  
Diagram = *Diagramme — Epure — Graphique — Schéma*.

## ASSURANCES

---

- Digging = *Creusage — Creusement — Excavation.*  
Disjoint (to) = *Désassembler (les planches d'une cloison).*  
Dismantle (to) = *Démanteler.*  
Distance between centres = *Distance des centres.*  
Ditch = *Canal — Fossé — Rigole.*  
Dome = *Dôme.*  
Dome roof = *Comble en dôme.*  
Door = *Porte.*  
Door frame = *Chambranle de porte.*  
40 Door opening — Doorway = *Baie.*  
Door sill = *Seuil.*  
Dormer window = *Lucarne.*  
Double-pitch roof = *Comble à deux pentes, à deux versants.*  
Dowel = *Cheville — Goujon.*  
Drain = *Drain — Egout.*  
Dress (to dress wood) = *Corroyer — Dresser.*  
Dumbwaiter = *Monte-charge — Monte-plats.*  
Dwelling = *Local d'habitation.*

### — E —

- Earthwork = *Terrassement — Travaux de terrassement.*  
Eave = *Egout — Larmier.*  
Eaves-board  
Eaves-catch  
Eaves-lath  
= *Chanlate — Volige chanlattée.*  
Eaves-gutter  
Eaves-through  
= *Gouttière.*  
Ebonite = *Ebonite — Vulcanite — Caoutchouc durci.*  
Ebony = *Ebène.*  
Edge = *Bord — Rebord.*  
Edgeways or Edgewise (on edge) = *De champ (placer les poutres de champ).*  
Elevation (of a building) = *Elévation.*  
Elevator = *Ascenseur — Monte-charge.*  
Emergency exit = *Sortie de secours.*  
Enamel = *Email.*

Encase = *Encaisser — Enrober.*  
 Enclosure = *Clôture — Enceinte — Enclos.*  
 Entrance = *Entrée — Vestibule.*  
 Erect (a building) = *Construire — Edifier — Elever — Eriger.*  
 Erection = *Assemblage — Construction — Montage.*  
 Estimate = *Devis — Estimation — Evaluation — Prévisions.*  
 Excavation = *Creusement — Déblai — Excavation — Fouille.*  
 Exit = *Sortie.*  
 Exposure = *Risque de voisinage — Danger extérieur.*  
 Extension-ladder = *Echelle à coulisse.*

—F—

Facade (of a building) = *Façade.*  
 Facing = *Parement — Revêtement.*  
 Fibre = *Fibre.*  
 Finish (of a wall or ceiling) = *Lambris.*  
 Fir = *Sapin.*  
 Fire brick = *Brique réfractaire.*  
 Fire door = *Porte coupe-feu — Porte blindée.*  
 Fire escape = *Echelle de sauvetage.*  
 Fireproof = *Incombustible — A l'épreuve du feu.*  
 Fire resistive construction = *Construction résistant au feu ou incombustible.*  
 Fire wall = *Mur pare-feu — Mur coupe-feu.*  
 Flag or Flagstone = *Dalle.*  
 Flank (of an arch) = *Rein (d'une voûte).*  
 Flight of stairs = *Volée d'escalier.*  
 Floor = *Etage — Parquet — Plancher.*  
 Flooring = *Parquet — Plancher.*  
 Floor space = *Vide des planchers.*  
 Foot-bridge = *Passerelle.*  
 Footing = *Empattement.*  
 Foundation = *Assise — Base — Fondation — Maçonnerie.*  
 Frame (of a door) = *Chambranle.*  
 Frame (for a wall or partition) = *Pan (d'un mur).*  
 Frame or Frame work = *Bâti — Charpente — Colombage — Ossature.*  
 Free beam = *Poutre en porte à faux.*

## ASSURANCES

---

Front (of a building) = *Façade*.  
Frosted glass = *Verre dépoli, mat.*  
Fuller-board = *Planche de fibre — Carton bakelisé.*

### — G —

42 Gable = *Pignon*.  
Gable-roof = *Comble sur pignon*.  
Galvanized iron = *Tôle galvanisée*.  
Girder = *Poutre*.  
Glass = *Verre*.  
Glass (plate) = *Glace*.  
Glazed brick = *Brique émaillée*.  
Granite = *Granit*.  
Groove = *Cannelure — Entaille — Rainure*.  
Groundsill (of a timber frame) = *Sablière basse (d'un pan de bois)*.  
Gutter = *Chéneau — Gouttière*.  
Guy wire = *Câble de retenu*.

### — H —

Half-truss = *Demi-ferme*.  
Halved-joint = *Assemblage à mi-bois*.  
Hand-rail = *Main coulante, courante — Garde-fou*.  
Hangin stairs = *Escalier suspendu, en encorbellement*.  
Hatch or Hatchway = *Ecoutille*.  
Haunch (carpentry) = *Renfort*.  
H-beam = *Fer en H — Poutre en H, en double T*.  
Head beam = *Solive de tête — Traverse*.  
Head plate (of a frame) = *Sablière haute*.  
Heading bond (masonry) = *Appareil en boutisse*.  
Heart-wood = *Coeur de bois — Duramen — Bois parfait*.  
Heat insulated = *Calorifugé*.  
Hewn stone = *Pierre taillée*.  
Hinge = *Charnière — penture*.  
Hinged panel = *Panneau à battants*.  
Hip and ridge roof = *Comble à deux longs pans avec croupes*.  
Hip and valley roof = *Combles s'intersectant*.  
Hip roof = *Comble en croupe*.

## ASSURANCES

---

Hoist = *Ascenseur — Appareil de levage.*  
Hollow brick = *Brique creuse.*  
Hollow cast iron pillar = *Colonne creuse en fonte.*  
Hollow concrete block = *Bloc de ciment creux.*  
Hollow tile = *Tuile creuse.*  
Hood for chimney = *Capot pour cheminée.*  
Hydraulic cement = *Ciment hydraulique.*

— 1 —

I-beam = *Poutre en fer en I.*  
Impost = *Imposte — Sommier.*  
Interior court = *Cour.*  
Inverted arch = *Radier.*  
Iron-clad = *Blindé — Cuirassé.*  
Iron sheeting = *Tôle de fer.*  
Iron work = *Charpente en fer.*

43

(à suivre)



## Chronique documentaire

par

G. P.

**Horizons d'après-guerre**, par Jean-Marie Nadeau, Parizeau, éditeur.

Dans le livre de M. Nadeau, on trouve une étude d'ensemble pleine d'intérêt sur la politique économique du Canada depuis la guerre. On y voit défiler toutes les mesures destinées à nous préparer à l'effort énorme que le gouvernement a demandé au pays depuis septembre 1939. Des changes étrangers au contrôle des prix, de la surveillance exercée par l'État sur la production à la mobilisation du travail, l'auteur passe en revue la politique suivie jusqu'ici par le gouvernement King. Il la scrute, l'analyse comme il le fait devant ses élèves de la Faculté des Sciences Sociales, Politiques et Économiques. Dans une troisième partie, il étudie les « cadres nouveaux de la politique économique ». Si, à certains moments, l'auteur simplifie nécessairement le sujet pour le faire entrer dans le cadre de son livre, il éclaire une question rendue complexe par la multitude des décrets, des mesures, des arrêtés ministériels à l'aide desquels s'est orientée, puis établie la politique économique de notre pays depuis la guerre.

M. Edouard Montpetit a préfacé le volume. C'est avec un intérêt ému qu'on retrouve son nom au bas d'un texte, après le long silence que la maladie l'a forcé de garder.

**Facts and comment regarding sound insurance**, Revised edition (August 1940) and Supplements of 1940, 1941, 1942. Business Development Office, New-York.

Il ne faut pas chercher dans ces documents un éloge de l'assurance mutuelle ou réciproque sous les diverses formes qu'elle prend aux États-Unis. Publiés sous les auspices des *Capital Stock Insurance Companies* et de la *National Association of Insurance Agents*, ce sont des organes de combat. L'intention, c'est de préparer l'agent et le courtier à lutter contre les grands et puissants concurrents que sont les sociétés mutuelles. Certaines d'entre elles sont à l'abri des critiques, mais que d'autres, sous le couvert du bon marché, ont tenté de drainer vers elles les affaires des sociétés à primes fixes. La défense est de bonne guerre. Elle est intéressante par l'étude d'ensemble du sujet, par la présentation des arguments et par l'abondance de la documentation. Le lecteur curieux des choses d'assurances y trouvera matière à réflexion et à discussion.

45

La guerre a suspendu la publication des suppléments. Et c'est malheureux parce que, chaque année, la documentation était mise à date.

**Insurance Law Reporter**, January-February, 1944.

Le numéro de janvier-février 1944 contient l'analyse de trois causes d'un intérêt pratique immédiat. En voici un rapide aperçu. La première (*Macy's Holdings, Inc.* contre *Union Fire*) a trait à l'intérêt assurable et à l'assurance des travaux d'installation et d'aménagement faits dans l'immeuble par le locataire et assurés par lui. La seconde (*Davidson* contre *Thompson Plumbing and Heating Co.*) reconnaît le principe de la responsabilité du patron pour les actes de son employé. En bref, l'assureur, qui paie l'indemnité, peut obtenir subrogation et revenir contre le patron dont l'ouvrier a

mis le feu par imprudence. Jugement d'un tribunal de l'Ontario, cet arrêt peut être rapproché des dispositions similaires de notre Code.

46 La troisième (*Ménard contre Breault et Canadian Home*) a trait à l'usage d'une auto de promenade pour la livraison faite pour le compte d'un tiers. Dans le cas de la livraison commerciale, note le juge, la garantie est exclue par la mention suivante dans la police, sous le titre « usage de l'auto » : « promenade et visites d'affaires, excluant la livraison commerciale ».

**National Fire Protection Association Quarterly**, janvier 1944.

Le numéro de janvier contient deux études intéressantes. L'une étudie les méthodes d'extinction des incendies causés par les avions; l'autre présente un résumé des principaux sinistres qui ont eu lieu dans l'industrie en 1943, aux États-Unis. On y trouve matière à réflexion sur l'effroyable destruction qui, chaque année, ravage les moyens de production chez nos voisins. Il n'y a pas toujours moyen de faire la part de la négligence, de l'imprudence ou du sabotage en temps de guerre, mais quelle conclusion peut-on tirer de cette longue énumération de sinistres, sinon qu'un effort constant devrait être fait pour rendre les sinistres de plus en plus difficiles. Au Canada, comme aux États-Unis, il semble que l'abondance n'a pas encore convaincu personne qu'une des meilleures formes de l'économie, c'est la prévention de l'incendie. Tant qu'on ne sera pas persuadé de cela, on assistera chaque année à des hécatombes et à des destructions extrêmement coûteuses. Il est intéressant de noter en marge de cela, la formation récente d'une commission de la prévention des incendies à la Chambre de Commerce de Montréal. Puissent les initiatives de ce corps contribuer à convaincre le public d'une vérité aussi essentielle.

**L'Assurance Mutuelle**, Rapport du Conseil supérieur de la coopération. Congrès général des coopérateurs, 1942. Prix : \$1.50.

On a réuni dans un volume de deux cents pages le texte des travaux qui ont été présentés au congrès du Conseil Supérieur de la Coopération en 1942. Parce qu'il traite à la fois d'assurance mutuelle, de prévoyance sociale et de médecine coopérative, l'ouvrage est intéressant. Il contient certaines affirmations discutables, quelques constatations assez inattendues, mais aussi des études sérieuses, qui ont donné lieu à des initiatives précises.

47

Au Conseil Supérieur de la Coopération, il y a un milieu très vivant et intéressant par ses idées et par ses actes. Sous son impulsion, le mouvement coopératif est en train de prendre une ampleur qui permet d'entrevoir des résultats d'ensemble. Nous, de l'assurance privée, ne devons pas rester indifférents à un mouvement comme celui-là, qui, pour subsister, doit engager la lutte contre l'étatisation. S'il donne naissance parfois à des initiatives concurrentes, il les appuie sur l'idée d'initiative personnelle qui est également la nôtre.

**The Dawn of Ampler Life**, par Charlotte Whitton, chez MacMillan Company of Canada, Limited.

Mlle Charlotte Whitton a écrit pour le chef du parti progressiste-conservateur, M. John Bracken, une brochure de quelque cent cinquante pages qui, dans son intention première, devait servir d'introduction aux rapports Marsh et Heagerthy et qui en fait également la critique. Est-ce parce que le premier rapport est assez nébuleux, mais le livre de Mlle Whitton ne semble pas beaucoup plus clair. Peut-être faudra-il un autre ouvrage, écrit par un esprit plus synthétique, pour avoir un aperçu vraiment précis de ce document. Mlle Whitton fait également quelques critiques des deux projets et elle

apporte certaines suggestions personnelles. C'est excellent, puisque ainsi on aperçoit des aspects différents. En lisant son livre, on a l'impression, cependant, d'un travail insuffisamment réfléchi, mal fondu. Deux exemples suffiront à justifier cette opinion. Sous le titre de "The Canadian Scene", Mlle Whitton cherche à démontrer avec raison que la situation au Canada est différente de celle qui existe en Angleterre et aux États-Unis, pays fortement industrialisés et très peuplés. Des onzes pages qu'elle consacre à cette idée juste, une seule nous paraît à retenir, la dernière, le reste ne semblant être que du délayage. Ailleurs, en parlant du coût probable du plan Marsh, Mlle Whitton prend exactement six pages pour conclure ainsi ceci : "... *no estimate of the cost of a sound income insurance plan can be arrived at in Canada without establishment of certain essential data available only after thorough research, and that much more data are required to set closely just the cost of more nearly adequate social Utilities and Assistance.*

Vraiment, pour en arriver à cette conclusion, il n'aurait pas été nécessaire d'allonger ainsi son texte. Il aurait suffi d'un bref exposé au lieu d'une longue glose, qui semble être simplement un alignement de chiffres et de faits pas très bien digérés.

Ce n'est pas avec des documents de ce genre qu'on jettera de la lumière sur un très grand projet qui, malgré son intérêt incontestable, commence à soulever une sérieuse opposition dans divers milieux. Les médecins, par exemple, réagissent en force contre ce qu'ils craignent être l'étatisation de la médecine; les agriculteurs s'effraient des charges qu'on leur laisse apercevoir. Demain, les ouvriers protesteront probablement aussi quand on leur demandera de verser chaque année, une somme assez élevée. Souhaitons pour le bien

général que si le parlement accepte la loi, il ne mette pas de côté le principe de la contribution personnelle.

### La Banque au Canada <sup>1</sup>

La constitution de 1867, dite *Acte de l'Amérique britannique du Nord*, réalisa la centralisation des pouvoirs en matière de monnaie et de crédit. Les auteurs de la Confédération se préoccupèrent dès l'origine d'unifier la monnaie et d'établir un système bancaire national. La première loi canadienne sur la banque, qui s'inspirait surtout du régime écossais, date de 1871. On s'avisa, dès ce moment-là, qu'il y aurait lieu, en prévision du développement économique du pays, de réadapter tous les dix ans les dispositions de cette loi aux exigences de la vie économique et financière de la nation. Aussi fut-elle révisée dès 1880, puis en 1890, en 1900, en 1913, en 1923 et en 1934, alors que le Parlement créa la Banque du Canada.

Le nombre des banques à charte a beaucoup varié en trois quarts de siècle. De 21 qu'il était en 1868, il passait à 38 en 1890, puis il retombait à 36 en 1900, à 30 en 1910 et à 18 en 1920. Le Canada compte aujourd'hui dix banques à charte. Il y a eu, depuis 1867, trente-six fusions et vingt-six faillites de banques, la dernière, celle de la *Home Bank*, remontant à 1923. (Il paraît intéressant de rappeler, en passant, que jamais le porteur de billets d'une banque à charte n'a subi la moindre perte.) Des vingt-six banques mises en liquidation, vingt avaient un capital inférieur à un million de dollars. Une seule en avait un de l'ordre de trois millions, une seule autre en avait un de plus de deux millions et quatre autres seulement disposaient d'un capital supérieur à un million. Les faits montrent que, s'il y a trop de banques, plusieurs ne sont pas assez puissantes pour faire aux autres une concurrence efficace; aussi finissent-elles par disparaître. A la concentration bancaire a toujours correspondu d'ailleurs une plus vive concurrence. La preuve en est qu'alors que le nombre des banques diminuait, celui de leurs succursales au Canada augmentait. Tandis qu'en 1890 on ne comptait que 426 succursales de banque, il y en avait 708 en 1900, 2,368 en 1910 et 4,676 en 1920, année de suractivité économique et d'inflation. A la veille de l'ouverture des hostilités, en 1939, il y en avait plus de 3,800. Depuis, on en a un peu réduit le nombre, conformément aux exigences de l'économie de guerre.

<sup>1</sup> Extrait du Bulletin mensuel de la Banque Canadienne Nationale. Mars 1944.

# Chronique de jurisprudence

Par

Me DOLLARD DANSEREAU

50

## *Assurance maritime : la prime est-elle indivisible ?*

Lors de la capitulation de la France, un navire, en route vers Bordeaux, rebroussa chemin avant d'avoir atteint la mer et revint à Québec. Une partie de la cargaison était assurée contre les risques maritimes par la Eagle Star Insurance Company. En qualité de gardien des biens ennemis, l'honorable McLarty demanda le remboursement d'une partie de la prime, vu que le voyage n'avait pas eu lieu.

La Cour d'appel a déclaré que la prime en pareil cas est indivisible. Elle appartient entièrement à l'assureur dès que le voyage a commencé.

*McLarty vs Eagle Star Insurance Cy.* 11 *Insurance Law Reporter*, page 15.

## *Avances sur commissions.*

Dans une espèce étrangère à l'assurance, il est vrai, mais qui reproduit des conditions analogues à celles qui sont faites aux agents d'assurance, feu le juge Greenshield a déclaré qu'« en l'absence de toute convention expresse au contraire, les avances faites par un mandant à son agent à commission constituent des prêts consentis à ce dernier, et non des paiements définitifs. »

Il s'agit d'un vendeur à commission qui recevait tant par semaine, déductible des commissions qui lui deviendraient dues à raison de son travail. Lorsque prit fin le louage de

services, le vendeur avait reçu \$287 de plus qu'il n'avait gagné de commissions. Le vendeur voulut se fonder sur les prétendus usages du commerce pour démontrer que les avances à lui faites n'étaient point remboursables et constituaient la rétribution minimum de son travail; mais le tribunal rejeta ce moyen de défense.

Dans l'assurance-vie les agents reçoivent de semblables avances. Il est vrai que les relations entre agents et assureurs en pareil cas sont déterminées par un contrat écrit. L'arrêt que nous signalons aux lecteurs de cette revue, démontre l'importance de ce contrat.

51

*Dominion Staple Company contre Beers (1944).  
Revue Légale, page 170.*

***Assurance-vie : du changement de bénéficiaire.***

L'honorable juge Surveyer, siégeant dans le district de Bedford, s'est prononcé récemment dans une affaire comme il s'en présente malheureusement trop souvent dans l'assurance-vie. Il s'agit du cas d'un jeune homme qui, encore célibataire, assure sa vie au bénéfice de son père. Ce jeune homme, dans la suite, se marie et désire nommer son épouse bénéficiaire. A moins que la police ne prévoit expressément que l'assuré se réserve le privilège de changer de bénéficiaire, il ne peut le faire sans le consentement de la personne désignée à l'origine sous ce titre.

Dans le débat que le juge Surveyer a été appelé à trancher, le jeune époux ne s'était point prévalu avant son décès du privilège stipulé dans sa police, de substituer son épouse au bénéficiaire originaire, en l'occurrence, son père. Cependant, le jeune homme avait fait un testament énonçant que sa femme devait être bénéficiaire de ses assurances, sans plus d'indications.

Le juge Surveyer a déclaré que, dans l'espèce, le jeune homme ne s'était point prévalu des dispositions de sa police.

Si il désirait changer le bénéficiaire, il était strictement obligé de s'en tenir aux conditions du contrat. De la sorte, un changement de bénéficiaire fait par testament était nul. A cet égard, le juge Surveyer a rappelé que le montant d'assurances, lorsqu'il y a un bénéficiaire de désigné, ne fait point partie de la succession du défunt qui, conséquemment, ne peut en disposer par testament.

*Adam vs Dame Ouellette et Metropolitan Life Insurance 1943, Rapp. C. S. page 378.*

52

**Assurance-automobile : usage du véhicule pour fins de livraison.**

Dans une affaire d'assurance automobile décidée récemment par l'honorable juge Salvas, la police spécifiait que « l'automobile est et sera seulement utilisée pour les fins suivantes : affaires et plaisirs excluant livraison commerciale » soit la disposition usuelle en pareille matière.

L'assuré exploitait un poulailler sur la terre de son père. Environ une fois par semaine, il se rendait à une coopérative pour y livrer sa production d'oeufs. En même temps, il apportait, moyennant rétribution, les oeufs d'un voisin.

Le juge Salvas a considéré que l'assuré, en effectuant ce transport à titre onéreux pour le voisin, contrevenait aux dispositions de la police d'assurance, excluant la livraison commerciale. De la sorte, l'assureur fut déchargé de toute obligation envers l'assuré et les victimes de l'accident survenu pendant le voyage de livraison commerciale exposé plus haut.

*Ménard vs Breault and Canadian Home Insurance Co. 1943 Rapp. S. C. page 327.*

**Assurance-automobile : clause omnibus.**

5. — La Cour Suprême du Canada a renversé le jugement de la Cour d'Appel dans l'affaire de Travelers Fire Insurance Co. vs. Hilda Powers et Frank Dean. Il s'agit

d'un accident ayant causé des blessures corporelles à mademoiselle Powers alors qu'elle était l'invitée de Dean dans une automobile appartenant à Hibbard Motor Sales Ltd. dont Dean était l'un des officiers.

L'automobile était assurée en vertu d'une police excluant la clause omnibus. Toutefois, un avenant déclarait que l'assurance était valable même s'il était fait usage de l'automobile pour un voyage d'agrément.

Les procureurs de Mlle Powers prétendaient que l'automobile était utilisée, lors de l'accident, par l'agent autorisé de Hibbard Motor Sales Ltd. Ils ajoutaient que l'avenant ci-dessus n'avait aucun sens, à moins de l'interpréter comme autorisant notamment un officier de la Compagnie à se servir de la voiture lors d'un voyage d'agrément.

L'honorable juge Taschereau qui a prononcé l'arrêt de la Cour Suprême a surtout insister sur le fait que cet avenant ne pouvait avoir pour effet de rétablir en pratique la cause omnibus dûment exclue de la police. Il déclara qu'en l'espèce l'assuré était et ne pouvait être que Hibbard Motor Sales Ltd. et non les officiers de cette Compagnie. C'est pourquoi l'action intentée par Mlle Powers contre l'assureur fut rejetée avec dépens.

*Travelers Fire Insurance Co. vs Hilda Powers, 11 Insurance Law Reporter, page 50.*



## 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**

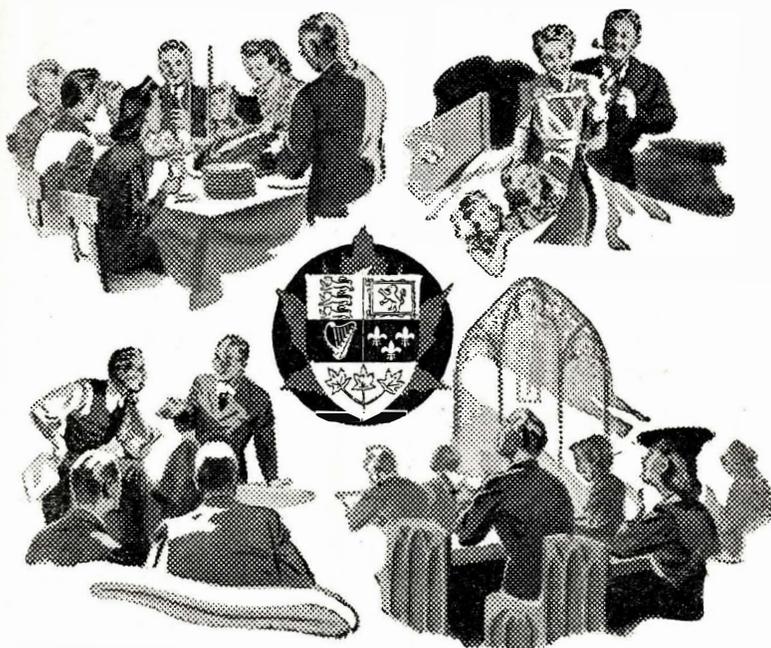
**535, AVENUE VIGER**

**MONTRÉAL**

---

# LE TRAVAIL et L'ÉCONOMIE

*Vous assureront*  
**LES QUATRE LIBERTÉS**



## LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

Fondée en 1846

*Coffrets de sûreté à tous nos bureaux*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES PARTIES DE LA VILLE

5534

---

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



ÇA COÛTE PLUS  
CHER! Un sinistre  
évalué à \$5,000 en  
1932, vous ferait  
perdre aujourd'hui  
\$7,000 à cause  
du coût de rempla-  
cement. Appelez  
donc votre agent.  
Protégez-vous  
suffisamment.

❁ SOCIÉTÉ ❁  
NATIONALE  
D'ASSURANCES

41, O.S.-Jacques, Montréal, H.A. 3291

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

VIE ● FEU ● ACCIDENTS

*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 1943.

| ACTIF   |                           |
|---|---------------------------|
| Espèces .....   | \$ 51,551.33              |
| <i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>    |                           |
| Débitures du Dominion du Canada .....   | \$757,436.00              |
| Débitures provinciales—(Province de Québec) .....   | 30,450.00                 |
| Débitures municipales .....   | 42,080.00                 |
| Autres débitures .....  | 25,450.00                 |
|   | 855,416.00                |
| Dû des agents et autres comptes à recevoir .....  | 101,912.95                |
| Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc. évalués à \$1,330.95 ..... | 8,358.44                  |
|   | <u>\$1,017,238.72</u>     |
| PASSIF  |                           |
| Réserves pour primes non-acquises et sinistres en cours de règlement .....                | \$357,916.96              |
| Réassurance, taxes courues et autres passifs .....  | 32,328.37                 |
|   | \$390,245.33              |
| PASSIF TOTAL  |                           |
| Réserve pour Contingences .....   | 24,036.50                 |
| Comptes des actionnaires— <i>Surplus et Capital</i> .....                                 | 602,956.89                |
| Capital-Actions :   |                           |
| Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune   |                           |
| — \$2,000,000.00.   |                           |
| Émis — 4,225 actions  |                           |
|   | <u>\$1,017,238.72</u>     |
| <i>Surplus pour la protection des assurés:</i>  |                           |
| Réserve pour primes non-acquises .....  | \$282,338.96              |
| Réserve pour Contingences .....   | 24,036.50                 |
| Capital-Actions .....   | 422,500.00                |
| Comptes de Surplus .....  | 180,456.89                |
|   | <u>TOTAL \$909,332.35</u> |

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

### A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

**RENÉ MASSÛE**  
Surintendant des Agences

**J. H. CLÉMENT**  
Surintendant

**L. C. FONTAINE**  
Inspecteur

**L. A. MÉTHOT**  
Inspecteur à Québec

**REPRÉSENTANTS DEMANDÉS**