
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LE COURTIER D'ASSURANCES AU SERVICE DU PUBLIC, par Gérard Parizeau	55
QUELQUES TYPES DE COURTIER D'ASSURANCES, par J. D.	65
VOCABULAIRE D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE, par Léopold Nadeau ...	70
SUR LA PROTECTION CONTRE L'INCENDIE	77
FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P. Les allocations familiales. — Les résultats de 1943 dans la province de Québec. — A propos des lois et des textes d'assurances.	85
CHRONIQUE DOCUMENTAIRE, par G. P.	89

Téléphones : MA. 2461-2462-2463

PAUL E. TREMBLAY & CIE

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTRÉAL



Agents généraux

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

Missisquoi & Rouville

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre l'incendie

Jersey Insurance Company

The World Fire & Marine Ins. Co.

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

●

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

●

1460, RUE GUY

MONTRÉAL

Téléphone : Fitzroy 7466



1782-1944

Depuis 162 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public.

Siège social pour le Canada : 480, rue St-François-Xavier - Montréal

Directeur pour le Canada:

Chef du service des agences (Québec)

Wm. LAWRIE

Arthur BAYARD

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

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 140 ans.

1804-1944

PRÉVENIR VAUT MIEUX QUE GUÉRIR

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



SPÉCIALISÉE EN ASSURANCE-MACHINERIE
— DEPUIS 69 ANS

The Boiler Inspection and Insurance Company of Canada

Neuvième étage,
ATLAS BUILDING,
TORONTO, Ont.

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

TAUX RÉDUITS POUR RISQUES CHOISIS

**NEW YORK FIRE
INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1832

**AMERICAN EQUITABLE
ASSURANCE COMPANY**

of New York

**MERCHANTS & MANUFACTURERS
FIRE INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1849

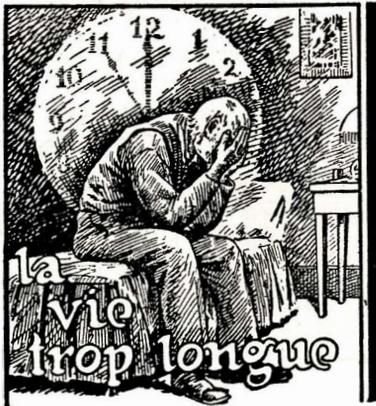
Corroon & Reynolds

(CANADA) INCORPORATED

Bureau chef au Canada: Insurance Exchange Bldg., MONTRÉAL

Succursale à TORONTO

J. MARCHAND, Gérant



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde
assurances
sur la vie



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



**METROPOLITAN
LIFE INSURANCE
COMPANY
NEW-YORK**

Direction Générale au Canada - OTTAWA

EDWIN C. McDONALD

Vice-Président Administrateur

Assurances

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

Enregistrée à Montréal comme matière de seconde classe.
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

55

12e année

MONTRÉAL, JUILLET 1944

No 2

Le courtier d'assurances au service du public

par

GÉRARD PARIZEAU

*Professeur d'assurances à l'École des Hautes Etudes Commerciales
de Montréal.*

Le courtier d'assurances est le représentant de l'assuré, tandis que l'agent est celui de l'assureur. Quoique théorique dans bien des cas, cette distinction tend à s'affirmer dans la pratique par les services que le mandataire de l'assuré rend chaque jour. Voyons avec quelque précision quelle est la nature de ces services. En les passant en revue, on comprendra que le courtage d'assurances est devenu une véritable carrière, comportant des responsabilités et exigeant une préparation et des connaissances techniques étendues.

56

Le courtier est un mandataire, puisque l'assuré lui confie le soin de le garantir contre des risques précis : incendie, vol, responsabilité. En acceptant, le courtier s'engage à exécuter les instructions qu'il reçoit, à la date qui lui est indiquée. Il doit d'abord connaître les besoins de son client. Pour cela, il doit commencer par les étudier. Il ne suffira pas que, sans s'informer, il accepte les instructions qu'on lui donne rapidement. S'il s'agit d'une assurance contre l'incendie, il faudra qu'il voit l'immeuble ou la chose à assurer, afin de la bien décrire dans le contrat et afin de constater l'exacte nature de la garantie nécessaire. Si la police contient la règle proportionnelle, il devra recommander à l'assuré de faire déterminer la valeur assurable pour être bien sûr que le montant d'assurance n'est pas inférieur à la somme exigée par l'assureur. Au cours du contrat, il lui faudra également suivre les fluctuations de la valeur, en employant les méthodes de contrôle que les règlements des assureurs mettent à sa disposition. Pour les autres assurances, le courtier devra aussi se rendre sur place pour discuter avec l'assuré et constater les faits lui-même. Le coup de téléphone ou la conversation rapide, au cours d'une rencontre fortuite, ne suffisent pas pour traiter une affaire sérieusement.

Mais pour comprendre ce qu'il faut à l'assuré, le courtier a besoin surtout de connaître son métier. Il doit saisir la portée exacte des polices, c'est-à-dire la garantie avec ses exceptions et ses exclusions. Depuis quelques années, il y a eu une véritable multiplication des contrats, mais, heureusement aussi, une évolution vers le groupement des garanties. Il n'en reste pas moins vrai que tous les contrats ne conviennent pas à tous les besoins, tant au point de vue prix que conditions. Savoir ce qui s'applique au cas de son client, voilà la seconde fonction du courtier. Elle est vaste

si l'on songe qu'une seule compagnie émet quelque soixante-quinze contrats différents et qu'on estime à 567 le nombre des assurances diverses qui sont actuellement traitées. C'est au milieu de cette abondance que le courtier doit agir.



Voilà la variété des contrats. Il reste à les étudier au point de vue des conditions et des prix. Certains sont *standards* ou tout au moins sont censés l'être. Ce sera au courtier de faire un choix. Il lui faudra aussi étudier le marché et prendre une décision lui-même à moins que l'assuré ne lui indique l'assureur. Le choix lui sera dicté non par l'importance de la rémunération, mais par les conditions du contrat, le prix de l'assurance, la solidité financière de l'assureur et sa réputation au point de vue du règlement des sinistres. Tout cela devient une question de routine, dira-t-on. Dans une certaine mesure seulement, car il y a actuellement une évolution qu'il faut suivre de près si l'on ne veut pas s'exposer à des erreurs graves. Malgré la guerre, cette évolution s'est manifestée depuis quelques années par une curieuse floraison de polices nouvelles, par une modification rapide des tarifs et de certaines règles techniques, qui indiquent à la fois une grande vitalité des institutions et un désir d'amélioration dicté par la nécessité. Ces changements imposent au courtier un constant travail d'adaptation dans un milieu extrêmement changeant. S'il ne le fait pas, il voit sa clientèle aller ailleurs, à moins qu'elle lui soit attachée par l'ignorance, par les liens de l'amitié, par un échange d'affaires, par la force de conviction ou par un certain charme personnel qui permet à quelques-uns de faire oublier leur maladresse, leur paresse ou leur incompétence.

Le moyen le plus sûr de garder sa clientèle, est évidemment de s'organiser. Le petit courtier a un bureau peu coû-

teux, il a généralement une secrétaire et, un certain nombre de fois par mois, un comptable fait les entrées dans ses livres, envoie les factures et, périodiquement, lui présente un rapport succinct des résultats. Ce courtier fait de petites affaires et il devrait s'en tenir là dans l'intérêt de ses clients, à moins qu'il ait une bonne connaissance du marché. Sa femme lui donne parfois un coup de main. Les polices arrivent toutes prêtes de chez l'assureur. Elles sont rapidement examinées, puis mises à la poste ou livrées par le courtier lui-même, selon sa méthode de travail. Si le courtier réussit à mettre la main sur des affaires plus importantes, il se rend rapidement compte qu'il doit s'organiser, sans quoi il s'expose à des bévues coûteuses.

S'organiser, cela veut dire avoir un ou des assistants à qui sont confiées des tâches particulières, les spécialiser afin de leur donner une connaissance plus précise du métier, leur donner les moyens de travailler vite et mieux, en ayant des subalternes assez nombreux pour les débarrasser des tâches secondaires. Cela veut surtout dire : assurer la vérification du travail. Il ne faut pas l'oublier, si une des tâches du courtier est de placer l'assurance aux meilleures conditions et au meilleur prix compatible avec la sécurité, une autre fonction non moins importante est de s'assurer que les documents sont uniformes et répondent bien aux besoins de l'assuré. Quand on doit s'adresser à cinq, dix ou vingt assureurs pour faire garantir un même risque, l'uniformité devient une question primordiale car, au moment d'un sinistre, l'indemnité sera basée sur la rédaction des contrats et non sur une vague intention des parties. Devant un tribunal, l'intention aura une certaine importance, mais le devoir du courtier, c'est d'éviter qu'il soit nécessaire d'avoir recours à la justice. Il ne peut empêcher son client de violer sciemment ou non les conditions de la police, mais

il peut prévoir ses besoins ordinaires à l'aide des clauses voulues et le mettre en garde contre les causes d'invalidité. Cela exige de sa part des connaissances techniques et légales, un personnel suffisamment nombreux, spécialisé et compétent et de fréquentes visites sur place.

Veut-on un aperçu plus précis de la besogne du courtier d'assurance contre l'incendie, par exemple? Dès qu'il reçoit l'ordre de placer, il doit l'exécuter. La carte de tarification et le plan Goad lui donnent le taux, l'occupation et la construction de l'immeuble. Il n'a plus qu'à trouver preneur, c'est-à-dire à répartir l'assurance entre un ou plusieurs assureurs. Coups de téléphone, discussion, puis émission du bordereau de placement et de la réquisition qui permet d'obtenir le certificat d'assurance, valable pour trente jours. S'il s'agit d'un risque d'une importance quelconque, il sera bon d'aller sur place pour voir ce que l'on assure, pour photographier les lieux, faire un rapide plan par terre (dans le cas d'un risque assez étendu) et passer à travers les services de production; bref ce sera une rapide visite permettant de voir ce que l'on assure. On aura ainsi les premières données qui mettront le courtier en mesure de discuter avec l'assureur les besoins de l'assuré. S'il comprend bien ses fonctions, le courtier ne devra pas laisser l'assureur fixer le taux et les conditions du contrat à sa convenance. Sachant ce qu'il faut à l'assuré, il devra rédiger lui-même les conditions du contrat en exposant la situation exacte, sans chercher à tromper l'assureur, mais sans lui permettre d'abuser de la situation en glissant dans le texte des clauses dangereuses pour l'assuré. C'est à ce moment-là que se manifeste davantage la fonction de mandataire qu'est celle du courtier. Celui qui ne la comprend pas ne rend pas à son client les services que celui-ci doit en attendre.

Une fois émises, les polices parviennent au courtier, qui les examine, les vérifie, les fait modifier à l'occasion, fait entrer les détails à l'échéancier, au journal, fait préparer la facture et envoyer les contrats avec une lettre dans laquelle il souligne les points principaux à retenir : règle proportionnelle, délai de fermeture, nature de l'occupation, travaux de réparations, quantité maxima de corps chimiques, etc. Cette lettre est indispensable parce qu'elle attire l'attention de l'intéressé sur les conditions de validité de l'assurance.

Il ne suffit pas que la police soit exacte, il faut qu'elle le reste. C'est par l'inspection périodique du risque que le courtier s'assurera que l'assuré ne viole pas une condition importante du contrat. Oh ! dit-on souvent, l'assureur paiera quand même. Ce n'est pas si sûr que cela. La police lie deux parties, à des conditions expresses. Certaines ont une importance secondaire; d'autres doivent être observées si l'on veut que l'assuré garde son droit à l'indemnité. Si elles ne le sont pas, celui-ci se trouvera forcé, après un sinistre, d'accepter le compromis que l'assureur lui offrira; si ce dernier veut bien en consentir un. Ordinairement, dans une industrie ou dans un établissement commercial, personne n'exerce une surveillance quelconque au point de vue de l'assurance. C'est au courtier à y voir, en faisant comprendre à l'assuré qu'il ne fait pas de zèle, mais qu'il collabore avec lui pour prévenir une augmentation de taux, pour obtenir une diminution, ou pour empêcher les employés de l'assuré de violer une condition importante du contrat sans mauvaise intention, mais sans se préoccuper des conséquences. Il est facile en temps de guerre de dépasser la quantité de corps inflammable permise par le contrat sous prétexte qu'il est difficile de s'approvisionner. Des réparations ou de nouvelles constructions peuvent être faites sans l'autorisation nécessaire, un pavillon peut être transformé ou construit

sans que personne songe à avertir l'assureur, la valeur assurable augmente, les conditions de la règle proportionnelle ne sont pas observées, le fonctionnement des extincteurs est interrompu. Tout cela peut avoir des conséquences graves. Pour les prévenir, le courtier doit se rendre sur place, regarder, questionner, faire des observations, des suggestions et voir à ce qu'elles soient appliquées. Pour ne pas blesser l'assuré tout en s'en tenant à son devoir, il lui faut du tact, de l'esprit d'observation, des connaissances précises et l'art d'exposer une question simplement, mais avec précision.

61

Le courtier doit aussi acquitter la prime. Si l'assuré lui en a fait remise, la chose est très simple puisque, chaque mois, le comptable fait remise en bloc à chaque assureur des primes versées, déductions faite de la commission. Souvent l'assuré ne règle pas la prime immédiatement. Le courtier est alors censé en faire l'avance à l'assureur dans un délai plus ou moins grand, selon le crédit dont il dispose. S'il ne le fait pas, il devient responsable du prorata;¹ sans quoi l'assureur demande l'annulation de la police, comme les conditions du contrat l'autorisent à le faire. Le courtier joue le rôle de fiduciaire de la prime dans le premier cas et de banquier, dans le second. S'il fait l'avance, il ne doit pas se servir des fonds de ses autres clients, en organisant un roulement qui lui permette de financer son entreprise à l'aide de l'argent reçu en fidéicommis. La meilleure manière de procéder, c'est de faire une analyse régulière du compte de fidéicommis, afin de pouvoir séparer la part des clients de la sienne. Ainsi, il saura qu'il est en mesure de *financer* tel client, sans emprunter la somme à tel autre. Il faut que l'avance provienne de son avoir. Si elle est empruntée à d'autres, il y a là une opération inadmissible et tout à fait

¹ C'est tout au moins la pratique.

hors du mandat que l'assuré a tacitement donné au courtier en lui versant la prime.

62 Mais le courtier a une autre fonction : celle de surveiller l'échéance des polices de ses clients. Par définition, un contrat d'assurances est un document qu'on jette dans un tiroir dès qu'on le reçoit, sans y jeter le moindre regard. Est-il satisfaisant ou non, est-il en vigueur, on le sait pas, mais on l'espère. Le courtier doit suivre l'échéance de près. Pour cela, il dispose de plusieurs sources de renseignements. La première, c'est son échancier, fait d'un double du bordereau de placement ou de la facture, d'un livre spécial ou du journal des assurances, dont une colonne peut à l'occasion servir à cette fin. Il y a aussi les doubles des réquisitions classés par ordre chronologique et les avis d'échéance envoyés par les assureurs. Enfin, dans certains bureaux, on dispose d'un registre spécial qui groupe les échéances mensuelles et qui permet de faire une dernière vérification de l'échancier initial. Avec ces multiples modes de contrôle, il semble bien difficile de faire une erreur. Quelle que soit la manière de procéder, le courtier doit pouvoir avertir l'assuré de la date d'expiration de ses polices.

Il doit également pouvoir renseigner rapidement l'assuré si celui-ci veut savoir ce qu'il assure et à quel prix. Pour l'assurance contre l'incendie, il faudra avoir des cartes précises, classées dans l'ordre alphabétique. Pour les autres assurances, il suffira d'avoir des dossiers au nom de chacun, contenant la copie des contrats en vigueur.

Restent les sinistres. C'est une des fonctions du courtier d'avertir l'assureur le plus tôt possible que l'assuré a eu un sinistre. Il lui faut d'abord bien faire comprendre à l'intéressé que l'avis doit être donné rapidement, quelles qu'en soient la nature et l'étendue. Ce n'est pas à l'assuré de juger s'il y aura ou non une réclamation et ce n'est pas à

lui de décider si une indemnité sera versée. Avec tout le tact voulu, le courtier doit persuader l'assuré de l'avertir immédiatement après un sinistre et de lui communiquer tous les renseignements possibles : date, noms des témoins, circonstances, etc. L'avis envoyé, le courtier ne doit intervenir dans le règlement que pour le faciliter; il fera bien de laisser les parties discuter entre elles, en se contentant de conseiller, de donner des indications générales afin de ne pas avoir l'air de tout régenter. Son rôle n'est pas d'imposer tel ou tel règlement, mais d'éclairer, d'aider, de préciser et, au besoin, d'employer son influence pour faire valoir le point de vue raisonnable, *mais raisonnable seulement*, de l'assureur ou de l'assuré. Il n'est ni l'arbitre, ni le juge; il n'est que le conseiller. Pour se tenir au courant et pour garder les renseignements dont il aura besoin tôt ou tard, le courtier devra avoir des dossiers de sinistres dans chaque cas; dossiers tenus à date, bien classés. Ainsi, il sera en mesure de renseigner son client à n'importe quel moment, de fournir les détails nécessaires aux assureurs qui accepteront le risque plus tard, de rectifier certaines affirmations hâtives si la police est jamais annulée et de discuter le placement de l'affaire avec un autre assureur, en connaissance de cause.

63



Ces faits auront-ils convaincu le lecteur que le courtier rend de précieux services dans un domaine qui se complique chaque jour ? S'ils y sont parvenus, nous en serons heureux, car c'est la conclusion qui nous paraît ressortir de l'analyse des opérations auxquelles le courtier d'assurances se livre chaque jour.

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

Quelques types de courtiers d'assurances

65

Par

J. D.

Comme tous les êtres humains, les courtiers diffèrent les uns des autres par tout ce qui fait leur personnalité. Certains sont aimables, polis, bien élevés, mais tenaces, adroits et pleins d'allant. D'autres ont tout pour réussir, mais ne réussissent pas, d'autres, enfin, ont tout contre eux et arrivent malgré cela. Les types sont multiples. En voici quelques-uns. Peut-être reconnaîtra-t-on un ami ou un collègue dans ces portraits, faits sans malice. Ce sera bien par hasard car pour les présenter on a emprunté à plusieurs les traits de caractère qu'aucun ne réunissait aussi complètement.



Pascal est mince, assez grand, bien vêtu, jovial; il fait des plaisanteries, assez grosses parfois, et il en rit très haut et longuement. Il fait partie d'un nombre imposant d'amicales et de clubs. Il a commencé par être de quelques groupements paroissiaux, puis il est entré dans de multiples associations, afin de se faire des relations. De la politique, il en fait ouvertement ou non suivant les jours et selon ses goûts ou son instinct de prudence. Il prête sa voiture au parti le jour des élections; parfois, il met la main à la pâte et aide plus directement un candidat à se faire élire. Il fréquente

66

les assemblées d'hommes d'affaires; peut-être fait-il partie de commissions où gravement on discute autour d'une table de questions que personne ne résoudra jamais. Il assiste aux enterrements, aux mariages, aux baptêmes. Il s'occupe aussi d'oeuvres de charité et, au moment des campagnes de souscription, on le voit se donner plus ou moins de mal, selon l'intérêt qu'il prend à l'oeuvre ou aux gens qui s'en occupent. Est-il désintéressé? Oui, dans une certaine mesure. Il est utile, toutefois. Sans lui, on n'obtiendrait pas l'objectif aussi facilement, parce qu'étant *vendeur*, il sait quels arguments il faut employer et quand il faut les faire valoir. Il obtient parfois d'étonnants résultats là où un autre n'aurait pas réussi. Chacun admire son zèle, et subit son influence pendant et après la campagne. *Pascal* a des affaires importantes, qu'il traite à la hâte, non par ignorance, mais parce qu'il est débordé. Son sourire arrange tout et lui conserve des clients que d'autres auraient perdus depuis longtemps. Il a ce que les Américains appellent "*A million dollar smile*".



Jérôme agit un peu différemment. Il a le sourire; il est bien vêtu et parle de façon assez soignée. Il n'est pas cultivé, mais comme il est prudent, il est bien difficile de s'en rendre compte. *Jérôme* est un *homme de club*, c'est-à-dire qu'il passe une partie de son temps au cercle. Il joue aux quilles, au bridge, au golf, au squash et, nulle part, plus qu'au club, il est à son aise. Il va d'un groupe à l'autre, sourit, cause, plaisante. Il ne raconte jamais d'anecdotes parce qu'il sait qu'il n'a pas la manière, mais il rit facilement de celles des autres car il a bon caractère et il se garde de blesser personne. Il aime boire et faire boire. Sa note de club s'élève chaque mois à un chiffre assez fort, mais *Jérôme* ne s'en plaint pas. Sans chercher à s'imposer, il plaît, convainc et ramasse les affaires sans même avoir l'air de les solli-

citer. Dans son bureau également, il est adroit; il s'entoure de gens qu'il remunère bien, qu'il traite bien et qui font tout le travail de routine que d'autres moins habiles gardent pour eux.



Pamphile est moins bien élevé, moins élégant, moins souple, plus travailleur, moins habile. Il ne fréquente pas les clubs, mais il fait partie depuis sa jeunesse de nombreuses associations paroissiales. Il tire d'une classe différente des affaires moins importantes, mais innombrables. Il traite avec la classe moyenne : petits commerçants, petites gens, petits et moyens salariés, voyageurs de commerce, professionnels de quartier. Mais le nombre est si grand qu'il a un chiffre d'affaires imposant. Comment se fait-il qu'il garde sa clientèle malgré ses *coups de gueule*, malgré son caractère hargneux; peut-être parce qu'il lui rend de précieux services dans les moments de gêne, probablement aussi parce qu'il est doué d'une activité intense.

67



Octave est très différent. De taille moyenne, il est élégant, bien vêtu. Très correct de manières, il fait partie d'une famille nombreuse qu'il utilise et qui l'utilise au besoin. Sait-il son métier ? Pas beaucoup parce qu'il ne s'est guère occupé de l'apprendre; il a toujours cherché à obtenir ses affaires par de curieux arguments de secte, de groupe, de milieu. Il est exigeant, assez cassant et il prend facilement pour acquis que tout lui est dû. Perdre une affaire pour lui, c'est presque une catastrophe. Il fait retentir les échos de ses protestations et ses amis hésitent longtemps avant de passer leur compte ailleurs par crainte des véhémentes protestations auxquelles ils s'exposent. Pour lui tout est question d'échanges, affaires contre services et vice versa suivant les jours et les gens.

Sans en avoir l'air, il tire le maximum des postes qu'il occupe et des charges qu'il remplit.



68 *Grégoire* tient des autres en ce qu'il est bien vêtu, assez souriant et qu'il fait partie de quelques clubs. Mais comme il est naturellement un peu sauvage, il a de la difficulté à se mêler aux gens. Il s'isole facilement, joue au golf seul, se promène seul, agit seul et, dans ses affaires, ne compte peut-être pas assez sur les autres. C'est le franc-tireur assez âpre au gain, mais correct envers ses concurrents. Il n'a pas réussi aussi vite que certains qui ont *la gueule sympathique*, mais il a réussi quand même au fur et à mesure que sa réputation s'établissait. Il aime le travail bien fait; il est méticuleux à l'excès et parfois il agace. Parce qu'il aime la précision des termes, il rédige et vérifie tout.

Grégoire a le goût des détails techniques. Il discute les taux et les clauses, inspecte, critique, suggère, et, par-dessus tout, il écrit des lettres, des rapports, des mémoires. Ses clients se moquent amicalement de lui, en lui montrant un classeur acheté pour sa seule correspondance.

Sa vie serait un peu désagréable s'il ne tirait du résultat obtenu une satisfaction qui efface la tension du travail. Il est gai parfois, mais pourquoi ne se détend-il pas plus souvent, pourquoi n'est-il pas plus liant, pourquoi ne va-t-il pas aux funérailles, aux noces, aux enterrements de vie de garçon, aux baptêmes, aux réceptions ? Parce qu'on ne se refait pas facilement : "On est comme on est", chante-t-on quelque part. Probablement aussi parce que sa vie est trop remplie pour ces corvées.



Tarcisius est de taille moyenne, assez maigre, nerveux, vêtu sans recherche, mais avec une certaine correction. Il mar-

che toujours très vite, à petits pas : très affairé, il discute et agit vite. Excellent vendeur malgré un air rangé, modeste, il a un bureau actif. Très individualiste, il est ce qu'on appelle dans un autre domaine « a free lance ». Il connaît bien son métier, est travailleur, réussit et à cause de cela, mais peut-être pour quelques autres raisons qu'il juge lui-même sans importance, il n'est pas toujours aimé de ses collègues. Il est dévoué à ses clients et, à cause de cela, il les garde longtemps. Parmi les courtiers, c'est un des plus compétents, sinon un des plus sympathiques. *Tarcisius* est pieux. Sa piété lui sert parfois dans ses affaires, mais peut-on lui reprocher de faire flèche de tout bois ! Dans une maison bien tenue, rien ne doit se perdre.

69



Narcisse a été officier durant la guerre de 1914. Est-il allé au front ? Peut-être pas, mais il a gardé une certaine élégance vestimentaire de son passage dans l'armée. Ses complets sont impeccables, comme la raie qui sépare sa chevelure restée noire, malgré les années et les nuits blanches, passées devant la table de poker et le verre de whisky. *Narcisse* est sympathique, souriant, très liant, mais pas très sérieux disent ses collègues et pensent ses rares clients. Il fait faire ses affaires par la compagnie dont il est l'agent spécial. A cause de cela, il vivotait quand la guerre de 1939 est venue lui redonner une utilité. Gradé, il a repris une place importante dans la vie, si l'on en juge par le nombre de galons qui garnissent sa manche.

Vocabulaire d'assurance contre l'incendie

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.

3e PARTIE

Construction

(suite)

— J —

Jack-rafter = *Empannon*.

Jamb (of a doorway) = *Jambage — Montant de porte*.

Jig = *Calibre — Gabarit*.

Job = *Entreprise — Tâche*.

Joiner = *Menuisier*.

Joist = *Solive — Soliveau*.

Joist channel = *Entrevous*.

— K —

King-Post or Kingrod (of a roof truss) = *Poinçon*.

Knotty timber = *Bois nouveaux*.

— L —

Labour = *Main d'oeuvre*.

Lacquer = *Vernis cellulosique*.

Lagging = (*Voir Lathing*).

Laminated = *Laminé*.

Landing (of stairs) = *Palier*.

ASSURANCES

- Lap (roofing) = *Recouvrement*.
Lap-joint = *Assemblage à recouvrement*.
Lathing = *Lattis — Voligeage*.
Lathwood = *Bois de refend*.
Lattice = *Treillis*.
Lattice bracing = *Charpente à croisillons*.
Lattice girder = *Poutre en treillis*.
Layout = *Tracé*.
Leaf (of a door) = *Battant — Ventail*.
Lean-to = *Appentis*.
Ledge (projection) = *Corniche — Rebord — Saillie*.
Lift = *Ascenseur (pour passagers) — Monte-charge (pour marchandises)*.
Lime = *Chaux*.
Lining = *Doublage — Revêtement*.
Lintel (fenêtre) = *Linteau — Sommier*.
Lumber = *Bois de charpente*.

71

— M —

- Main beam = *Longeron — Maitresse poutre*.
Maintenance = *Etat d'entretien*.
Mansard roof = *Comble à la Mansard, à la française, brisé*.
Marble = *Marbre*.
Masonry = *Maçonnerie — Maçonnerie*.
Material = *Matériaux*.
Member = *Contrevent — Entretoise — Lien — Poutre*.
Metal lath & plaster = *Plâtre sur lattis métallique*.
Mineral wool = *Laine minérale — Laine de laitier*.
Mortar = *Gâchis — Mortier*.

— O —

- Open shed = *Appentis à côtés ouverts*.
Open-wed girder = *Poutre en treillis, évidée — Poutrelle à croisillon*.
Ornamental = *Décoratif — Ornamental*.
Outbuilding = *Dépendance*.
Overhanging = *En porte-à-faux — En surplomb*.
Overlap (to) = *Chevaucher — Recouvrir*.
Overlap joint = *Assemblage ou joint à recouvrement*.

ASSURANCES

— P —

- 72 Paint (to) = *Peindre* — *Peinturer*.
 Panel (of a door, etc.) = *Panneau*.
 Parallel gutter = *Chéneau encaissé*.
 Parapet = *Parapet*.
 Parapet gutter = *Gouttière en dessus* — *Chéneau à l'anglaise*.
 Partition = *Cloison* — *Galandage* — *Séparation*.
 Passage = *Couloir* — *Passage*.
 Passageway = (*Voir "Passage"*).
 Peak (of a roof) = *Crête* — *Faitage* — *Faite*.
 Pent-roof = *Comble en appentis*.
 Perforated brick = *Brique creuse*.
 Pile = *Pilotis*.
 Pile-plank = *Palplanche*.
 Pillar = *Colonne* — *Pilier*.
 Pitch (of a roof) = *Inclinaison* — *Pente*.
 Pitch-roof = *Comble à deux pentes, à deux versants*.
 Plain tile = *Tuile plate*.
 Plank = *Madrier*.
 Plaster = *Plâtre*.
 Plaster of Paris = *Plâtre de moulage*.
 Plate (wall-plate) = *Poutre sablière* — *Sablière* — *Semelle*.
 Plate-glass = *Glace de vitrage*.
 Plate iron = *Tôle* — *Tôle de fer*.
 Platform = *Plate-forme*.
 Ply = *Epaisseur*.
 Porch-roof = *Auvent*.
 Portland cement = *Ciment de Portland*.
 Post = *Etai* — *Montant* — *Pilier* — *Poteau*.
 Pressed steel = *Acier embouti*.
 Pug (to) = *Hourder*. (*Hourder un plancher, une cloison*).
 Purlin = *Panne*.
 Putty = *Mastic*.

— Q —

Quicklime = *Chaux vive*.

— R —

- Rack = *Console* — *Crémaillère* — *Etagère*.
 Rafter = *Chevron*.
 Rail = *Traverse*.
 Recess (in a wall) = *Recoin* — *Retrait*.
 Reinforced concrete = *Béton armé*.
 Retaining wall = *Mur de retenu, de soutènement, de revêtement*.
 Ribbed frame = *Bâti à nervures*.
 Rock-wool = *Laine minérale* — *Laine de scorie*.
 Rolling door = *Porte roulante*.
 Roof = *Comble* — *Couverture* — *Toit* — *Toiture*.
 Roofing felt = *Carton bituminé*.
 Roofing paper = *Papier à toiture*.
 Roofing pitch = *Poix à toiture*.
 Roof plate = *Plate-forme* — *Sablière* — *Semelle*.
 Roof-Space = *Vide du toit* — *Faux grenier* — *Espace entre les toitures* — *Espace situé sous les toits*.
 Room = *Chambre* — *Local* — *Pièce* — *Salle*.
 Rough sketch = *Ebauche* — *Esquisse*.
 Rough wood = *Bois raboteux*.
 Rubble — Rubble stone = *Blocage* — *Blocaille* — *Moellon*.
 Rust cement = *Mastic de fonte*.

— S —

- Sagging = *Fléchissement* — *Flexion* (d'une poutre, etc.).
 Sandstone = *Grès*.
 Sash = *Châssis*.
 Saw tooth roof = *Comble en dent de scie*.
 Scaffold = *Echafaud* — *Echafaudage*.
 Scantling = *Colombage* — *Equarrissage*.
 Scarf — Scarf-joint = *Enture* — *Assemblage à enture*.
 Self-closing door = *Porte automatique*.
 Settling (of ground) = *Tassement*.
 Shaft (elevator) = *Puits*.
 Sheathing = *Doublage* — *Lambris*.
 Sheathing paper = *Papier à lambris*.
 Shed = *Appentis* — *Atelier* — *Hangar*.
 Sheeting = *Blindage*.

- Sheet iron = *Fer en lame — Feuillard de fer — Tôle — Tôle en feuille.*
- Shelf = *Etagère — Rayon — Tablette.*
- Shellac = *Gomme laque — Laque.*
- Shelter = *Abri.*
- Shift = *Equipe (L'équipe de nuit).*
- Shingle = *Bardeau.*
- Shoot or chute = *Déversoir — Glissière.*
- Shop = *Atelier.*
- 74 Shutter (metal) = *Rideau métallique — Volet.*
- Side-arm = *Support latéral — Traverse en porte-à-faux.*
- Side wall = *Mur latéral.*
- Sill = *Appui — Rebord — Seuil.*
- Skeleton girder = *Poutre à jour, en treillis, évidée — Poutrelle à croisillons.*
- Sketch = *Croquis — Dessin — Ebauche — Esquisse.*
- Skew wall = *Mur biais.*
- Skirting — Skirt board = *Plinthe.*
- Skylight = *Puits de lumière.*
- Slag brick = *Brique de laitier.*
- Slag cement = *Ciment de laitier.*
- Slag wool = *Laine minérale, de scorie.*
- Slant (of a roof) = *Inclination — Pente.*
- Slate = *Ardoise — Schiste.*
- Slatted = *À claire-voie.*
- Sliding door = *Porte à coulisse.*
- Sliding sash = *Châssis à guillotine.*
- Slope (of a roof) = *Voir "slant".*
- Soft wood = *Bois tendre.*
- Span = *Portée — Travée.*
- Splice-joint = *Enture.*
- Stack = *Cheminée.*
- Stairway enclosure = *Cage d'escalier.*
- Stay (tie-rod in a building) = *Tirant.*
- Steel = *Acier.*
- Steel structure = *Structure d'acier — Structure métallique.*
- Stone = *Pierre.*
- Strap-iron = *Feuillard de fer.*
- Structural iron = *Fer profilé — Fer de construction.*

ASSURANCES

Strut = *Contre-fiche* — *Etrésillon*.

Subcontract = *Sous-traité*.

Swing-door = *Porte battante*.

— T —

Tail (to tail a beam into a wall) = *Encastrer (une poutre dans un mur)*.

Tar = *Goudron (toiture recouverte de goudron et de gravier)*.

Tarred felt = *Carton bituminé, goudronné*.

Tarred paper = *Papier bituminé goudronné*.

Temper (to) = *Gâcher (Gâcher du ciment)*.

Tender (to) = *Soumissionner*.

Tension piece = *Tirant*.

Thatched roof = *Toit de chaume*.

Tie = *Attache* — *Entrait* — *Lien* — *Tirant*.

Tile = *Tuile (toiture)* — *Carreau (plancher)*.

Timber = *Bois de charpente*.

Timber (to) = *Boiser (Boiser un puits)*.

Timber frame = *Pan de bois*.

Tin = *Fer-blanc*.

Tongue and groove = *Assemblage à rainure et languette*.

Transom = *Linteau* — *Sommier* — *Traverse*.

Trap door = *Trappe*.

Treshold = *Seuil (d'une porte)*.

Trestle = *Chevalet* — *Tréteau*.

Truss = *Ferme*.

Tusk = *Renfort*.

— U —

Unprotected steel = *Fer non enrobé*.

Unsupported beam = *Poutre en porte à faux*.

Upright (post) = *Montant (Montants d'une échelle)*.

— V —

Varnish = *Vernis*.

Vault = *Voûte*.

Veneer = *Feuille de placage*.

Veneer (to) = *Plaquer*.

ASSURANCES

Vent = *Aspirail — Event — Lumière — Ventouse.*
Ventilation shaft = *Puits d'aérage, de ventilation.*

— W —

76 Wall = *Cloison — Ecran — Mur — Paroi.*
Wall-plate = *Lambourde.*
Warp (to) = *Déjeter — Gauchir — Voiler.*
Wash-board = *Plinthe.*
Waterproof (to) = *Imperméabiliser.*
Waterspout = *Gargouille.*
Whitewash (to) = *Blanchir à la chaux.*
Window = *Croisée — Fenêtre.*
Window frame = *Chambranle de châssis — Dormant de fenêtre.*
Window sash = *Châssis de fenêtre.*
Window sill = *Appui de fenêtre.*
Wing (of a building) = *Aile.*
Wirecloth = *Toile métallique.*
Wired glass = *Verre armé.*
Wood work = *Boiserie.*



Sur la protection contre l'incendie

77

La prévention des incendies est une mesure de prudence que doivent prendre tous ceux qui, dans tous les pays, songent à protéger leur biens, qu'il s'agisse de meubles ou d'immeubles. Aussi, une étude des principaux modes de protection mérite-t-elle d'être accueillie avec curiosité, quelle qu'en soit la source, pourvu quelle présente une valeur réelle. En voici une que nous tirons, à l'intention du lecteur, d'un journal d'assurances de Paris, « L'Argus », qui, avant la guerre, était l'un des organes le plus écoutés dans notre spécialité. Il la reproduisait lui-même du Bulletin Mensuel de l'Association des Industriels de France. Sous la forme d'un questionnaire, les auteurs de cette étude ont cherché à attirer l'attention du lecteur sur les aspects principaux de la protection contre l'incendie et sur la préparation du personnel aux mesures préventives les plus élaborées. Avec quelques modifications de détail, les mêmes questions pourraient être posées ici. Voici le questionnaire.



La défense contre l'incendie de votre établissement est-elle organisée de façon rationnelle ? Disposez-vous notamment d'un personnel *qualifié* pour :

A. — Prendre toutes mesures préventives de nature à réduire, sinon supprimer complètement les causes et risques d'incendie ?

B. — Assurer l'extinction d'un feu qui, malgré ces mesures, viendrait à se déclarer ?

A. — Mesures préventives.

I. — Mesures relatives à la sécurité du personnel.

1° Vos dégagements (portes, couloirs de circulation, escaliers) ont-ils une largeur suffisante pour permettre une évacuation rapide du personnel et du public ?

Sur quelles bases sont-ils établis ?

78 2° Dans la négative, quelles mesures avez-vous adoptées pour parer à cette insuffisance ? (balcons, échelles, escaliers de secours, chemin de retraite, tour de feu.)

3° Les portes s'ouvrent-elles dans le sens de la sortie ?

4° Les sorties sont-elles bien indiquées et éclairées ?

5° Les locaux renfermant un nombreux personnel disposent-ils de deux sorties au moins, éloignées l'une de l'autre ?

6° Y a-t-il un plan « d'évacuation » du personnel ?

7° Les dégagements et portes de secours ne sont-ils pas encombrés par des matériaux divers ?

8° Le personnel connaît-il les sorties de secours ?

9° Les portes que les servitudes d'exploitation obligent à maintenir fermées à clef, sont-elles munies d'un clef sous verre dormant permettant leur ouverture rapide en cas de feu ?

10° Les escaliers desservant les étages ne sont-ils pas dans le prolongement de ceux accédant aux sous-sols ?

11° Le niveau du rez-de-chaussée est-il bien indiqué ?

12° Disposez-vous d'un éclairage de secours alimenté par une source différente de celle assurant l'éclairage normal ?

Cet éclairage fonctionne-t-il constamment pendant la durée de l'éclairage normal ou est-il assuré automatiquement en cas d'extinction ?

13° Votre personnel est-il exercé périodiquement à des alertes d'incendie ?

14° L'éduquez-vous à l'aide d'affiches illustrées de sécurité ?

II. — Mesures préventives relatives à l'immeuble.

1° Construction :

La construction est-elle adaptée aux dangers de l'incendie ?

En particulier :

a) Les locaux dangereux sont-ils isolés, clos et construits en matériaux résistant au feu ? Béton armé et matériaux enrobés, par exemple ?

b) Le compartimentage, tant vertical qu'horizontal a-t-il été établi compte tenu des dangers particuliers des divers locaux ?

c) Les murs coupe-feu sont-ils pleins ? S'élèvent-ils à un mètre au moins au-dessus du toit le plus élevé ?

d) Les flammes seraient-elles éventuellement canalisées vers la direction la moins dangereuse ?

e) Des auvents en matériaux incombustibles protègent-ils les baies des locaux placés au-dessus des locaux dangereux ?

Le verre armé est-il substitué au verre ordinaire dans les baies des cloisons ?

79

f) Avez-vous pensé à vous protéger éventuellement contre les risques inhérents à un voisinage dangereux et contre la foudre ?

g) Avez-vous muni vos soupiraux de grillages verticaux pour arrêter le jet d'une cigarette ou d'une allumette non complètement éteinte dans une cave ?

3° Aménagement intérieur :

a) Quelles mesures avez-vous prises pour supprimer les appels d'air en cas de feu ?

Avez-vous une consigne pour arrêter la ventilation ou le soufflage d'air en cas de feu ?

b) N'existe-t-il pas de courettes, cages d'ascenseurs, trémies pour courroies, etc... pouvant former cheminée d'appel ? Dans l'affirmative, quelles mesures avez-vous prises pour parer à ce danger particulièrement grave ? Avez-vous prévu des trappes incombustibles à fermer en cas d'alerte et en fin de travail ?

c) Les portes des locaux renfermant une grande quantité de matières très inflammables sont-elles à fermeture automatique ? Sont-elles tôlées ? Sont-elles, tout au moins, établies en bois dur ?

d) Les marchandises les plus dangereuses sont-elles placées à la partie haute ? Sont-elles tout au moins placées dans les locaux situés vers la périphérie ?

e) Les liquides inflammables de la première catégorie (essence, éther) même en faible quantité, sont-ils placés sur une aire étanche incombustible et établie en cuvette pour éviter tout écoulement du liquide en cas de feu ou de fuite des récipients ?

Les vapeurs d'hydrocarbures étant lourdes, les manches de ventilation descendent-elles jusqu'au près du sol ?

f) Les liquides sont-ils placés dans un local isolé et clos construit en matériaux résistant au feu et activement ventilé sur l'extérieur ? Dans l'affirmative, l'éclairage de ce local est-il assuré par des ampoules sous double enveloppe avec interrupteurs et fusibles à l'extérieur pour éviter la formation d'étincelles dangereuses ?

Le local est-il construit de façon à orienter une explosion éventuelle ? (toiture en matériaux légers par exemple ?)

80

g) Les locaux sont-ils nettoyés en fin de travail ?

Les déchets, copeaux, folles poussières, sont-ils enlevés fréquemment ?

b) Les chiffons gras qui constituent un milieu particulièrement favorable aux combustions spontanées sont-ils placés dans des caisses métalliques à fermeture automatique ?

i) Le plan de vos caves et sous-sols est-il affiché en haut de l'escalier d'accès ?

3° Chauffage :

a) Vos foyers et conduits de fumée sont-ils établis conformément à l'Ordonnance de Police en date du 27 mars 1906 ?

— Aucune pièce de bois ne traverse ou affleure-t-elle un conduit de fumée ?

— Les appareils de chauffage et leurs tuyaux sont-ils suffisamment isolés ?

— Aucun bois léger ne se trouve-t-il à proximité des foyers ? Le bois d'allumage est-il dans un local distinct de celui des calorifères ?

— Votre réserve de combustible est-elle suffisamment éloignée de votre foyer ?

— Les poêles ou sorbonnes d'ateliers sont-ils isolés ?

— Les conduits de fumée ne sont-ils pas crevassés ?

— Avez-vous adopté un dispositif pour retenir les flammèches ?

— Avez-vous prescrit l'extinction de tous les foyers au départ du personnel ?

— Aucune conduite de gaz ne se trouve-t-elle adossée à un conduit de fumée notamment à un tuyau métallique d'appareil de chauffage ?

— Vos canalisations électriques et de gaz sont-elles sur tout leur parcours suffisamment éloignées les unes des autres ?

ASSURANCES

— Le tuyaux d'alimentation des appareils utilisant le gaz sont-ils fixes et métalliques ?

— S'il est fait emploi de raccords en caoutchouc, les extrémités de ceux-ci sont-elles ligaturées sur leurs têtes ?

b) Au cas de chauffage au mazout, votre installation est-elle conforme aux ordonnances en vigueur et, notamment pour le département de la Seine, à l'ordonnance de la Préfecture du Département de la Seine en date du 23 juillet 1936 ?

— Au cas de chauffage par gaz butane, vous êtes-vous inspiré, pour l'installation de vos appareils, de la réglementation en date du 18 octobre 1935 ?

4° *Eclairage* :

a) Quelles précautions avez-vous prises dans l'installation de vos canalisations électriques ?

b) Quelles précautions avez-vous prises pour maintenir ces canalisations en bon état ?

c) Vos fusibles sont-ils périodiquement contrôlés ?

Pas de fusibles trop gros ? Pas de « plombs » en fil de fer ?

d) L'emplacement de l'interrupteur général, éventuellement des interrupteurs partiels, est-il apparemment désigné et toujours visible ?

e) Avez-vous prescrit la fermeture du gaz au compteur général et de l'électricité au coffret général, au départ du personnel ?

f) Si vous avez une cabine de transformateur, avez-vous pris toutes précautions d'usage concernant sa construction et son entretien (matériaux ininflammables, toit léger, imperméabilité complète aux eaux de pluie, de lavage, etc. ? . . .).

g) Avez-vous proscrit l'emploi des abat-jour en étoffe ou papiers légers susceptibles de venir au contact de la lampe et de s'y enflammer ?

h) Dans le cas où vous utiliseriez pour l'éclairage des tubes lumineux, votre installation est-elle établie conformément à la réglementation en vigueur ?

5° *Divers* :

Dans les locaux dangereux, l'interdiction de fumer et de faire usage de tout foyer ou lumière à l'air est-elle affichée de façon apparente et rigoureusement appliquée ?

Quelles mesures avez-vous prises contre les dangers de l'électricité statique ?

B. — Mesures relatives à l'extinction.

I. — Personnel chargé de l'extinction.

1° Avez-vous affiché, dans chaque local de travail une consigne indiquant le matériel d'extinction et de sauvetage qui doit s'y trouver et les manoeuvres à exécuter en cas d'incendie avec le nom des personnes désignées pour y prendre part ?

2° Avez-vous une équipe de pompiers placée sous les ordres d'un chef responsable ?

82

3° Dans l'affirmative, le personnel de cette équipe présente-t-il :

a) les connaissances professionnelles,

b) l'aptitude physique, nécessaire à la bonne exécution de sa mission ?

4° Ce personnel dispose-t-il de consignes précises ?

5° Est-il entraîné à la manoeuvre du matériel ?

6° Assure-t-il, par des vérifications périodiques fréquentes, le bon état d'entretien du matériel mis à sa disposition ?

II. — Avertissement.

1° Avez-vous un système de détection ?

2° Avez-vous un service de rondes ?

3° Avez-vous une ligne téléphonique directe ou un avertisseur privés reliés à la caserne des Sapeurs-Pompiers la plus proche ?

4° Avez-vous affiché, de façon très apparente, à proximité de votre téléphone et à la sortie de votre établissement :

a) Le numéro d'appel téléphonique des sapeurs-pompiers ?

b) Le numéro d'appel téléphonique de la Cie du gaz ?

c) Le numéro d'appel téléphonique de la Cie d'électricité ?

d) L'emplacement de l'avertisseur public le plus proche ?

e) L'emplacement d'un poste téléphonique voisin, mais ne dépendant pas du même immeuble ? ¹

5° Une personne est-elle chargée d'ouvrir en cas de feu, les portes d'accès aux voitures des sapeurs-pompiers et de fournir à ceux-ci à

¹ Avez-vous songé à vous concerter avec les industriels les plus proches de votre usine pour vous permettre d'avoir recours à eux en cas de sinistre surtout si votre usine est isolée ?

leur arrivée, tous renseignements nécessaires et cela de nuit comme de jour ?

6° Avez-vous chronométré le temps nécessaire à l'appel aux pompiers et à leur arrivée ?

III. — *Moyens de secours en eau.*

1° Avez-vous une canalisation d'eau alimentant des extincteurs automatiques, système genre Sprinkler ?

2° Avez-vous une canalisation d'eau alimentant des déversoirs dits « de grand secours » ?

83

3° Avez-vous une canalisation d'eau alimentant des robinets d'incendie ?

Dans l'affirmative :

— Cette canalisation présente-t-elle des garanties de débit et de pression suffisante ?

— Quelles bases ont servi à la fixation de son diamètre ?

— Si la pression est insuffisante, avez-vous adopté un surpresseur ?

— Des barrages partiels vous permettent-ils de ne pas rendre indisponible toute la canalisation au cas où certaines parties de cette canalisation auraient besoins d'être réparées ?

— Des robinets de vidange ont-ils été placés à proximité immédiate et en aval des divers barrages ?

— Des manomètres ont-ils été piqués sur la canalisation et notamment près d'un robinet de la partie haute ?

— Des plaques sont-elles placées près des divers barrages pour indiquer

a) Les robinets desservis par le barrage ?

b) Le sens d'ouverture et de fermeture du barrage ?

c) L'interdiction de fermer le barrage ?

— La canalisation d'incendie est-elle indiquée de façon très distincte ? (peinture rouge par exemple ?).

— Quel est l'armement de chaque robinet d'incendie ?

Comporte-t-il une longueur de tuyaux suffisante, un seau à parois rigides maintenu constamment plein d'eau, une hache et, si nécessaire, une tricoise ?

84

— Les tuyaux sont-ils pliés de façon à permettre un établissement immédiate *sans torsion* ?

— Les robinets d'incendie sont-ils placés à proximité immédiate des sorties et à l'extérieur du local qu'ils ont à défendre, leur établissement à l'intérieur risquant de les rendre inaccessibles en cas de feu ?

— L'accès aux robinets est-il maintenu constamment dégagé ?

— Quelles précautions avez-vous prises contre la gelée ?

4° Disposez-vous de moyens de secours légers et notamment de seaux à parois rigides maintenus constamment pleins d'eau ou mieux, de seaux pompes ? Dans l'affirmative, comment les avez-vous répartis ?

IV. — *Feux spéciaux.*

1° Quelles mesures avez-vous adoptées pour combattre les feux spéciaux : hydrocarbures, canalisations électriques, etc. ? . . .

2° Avez-vous des générateurs hydrochimiques ?

3° Avez-vous des extincteurs ? Dans l'affirmative, de quelle nature ?

4° Quelles considérations vous ont guidé dans la détermination :

— de leur nature ? (mousse, poudre, etc . . .)

— de leur nombre ?

— de leur capacité ?

5° Sont-ils placés à proximité immédiate des sorties, en des points très visibles et facilement accessibles ?

6° Sont-ils répertoriés avec l'indication de la date de mise en service ou de la dernière vérification.

7° Disposez-vous de tas de sable avec pelles pour éteindre de tels feux ou pour canaliser une fuite des récipients ?

V. — *Installations diverses.*

Faites-vous vérifier régulièrement les prises de terre destinées à la protection de vos installations, en particulier celle du paratonnerre ?

Faits d'actualité

Par

GÉRARD PARIZEAU

85

Les allocations familiales.

Le gouvernement King a fait part récemment de son intention de créer un régime d'allocations familiales à partir de 1945. Quelle qu'en soit l'échéance, le projet est là. Immédiatement, il a donné lieu à des attaques dictées par les intérêts de groupes, de clans et de classes. Il ne semble pas que la presse française en ait suffisamment indiqué l'importance du point de vue canadien-français, soit par manoeuvre politique, soit par incompréhension. Et cependant bien peu d'autres lois peuvent aussi facilement corriger l'inégalité que crée la famille nombreuse : caractéristique ordinaire du groupe francophone au Canada. Parce que la théorie du juste salaire est bien difficile à appliquer sans qu'immédiatement le père de famille en soit atteint, il faut penser à autre chose. L'allocation familiale est une autre solution, plus souple, mieux adaptée aux besoins de l'industrie et du commerce puisque, tout en rétablissant l'équilibre entre le célibataire et le père de famille, elle n'expose pas celui-ci à se voir préférer celui-là qui, ayant des besoins moindres, pourrait être moins bien rémunéré. Quel patron, en effet, ne serait pas forcé de mettre le second de côté pour le premier, si on instituait un salaire variable suivant les besoins de chacun ! Avec l'allocation familiale, on verse au second une indemnité qui lui permet de faire face, partiellement ou non, aux frais que lui impose sa famille.

L'objection ordinaire, c'est que l'ouvrier n'est pas prêt à recevoir une aussi forte somme, qu'il la gaspillera sans aucun profit pour sa famille. Il suffira, semble-t-il, de le former à dépenser, comme on lui a enseigné bien d'autres choses. Une bonne précaution, ce serait de verser la somme à la mère et non au père, afin d'éviter que celui-ci ne la boive. Ce sera aux curés, aux éducateurs et à la presse de convaincre les intéressés de tirer le maximum des allocations qui leur seront accordées. Une autre objection, c'est que l'ouvrier recevra une somme pour laquelle il n'aura rien fait et à laquelle il n'apportera pas l'importance nécessaire. Il nous semble qu'il y a là un argument assez faible. La troisième objection, plus sérieuse celle-là, c'est que les frais de la loi devront être soldés par une partie de la population qui a peu ou pas d'enfants et qui devra être mise à contribution au profit d'une autre classe. Il est vrai que la province de Québec sera celle qui en profitera le plus, mais il y a des précédents nombreux comme les subsides qu'on accorde périodiquement aux provinces de l'ouest quand elles sont bouleversées par des cataclysmes atmosphériques qui atteignent leur économie. Ne peut-on invoquer également que les droits de douane forcent tout le pays à payer plus cher des produits qui sont fabriqués dans telle ou telle ville de l'Ontario et qui ne peuvent continuer d'y être ouvrés qu'à cette condition. Presque toute l'industrie d'Ontario et de Québec est dans cette situation. Si le précédent est valable pour l'industrie, il peut sûrement être invoqué à l'appui d'une loi qui corrige l'injustice sociale dont souffre la famille nombreuse canadienne, qu'elle soit anglophone ou francophone, juive, tchèque ou roumaine d'origine.

Les résultats de 1943 dans la province de Québec.

On les trouve pour les compagnies relevant du contrôle provincial dans le rapport sommaire du trésorier de la pro-

vince de Québec. Ils indiquent des progrès généralisés de trésorerie et d'exploitation dans presque tous les cas. Le rapport contient également une longue étude des sociétés mutuelles qui relèvent du contrôle provincial : mutuelles de fabriques, de paroisses, de municipalités et de comtés. On peut y voir d'année en année le coût exact de l'assurance, coût qui reste curieusement bas tant que les affaires n'atteignent pas une importance assez grande pour que la surveillance ordinaire cesse ou diminue au point de ne plus devenir efficace. C'est alors que les résultats se rapprochent de ceux des sociétés à primes fixes et parfois des moins bons.

87

Telles quelles, certaines sociétés mutuelles rendent des services incontestables, quoique restreints par le cadre même de leurs affaires. Le jour où leur organisation sera plus étendue, le jour où, par exemple, elles disposeront de meilleures méthodes de travail, de traités de réassurance et de capitaux, elles rendront de réels services. Tout cela mijote en ce moment mais, comme dans beaucoup d'autres domaines, on n'atteindra le but qu'une fois les influences canalisées. Là comme ailleurs les manoeuvres politiques sont parvenues à immobiliser des réformes qu'exigent les besoins mêmes de la classe à laquelle la mutualité rendra les plus grands services. Chose curieuse, c'est celle qui semble le moins s'en rendre compte.

A propos des lois et des textes d'assurances.

Un autre domaine où des réformes s'imposent c'est dans la loi des assurances en général. Nous l'avons écrit souvent ici. D'autres ont demandé des modifications d'ensemble. Ceux qui réfléchissent semblent s'entendre pour exiger des textes simples, adaptés aux besoins actuels. Mais rien n'y fait. Les sessions passent et rien ou à peu près ne change. On se contente de replâtrer ou d'étayer quand la pression est trop forte. Des corps publics ont réclamé des mesures sai-

nes. Certains ont travaillé très sérieusement à des projets de loi. Tout est prétexte à les bloquer parce que des intérêts assez puissants interviennent au bon moment; intérêts d'ailleurs opposés, mais soudainement unis pour neutraliser le mouvement. Il est malheureux qu'on ne soit pas encore parvenu à mettre d'accord des gens qui auraient avantage à avoir des textes uniformes et clairs, au lieu des lois sans clarté et inadaptés, dont ils essaient péniblement de tirer quelque chose. Quand on fait valoir cette idée, pourtant logique, on se heurte aux arguments les plus inattendus, comme celui-ci : il ne faut pas changer des textes qui ont déjà fait l'objet d'une jurisprudence. Mais alors est-on définitivement pris dans un cadre rigide, intangible, parce qu'un tribunal a statué sur le sens approximatif de tel ou tel mot ou de telle formule ? Ce serait vraiment la négation de tout progrès que d'arriver à une pareille conclusion. Le reste du pays bouge, tandis que nous restons immobiles parce que nous laissons le jeu des influences agir à peu près librement. Ce serait désolant, si dans une démocratie on ne pouvait compter que le départ de certains hommes ou la force des institutions permettent parfois d'obtenir des réformes longtemps attendues, au moment même où leur réalisation semblait le plus éloignée.

Ce que nous demandons en somme, c'est qu'on tienne compte de besoins actuels de l'assurance, en adoptant des textes simples et précis. S'il est nécessaire, qu'on modifie toute notre législation pour obtenir ce résultat !

Chronique documentaire

Par

G. P.

89

1944 Canadian Life Policy Conditions, Stone & Cox, Limited, 80 Georges Street, Toronto. Prix : \$1.25.

Voilà un petit livre commode pour celui qui cherche des renseignements sur les caractéristiques des compagnies d'assurance sur la vie qui traitent au Canada. De leurs contrats, on trouve une rapide analyse qui indique la portée générale des clauses principales : incontestabilité, jours de grâce, base des options d'annulation, du calcul de la réserve, prêts, preuve d'âge, suicide, options de règlement, risque de guerre, d'aviation. On y donne également des indications générales sur l'âge maximum à l'entrée, le montant maximum des contrats, la participation dans les bénéfiques, l'incapacité totale et permanente, le double indemnité, les assurances de groupe et des statistiques diverses. Sous une forme compacte, voilà un petit livre utile, que complètent les *Insurances Tables 1944*, éditées par la même maison.

La Revue du Barreau de la province de Québec, numéros de mai et de juin 1944.

Au point de vue qui nous intéresse, il faut signaler un article de M. A. Leslie Ham dans la livraison de mai et deux articles écrits par le Dr Jean Panet-Raymond et par M. R. Donald Taylor, dans le numéro de juin 1944. Dans le texte de M. Ham, on souhaiterait plus de clarté, mais le

fait que nous voulons retenir, c'est qu'après tant d'autres, M. Ham envisage une revision des textes, après l'adoption de classifications plus logiques pour les différentes catégories d'assurances. De son côté, M. R. Donald Taylor écrit ceci, entre autres choses : « *The public knows what it wants. It wants :*

90 1. — *A class of beneficiaries who will be preferred over creditors. The public thinks it only proper that, to obtain this preference, the assured should give up certain rights in the contract;*

2. — *A class of ordinary beneficiaries to whom payment can be made in their own right at the time of death and whose interest will vest only at the time of death of the assured with complete freedom in the assured to deal with the contract during his life-time, but with no preference over creditors, at least during the life-time of the assured;*

3. — *The rights of their beneficiaries to be stated clearly and without ambiguity.*

Surely these are simple and not unreasonable wants. Speaking of our profession as drafters of legislation and not as guardians of tradition, I feel we have not done a job of which we can be proud ».

Une fois de plus, la conclusion est précise. D'ailleurs de quelque côté que l'on se tourne, on voit des gens demander des réformes de fonds et de forme. Comme nous l'écrivons ailleurs, quand donc se décidera-t-on à les écouter ?

De son côté, le Dr Panet-Raymond écrit à propos des accidents de la route : « *Nous devons nous rendre à l'évidence et constater qu'il existe des lacunes graves dans notre système de sécurité publique. Les examens pour la conduite d'un véhicule sont devenus parfois « une blague monumentale ».* On prend trois leçons et le diplôme certifie qu'on peut

conduire une automobile. Les formules d'application sont remplies au petit bonheur quand on n'y cache pas quelque défaut physique important. Où est le sens de la responsabilité chez ces gens? Ne serions-nous pas en droit d'exiger de meilleures garanties pour la sécurité de nos concitoyens ». Diverses associations ont demandé la même chose. La Chambre de Commerce a présenté un mémoire au gouvernement à ce sujet. Le mémoire a été classé, comme d'autres. Quand donc se résoudra-t-on à agir dans ce domaine où les influences les plus opposées se concertent à certains moments pour enrayer les réformes les plus élémentaires. Pour qu'on se décide d'agir, il faudra sans doute des événements assez pénibles ou d'une portée assez coûteuse.

91

Les Canadiens-Français et la Sécurité Sociale, dans l'Action Nationale de juin-juillet 1944.

Pendant longtemps, on a entendu l'éloge des plans Beveridge et Marsh au Canada. Puis, quelques critiques ont été formulées contre certains aspects de ces projets. Des groupements ont protesté contre leur réalisation en mettant leur opportunité en doute ou en invoquant que le coût est hors de proportion des ressources du pays. Quand on apprit l'importance de la contribution de chacun, une opposition a commencé de se manifester dans les milieux mêmes dont on désirait assurer la sécurité matérielle.

Dans un article, d'ailleurs bien fait, le père Bouvier a essayé d'indiquer l'attitude que devaient prendre les canadiens-français envers ces projets de très grande envergure. Cette fois, il s'agit d'un autre groupe qui se prononce nettement contre les idées de Beveridge et de Marsh. Sous le titre de « Les Canadiens-Français et la sécurité sociale », dans l'*Action Nationale*, M. François-Albert Angers s'oppose à l'idée de sécurité sociale, telle qu'on la conçoit actuelle-

ment et il offre une solution différente, faisant appel surtout à l'initiative individuelle. Quoi qu'on pense de son opinion, il sera bon d'en prendre connaissance, car Monsieur Angers fait partie d'un groupe dont l'influence pourrait bien un jour être grande dans la province de Québec, si la fortune politique lui sourit.

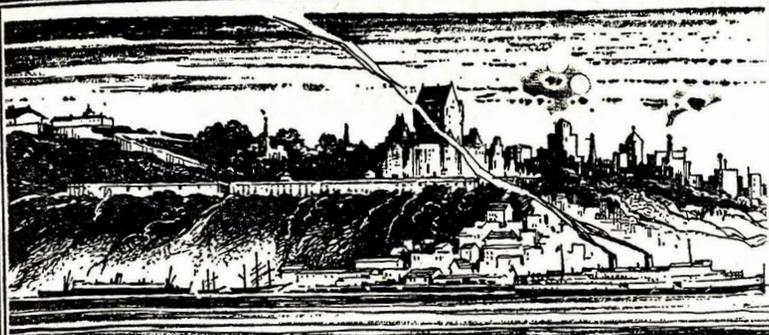
92

Insurance Digest, Fire and Casualty. Chez Stone & Cox. Prix de l'abonnement : \$3.00 par an.

Voilà un autre *digest*, c'est-à-dire une revue de petit format, qu'on glisse dans sa poche pour la lire à temps perdu. La publication porte en sous-titre « *An epitome of the business* ». On y trouve de courtes analyses d'articles parus ailleurs dans des feuilles et des revues canadiennes ou américaines. Nécessairement très simplifiées, ces notes résument des études originales. Il n'y a pas à y chercher autre chose que des aperçus très généraux.

Brochure-Souvenir de l'Association des Courtiers d'Assurances de la Province de Québec, juin 1944.

Le titre est laid, mais la brochure contient des renseignements intéressants sur les relations des agents, des courtiers et des compagnies, sur la fonction du courtier, ses responsabilités et les services qu'il rend au public, sur les groupements professionnels et sur la vie de l'Association des courtiers d'assurance depuis sa fondation. Edité à l'occasion du trentième anniversaire de fondation de l'Association, cet ouvrage présente un certain intérêt pour les gens du métier. Il contient en annexe trois tableaux, dont l'un indique l'extraordinaire variété des contrats d'assurances. L'autre résume, sous une forme synoptique, les services que le courtier rend au public. Le troisième, sous la même forme, expose le minimum d'assurances que tout assuré prudent doit avoir.



L'horizon de la Liberté

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

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



SUN LIFE OF CANADA

SECRETARIAT DE LA PROVINCE

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

Affiliée à l'Université de Montréal

*Prépare aux situations supérieures du commerce,
de la finance et de l'industrie*

COURS DU JOUR — COURS DU SOIR

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

●

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

●

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal

AGENTS D'ASSURANCE

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

J. E. CLÉMENT Inc.

Gérants au Canada pour

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
CONTRE L'INCENDIE

•
LA NATIONALE-INCENDIE DE PARIS

•
EXCESS INSURANCE CO., LONDRES

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

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

—
DE LONDRES, ANGLETERRE

•
BENOIT BERTRAND, gérant provincial

•
Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

MONTRÉAL

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$3,000,000.00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

R. de GRANDPRÉ, Gérant

La

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

est à vos ordres

pour toutes vos opérations de banque et de placement

Actif, plus de \$250,000,000.

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

Dépôt au gouvernement fédéral à Ottawa excédant \$550,000.

Incendie - Automobile

Libre quant aux taux

Actif au Canada au 31 déc. 1943
\$702,143.

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

O. LEBLANC & FILS, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General
Insurance Co. Ltd.
Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.
Patriotic Assurance Co. Ltd.
Compagnie française du Phénix

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

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
CHÈR!** Un sinistre
évalué à \$5,000 en
1932, vous ferait
perdre aujourd'
d'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. 3201

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

137, 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
ACTIF TOTAL	\$1,017,238.72
PASSIF	
Réserves pour primes non-acquises et sinistres en cours de règlement	\$357,916.96
Réassurance, taxes courues et autres passifs	32,328.37
PASSIF TOTAL	\$390,245.33
Réserve pour Contingences	24,036.50
<i>Comptes des actionnaires—Surplus et Capital</i>	602,956.89
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominal chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,225 actions	
	\$1,017,238.72
<i>Surplus pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non-acquises	\$282,338.96
Réserves pour Contingences	24,036.50
Capital-Actions	422,500.00
Comptes de Surplus	180,456.89
TOTAL	\$909,332.35

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

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RENÉ MASSÛ
Surintendant des Agences

L. C. FONTAINE
Inspecteur

J. H. CLÉMENT
Surintendant

L. A. MÉHOT
Inspecteur à Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS