
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

DE LA TAXATION DES ANNUITÉS, par
Tadeusz Poznanski 151

LES CARRIÈRES DE LA FINANCE, par
Gérard Parizeau 167

FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P. 183

Trois projets gouvernementaux de source différente. Les compagnies d'assurances et le logement. En marge du septième emprunt de la victoire. Balance Sheet with Britain. Pour une chambre des courtiers et des agents d'assurances. L'assurance et la loi contre les trusts aux Etats-Unis. Sur un discours de Monsieur Georges Lafrance et un article de Monsieur Arthur B. Wood.

CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE par
Me Dollard Dansereau 201

Téléphones : MA. 2461-2462-2463

PAUL E. TREMBLAY & CIE

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTREAL



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

MONTREAL

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



1782-1945

Depuis 163 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 :

Wm. LAWRIE

Chef du service des agences (Québec)

Arthur BAYARD

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

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 141 ans.

1804-1945

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.

808, 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

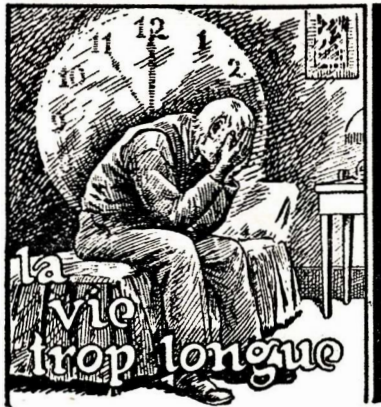
Corroon & Reynolds

(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.

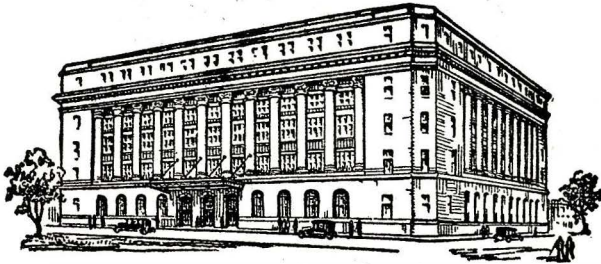
Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAUVEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse* heureuse tout en protégeant les vôtres, dès maintenant, contre un décès prématuré.



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.

151

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

12e année

MONTRÉAL, JANVIER 1945

No 4

De la taxation des annuités

Par

TADEUSZ POZNANSKI

Docteur ès sciences, actuaire

Les différentes sources d'information du pays annonçaient dernièrement la nomination, à Ottawa, d'une Commission Royale pour étudier le problème de la taxation des annuités. Le champ d'étude de cette Commission peut être très vaste. Le premier sujet à examiner, c'est la taxation, dans l'impôt sur le revenu, des annuités achetées auprès des Compagnies d'Assurances ou auprès du Gouvernement Fédéral.

La nécessité d'étudier le problème de la taxation des annuités, comme l'une des sources de revenus, découle du fait que la méthode actuelle, employée dans ce domaine, a été

l'objet de nombreux mécontentements. On peut dire sans exagération qu'elle ne satisfait personne : ni le fisc, ni le contribuable. D'ailleurs, au point de vue scientifique, elle n'est pas correcte, car elle ne tient pas compte du mécanisme de l'annuité et de la rente viagère.

152

Ces dernières années, la méthode de taxation des annuités a été changée plusieurs fois. Avant la guerre actuelle, les autorités du Canada, considérant les annuités de toutes sortes comme une sécurité matérielle future de l'individu prévoyant, sécurité qui libère la société d'une responsabilité potentielle envers ses citoyens sans ressources, ont encouragé, par différents procédés, l'expansion des annuités; l'une des formes de cet encouragement consistait dans le fait, que les revenus provenant des annuités étaient exempts de l'impôt sur le revenu.

Mais depuis la guerre, la situation a changé. Et tout particulièrement, la loi de l'impôt sur le revenu de 1940 a révoqué les exemptions existantes jusqu'à date et cela pour les annuités achetées après le 25 juin 1940. Mais la modification la plus importante que ladite loi a introduite, c'est le changement de la définition fiscale antérieure du revenu, en autant que ce revenu provient des annuités. Dans la loi de 1940, la clause en question a été modelée d'après la loi britannique concernant l'impôt sur le revenu. Le but de cette modification, d'après l'opinion du Commissaire Fédéral de l'Impôt sur le revenu d'autrefois, était de pouvoir appliquer au Canada la jurisprudence britannique quant aux annuités; c'est du moins ce qu'affirme W. E. N. Bell, dans son article « Annuities and Taxation » (paru en octobre 1943 dans la revue « The Monetary Times »).

Parlant des annuités, il faut faire nettement la distinction — la pratique fiscale le fait — entre les annuités ordinaires ou certaines et les rentes viagères. Quant aux pre-

mières, annuités certaines, leur paiement est garanti par le débiteur (compagnie d'assurances ou autres) durant un nombre déterminé d'années, fixé d'avance et dont le paiement ne dépend d'aucun événement fortuit, et tout particulièrement, de la vie du créancier.

Quant aux secondes, rentes viagères, leur paiement dépend de la vie du rentier-réципиendaire, dans le sens que si le rentier décède, la rente cesse d'être due. Souvent, la rente viagère est combinée avec des annuités certaines afin de garantir la rente durant une période fixée d'avance, advenant même le décès du rentier avant l'expiration de cette période; dans un cas semblable, c'est-à-dire si le rentier décède avant l'expiration de la période fixée, les rentes sont payées aux bénéficiaires indiqués d'avance ou aux ayants droit, etc.

153

Dans les cas d'annuités certaines, la pratique britannique considère — d'après l'article de W. E. N. Bell cité plus haut — « comme revenu taxable, cette portion de chaque paiement de la rente qui provient d'intérêt à opposer à cette portion qui fait partie du capital ». Pour expliquer le procédé employé, Bell donne l'exemple suivant: Si une rente certaine de \$1,200 d'une durée de 20 ans coûte \$20,000, la « recette totale » de \$24,000 (20 paiements à \$1,200) est composée de \$20,000 à titre de « capital » et de \$4,000 à titre « d'intérêts » ou « revenus ». En moyenne, dit Bell, chaque annuité est donc composée de \$200 à titre d'intérêt ou revenu ($\$4,000 \div 20$) et de \$1,000 à titre de « capital ». L'impôt sur le revenu serait donc payable sur les \$200; par contre les \$1,000 seraient libres d'impôt, puisque ce montant est considéré comme remboursement du capital.

Par contre, si le paiement de l'annuité dépend de la vie humaine (rente viagère), la pratique britannique, selon Bell, considère tels paiements en entier comme « revenus » taxables

et cela, même dans le cas où la rente est garantie pour une période fixe, nonobstant le décès du rentier avant l'expiration de cette période.

Le plaidoyer de l'article cité du « *Monetary Times* » se fait dans le sens, qu'il est utile de séparer une rente viagère avec période garantie en deux contrats isolés: l'un d'une annuité certaine et l'autre d'une rente viagère différée.

154

Pour le contrat du premier type (annuité certaine) la taxation britannique ne trouve, de la part de M. Bell, aucune objection; pour le contrat du deuxième type (rente viagère) Bell suggère, afin d'encourager la vente de ces contrats, qu'il trouve d'une « sécurité sans égale » de taxer, pour les fins d'impôt sur le revenu, seulement les revenus du capital investi au taux actuariel et cela aussi longtemps que le capital investi ne sera remboursé; après cette période, toute la rente viagère serait considérée comme revenu imposable. Voici d'ailleurs le texte anglais de la suggestion en question.

« A suggested method of taxing annuities would be to apply a rate of interest to the amount invested equivalent to the actuarial rate assumed in ascertaining the annuity benefit and treat only this amount of the annuity payment as income each year until the capital invested has been returned and thereafter to treat the full annuity payment as income. »

Si nous comprenons bien cette suggestion, la partie imposable, pour les fins d'impôt sur le revenu, d'une rente annuelle de \$1,000 (payable trimestriellement à raison de \$250) achetée par une femme de 70 ans auprès du Gouvernement Canadien, pour un montant de \$9,800, serait annuellement de \$392, car le taux technique (actuariel) employé par le Gouvernement pour le calcul du prix de ces rentes est de 4% par année; la balance, qui est de \$608, ne serait pas imposable.

sable durant 16 années. Après l'expiration de cette période de 16 années, pendant laquelle le capital de \$9,800 serait presque totalement amorti ($16 \times \$608 = \9728), le revenu total de \$1,000 tomberait dans la catégorie des revenus taxables.

Cette façon de calculer la partie imposable et provenant d'intérêts ne tient pas compte du mécanisme par lequel s'amortit le capital employé pour l'achat de la rente viagère; de même la méthode britannique décrite plus haut, d'après l'article de W. E. N. Bell, et employée pour déterminer la partie imposable, provenant d'intérêts de la somme investie pour une annuité certaine, ne prend pas en considération le mécanisme des opérations à long terme.

155

Nous nous permettrons donc de donner ici quelques suggestions pour déterminer la partie taxable, suggestions qui tiendront compte de ces mécanismes, tant dans le domaine de l'annuité certaine que dans celui de l'annuité viagère.

Nous commençons par l'annuité certaine, comme opération moins compliquée.

Si une institution financière (banque, fiducie, compagnie d'assurances, etc.) s'engage à rembourser un capital en un nombre déterminé de paiements annuels égaux (annuités), en allouant au capital (et à sa balance) des intérêts dont le taux est fixé d'avance, chacune de ces annuités est composée en partie d'intérêts et en partie de capital; mais la proportion entre le montant provenant des intérêts et celui provenant du remboursement du capital n'est pas constante. Au début, les montants provenant des intérêts sont plus grands que par la suite, et par contre, les montants provenant du remboursement du capital vont en augmentant.

Nous n'entrerons pas ici dans les détails fournis par les mathématiques des opérations financières; de même, nous

ASSURANCES

devons renoncer aux formules qui donnent les relations existant, à chaque moment, entre les grandeurs des deux parties de l'annuité à savoir celle provenant d'une part de l'intérêt et de l'autre part du remboursement partiel du capital. Nous nous limiterons plutôt à un exemple numérique, donnant la répartition de chaque annuité de \$1,000 en « intérêts » et en « capital » et cela pour une période d'amortissement du capital en 20 ans au taux d'intérêt de 3%.

156

Le capital nécessaire pour garantir une telle annuité est de \$14,877.

Année	Capital (balance)	Revenu	
		d'intérêt	du capital
1ère	\$14,877.47	\$446.32	\$553.68
2ème	14,323.79	429.71	570.29
3ème	13,753.50	412.61	587.39
4ème	13,166.11	394.98	605.02
5ème	12,561.09	376.83	623.17
6ème	11,937.92	358.14	641.86
7ème	11,296.06	338.88	661.12
8ème	10,634.94	319.05	680.95
9ème	9,953.99	298.62	701.38
10ème	9,252.61	277.58	722.42
11ème	8,530.19	255.91	744.09
12ème	7,786.10	233.58	766.42
13ème	7,019.68	210.59	789.41
14ème	6,230.27	186.91	813.09
15ème	5,417.18	162.52	837.48
16ème	4,579.70	137.39	862.61
17ème	3,717.09	111.51	888.49
18ème	2,828.60	84.86	915.14
19ème	1,913.46	57.41	942.59
20ème	970.87	29.13	970.87
Total :		<u>\$5,122.53</u>	<u>\$14,877.47</u>

D'après le principe employé par la pratique britannique, chaque annuité contiendrait un montant de \$743.87, soit $\frac{1}{20}$ de \$14,877, à titre de remboursement du capital, et la balance soit \$256.13 à titre d'intérêts. Si on adopte le principe actuariel, cette dernière proportion correspond à peu près à la onzième annuité (du capital \$744.09 et des intérêts \$255.-91). Dans les annuités, qui précèdent la onzième, la part provenant des intérêts est plus grande et cette part devient moindre par la suite.

157

D'après le système « britannique », les intérêts forment toujours une part fixe de l'annuité; dans notre exemple d'une durée de 20 ans et d'un taux d'intérêt de 3%, cette part est de 25.61% de l'annuité. Mais si le taux actuariel est autre que 3%, la part des intérêts change; ainsi, si le taux était de 5% par année, la période d'amortissement de 20 ans restant la même, la part fixe provenant des intérêts serait de 37.69% tandis qu'elle serait de 18.24% si le taux devenait de 2%. Si la période d'amortissement était plus courte, la part que prennent les intérêts diminue rapidement, ainsi pour une durée de 10 ans, la part des intérêts au taux de 3% serait de 14.70% de chaque annuité.

La valeur actuelle à 3% de toutes les parts provenant des intérêts représente dans le tableau qui précède un montant de \$4,126 et celle provenant du remboursement du capital, un montant de \$10,751, au total \$14,877.

Dans le système britannique, la valeur actuelle, au même taux de 3% de toutes les parts provenant des intérêts, représente un montant de \$3,811 et celle du remboursement des capitaux de \$11,066.

Dans le système britannique, la valeur actuelle des parts provenant des intérêts est inférieure à celle du système préconisé ici et basé sur le mécanisme de l'annuité; ce fait pro-

vient justement de la circonstance que dans le système britannique, les parts provenant des intérêts sont égales, tandis que dans l'autre système, les parts sont plus élevées au début que dans le futur.

158 Il est à remarquer, que le total *nominal* (sans escompte) de toutes les parts provenant des intérêts est le même dans le système britannique que dans le système préconisé ici: il est de \$5,122.53. C'est uniquement la répartition dans le temps qui diffère dans les deux systèmes.

A notre avis, le principe britannique, qui ne tient pas compte du mécanisme de l'amortissement du capital, manque non seulement de bases scientifiques, mais il peut être la source de divers abus de la part des contribuables, afin de bénéficier de la circonstance que, durant la première période du paiement de l'annuité, la part imposable de celle-ci est moindre que la part provenant réellement des intérêts durant cette période. La méthode que nous avons esquissée plus haut, avec la portion variable de revenus imposables, est scientifique et tient compte du mécanisme de l'annuité elle-même. Cette méthode ne devrait pas être difficile à appliquer, si chaque institution, émettant des contrats semblables, indiquait à la demande de l'intéressé, la partie imposable de l'annuité c'est-à-dire celle provenant des intérêts (d'ailleurs, cette partie pourrait être indiquée d'avance dans chaque contrat d'une telle annuité, comme cela se fait, par exemple, pour les valeurs de rachat, etc, dans les polices d'assurance-vie).

Jusqu'à date, nous nous sommes occupés d'une annuité dite *immédiate*, c'est-à-dire d'une série de paiements dont le premier est à faire une année (ou 6 mois si l'annuité est semestrielle, etc.) après le dépôt du prix d'une telle annuité.

Mais la pratique connaît aussi, à côté des annuités immédiates, des annuités *différées*, c'est-à-dire des séries de paie-

ments, dont le premier doit être versé plusieurs années après le paiement du prix d'une telle annuité; d'ailleurs, une telle annuité différée peut être achetée non seulement par une prime payable d'un seul coup (« prime unique ») mais aussi en versements périodiques ou échelonnés (primes annuelles) à effectuer durant toute ou une partie de « la période d'attente », c'est-à-dire pendant la période durant laquelle l'annuité n'est pas encore due.

159

À notre point de vue, dans le cas d'une annuité différée achetée par une prime unique ou par des primes annuelles, il existe aussi un revenu durant la période d'attente, et cela malgré qu'aucune annuité ne soit payée et reçue. Car le prix d'une annuité différée, ce prix est-il versé sous forme d'une prime unique ou sous forme de primes annuelles, tient compte, durant la période d'attente aussi, du rendement des capitaux formés par des primes déposées; sans compter ce rendement, le prix serait beaucoup plus élevé. Nous sommes d'avis que le rendement des sommes déposées à titre de primes, doit être considéré comme revenu pour le créancier-rentier. Et durant la période d'attente, ce revenu augmente avec le temps écoulé depuis l'achat de l'annuité.

Nos considérations ici partent du point de vue que, comme revenus, il est à tenir compte non seulement des revenus encaissés, mais aussi des revenus accrus.

Ci-dessous, nous donnons deux exemples : le premier, concerne une annuité certaine d'une durée de 20 ans et différée de 10 ans achetée par une prime unique, et le deuxième, la même annuité achetée par 10 primes annuelles payables durant la période d'attente.

Au taux de 3% (et sans tenir compte des frais, etc) la prime unique d'une telle annuité est de \$11,070 pour chaque

ASSURANCES

\$1,000 d'annuité annuelle et voici les revenus de ce montant durant la période d'attente:

160

	Capital au début de l'année	Intérêts accrus durant l'année
1ère année	\$11,070.24	\$332.10
2ème année	11,402.34	342.07
3ème année	11,744.41	352.33
4ème année	12,096.74	362.90
5ème année	12,459.64	373.79
6ème année	12,833.43	385.00
7ème année	13,218.43	396.55
8ème année	13,614.98	408.45
9ème année	14,023.43	420.70
10ème année	14,444.13	433.32
11ème année	14,877.45	

Après l'expiration de la période d'ajournement, le capital devient de \$14,877 (voir l'exemple concernant l'annuité immédiate de 20 ans), l'annuité commence à être servie et les revenus dans le sens de l'impôt, ne sont que ceux dans le cas d'une annuité immédiate, à savoir:

11ème année	\$446.32
12ème année	429.71
13ème année	412.61

Etc.

Dans le cas où l'annuité est achetée par des primes annuelles, payables pendant les dix ans de la période d'attente, une telle prime annuelle se monte à \$1,260, si le calcul comme précédemment est fait à 3% et sans tenir compte des frais, etc.

Les montants accumulés durant la période d'attente et les « revenus » de ces montants sont les suivants:

ASSURANCES

	Capital au début de l'année	Intérêts accrus durant l'année
1ère année	\$ 1,259.97	\$ 37.80
2ème année	2,557.74	76.73
3ème année	3,894.44	116.83
4ème année	5,271.24	158.14
5ème année	6,689.35	200.68
6ème année	8,150.00	244.50
7ème année	9,654.47	289.63
8ème année	11,204.08	336.12
9ème année	12,800.17	384.00
10ème année	14,444.13	433.32
11ème année	14,877.45	

161

Après l'expiration de la période d'ajournement, le capital comme dans le cas précédent, devient \$14,877 et les revenus sont aussi les mêmes.

Passons maintenant aux rentes viagères. Ce sont des séries de paiements semblables aux annuités certaines, avec cette différence essentielle que chaque paiement est conditionné par la vie du rentier récipiendaire.

La rente viagère est à plusieurs points de vue difficilement comparable à une annuité certaine. On a voulu parfois comparer la rente viagère dépendant de la vie de la personne âgée d' x années, avec la rente certaine pour une période qui correspondrait à la durée de la vie moyenne future d'une personne de l'âge x , selon la table de mortalité choisie. Ce n'est pas exact et cette non-concordance entre ces deux valeurs provient de l'effet du taux d'intérêt.

Ainsi par exemple, la durée de la vie moyenne future d'une femme de 70 ans, d'après la table de mortalité dite 1937 Standard Annuity Table, est de 14.40 ans; l'annuité certaine à 3% pour cette durée est de \$11,553 pour \$1,000, tandis que la valeur de la rente viagère sur la vie d'une femme de 70 ans est — d'après ladite table de mortalité au taux de 3% —

de \$10,553. La différence provient du fait que pour calculer l'annuité certaine, on forme le total de 14 4/10 paiements annuels consécutifs escomptés chacun à raison de 3% d'intérêt composé annuellement; tandis que dans la rente viagère, le nombre de paiements, restant en moyenne le même, est pourtant réparti dans une période plus longue.

162 On a voulu aussi comparer la rente viagère, calculée selon l'ordre de survie (table de mortalité), avec une annuité certaine présentant la même valeur et en déduire la durée moyenne de l'annuité. Cette façon de procéder n'est pas plus admissible que la première.

Nous avons précédemment décomposé chaque paiement effectué en vertu d'une annuité certaine en deux parties, l'une provenant du remboursement du capital et l'autre du rendement de ce capital ou plutôt du rendement de la balance de celui-ci.

Dans cet ordre d'idées, il faut décomposer chaque paiement effectué en vertu d'une rente viagère en trois composants: une partie provient du capital, une autre — des intérêts, tout comme dans l'annuité certaine, et la troisième partie — spécifique pour les contrats de rentes viagères — c'est la répartition, parmi les survivants, des fonds laissés par les décédés; car — nous le rappelons — la rente viagère diffère essentiellement de l'annuité certaine, en ce sens que les paiements à faire, en vertu du contrat de la rente viagère, dépendent de la vie du rentier, ces paiements cessant d'être dus avec le décès du rentier.

Voici la distribution, en ces trois composants, des paiements faits en vertu d'un contrat d'une rente viagère de \$1,000 par an et dépendant de la vie d'une femme âgée de 70 ans, lors de l'achat d'une telle rente et qui coûte — d'après la table de mortalité dite 1937 Standard Annuity Table avec un

A S S U R A N C E S

taux d'intérêt de 3% et sans chargement pour frais, etc —
\$10,553 pour \$1,000 de rente annuelle:

Année	Age	Capital	Revenu		
			d'intérêt	du capital	de la répartition
1ère	70	\$10,552.96	\$316.59	\$361.65	\$321.76
2ème	71	10,191.31	305.74	358.60	335.66
3ème	72	9,832.71	294.98	355.17	349.85
4ème	73	9,477.54	284.33	351.34	364.33
5ème	74	9,126.20	273.79	347.16	379.05
6ème	75	8,779.04	263.37	342.38	394.25
11ème	80	7,118.96	213.57	314.22	472.21
16ème	85	5,614.16	168.42	279.34	552.24
21ème	90	4,294.54	128.84	240.19	630.97
26ème	95	3,172.84	95.19	201.21	703.60
31ème	100	2,229.31	66.88	175.63	757.49
36ème	105	1,343.27	40.30	174.25	785.45
41ème	110	517.40	15.52	149.39	835.09
42ème	111	368.01	11.04	142.42	846.54
43ème	112	225.59	6.77	63.78	929.45
44ème	113				

163

Les montants, formant la répartition parmi les survivants des fonds laissés par des décédés, proviennent d'une opération ayant un caractère *aléatoire*; ils représentent la contre-valeur du risque de perdre le capital en cas de décès car le contrat contient généralement la condition dite « à fonds perdu ». (Nous verrons plus loin les cas des rentes avec la clause prévoyant un nombre « garanti de rentes »).

C'est pourquoi nous croyons que les parties en question, provenant de ladite répartition, peuvent être considérées comme ne possédant pas le caractère d'un revenu tombant sous le coup d'un revenu imposable. Il est clair que les montants provenant de remboursement du capital possèdent le même caractère. Ce n'est que la partie représentant les intérêts qui a un vrai caractère de revenu, dans le sens d'un revenu imposable.

Dans le cas où le contrat de rente viagère contient une clause spécifiant que, nonobstant le décès du rentier avant l'expiration d'un nombre d'années fixé d'avance, le paiement des arrérages sera continué jusqu'à l'expiration de cette période, le contrat peut être présenté — en réalité ou au moins quant à la constitution des fonds — sous forme de deux contrats séparés : l'un d'une annuité certaine pour la durée choisie et l'autre d'une rente viagère différée.

164

Quant aux revenus du premier contrat, nous avons exposé plus haut quelle partie (variable) de chaque annuité devrait être considérée comme revenu. Quant au deuxième contrat, aucun paiement n'est effectué pendant la période d'attente, mais le contrat procure des revenus sous forme d'intérêts accrus; d'autre part, le capital de ce contrat augmente aussi par la répartition parmi les survivants des fonds laissés par les décédés. C'est de nouveau la contrepartie du risque de perdre, en cas de décès, le capital (avec les intérêts accrus) du deuxième contrat.

Une rente viagère immédiate de \$1,000, par an, reposant sur la tête d'une femme âgée de 70 ans (lors de l'achat de la rente) et garantie pendant dix ans, nonobstant le décès éventuel de la rentière avant l'expiration de la période dite garantie, exige un capital à déposer de \$12,009, si la valeur de la rente est évaluée d'après la table de mortalité dite « 1937 Standard Annuity Table », avec un taux d'intérêt de 3%.

Le dit montant se répartit comme suit: \$8,530 pour l'annuité certaine d'une durée de 10 ans, et de \$3,479 pour la rente viagère différée de 10 ans.

Le tableau qui suit donne la distribution de la recette annuelle de \$1,000 d'après les trois composants: intérêt, capital et répartition parmi les survivants des fonds laissés par les décédés.

	Annuité certaine			Rente viagère différée			Revenu total provenant d'intérêts
	Capital (balance)	Revenu d'intérêt	Revenu du capital	Capital (réserve)	Intérêts accrus	"Répartitions" accrues	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1ère année ...	\$8,530.20	\$255.91	\$744.09	\$3,479.00	\$104.37	\$106.07	\$360.28
2ème année ...	7,786.11	233.58	766.42	3,689.00	110.67	121.59	344.25
3ème année ...	7,019.69	210.59	789.41	3,921.00	117.63	139.33	328.22
4ème année ...	6,230.28	186.91	813.09	4,179.00	125.37	160.55	312.28
5ème année ...	5,417.19	162.52	837.48	4,464.00	133.92	185.30	296.44
6ème année ...	4,579.71	137.39	862.61	4,784.00	143.52	214.84	280.91
7ème année ...	3,717.10	111.51	888.49	5,142.00	154.26	249.45	265.77
8ème année ...	2,828.61	84.86	915.14	5,546.00	166.38	290.76	251.24
9ème année ...	1,913.47	57.40	942.60	6,003.00	180.09	340.07	237.49
10ème année ...	970.87	29.13	970.87	6,523.00	195.69	399.76	224.82

Pour mieux faire comprendre le mécanisme ici en jeu, nous présentons la distribution de la recette, provenant d'un tel contrat, séparément de chaque partie de celui-ci, c'est-à-dire, de l'annuité certaine d'une part et de la rente viagère différée de l'autre.

166 A la fin de la dixième année, l'annuité certaine expire et la rente viagère différée se transforme automatiquement, si le rentier est vivant, en une rente viagère ordinaire. La recette annuelle de \$1,000 provient alors de trois sources, telles que décrites plus haut, et dont les proportions sont variables.

Ainsi la rente de la onzième année est formée des trois éléments suivants (voir le tableau sur la page 163) : \$213.57 d'intérêt, \$314.22 du capital et \$472.21 de la « répartition » entre les survivants.

*

Le présent exposé a eu pour but de montrer comment on peut traiter les annuités certaines et les rentes viagères au point de vue de l'impôt sur le revenu, et cela en tenant compte du mécanisme de ces opérations.

Notre exposé ne s'applique strictement que dans les cas où les contrats de l'annuité (ou de la rente) sont achetés par les fonds appartenant au rentier — récipiendaire; c'est seulement dans des cas pareils, que l'on peut considérer que la partie provenant du « capital » représente, en réalité, un remboursement du capital investi par le rentier lui-même.

Les annuités et les rentes comportent plusieurs autres problèmes qui seront probablement discutés devant la Commission Royale, mais qui sortent du cadre du présent article; celui-ci se limite à la question de la taxation des annuités et des rentes dans l'impôt sur le revenu.

Les carrières de la finance¹

Par

GÉRARD PARIZEAU

167

Le mot de finance est magique. Il évoque des idées diverses d'abondance, de richesse, de dépenses folles, d'avarice, de splendeur et de pauvreté, de générosité et de misère. Il n'est pas très précis, comme le nom qu'on donne à celui qui en fait sa vie. Qu'est-ce par exemple qu'un financier ? Hatzfeld le définit ainsi: c'est d'abord celui qui manie les affaires d'argent, puis celui qui entend le maniement des affaires d'argent. C'est un premier sens. Il y en a d'autres, puisque l'on distingue également entre la finance privée et les finances publiques. La finance privée, ce serait la banque, la bourse, les sociétés de fiducie, les établissements d'assurance; il faudrait ajouter et tous ceux qui, de près ou de loin, vivent du maniement de l'argent et des documents qui en tiennent lieu. C'est ainsi qu'on dira de quelqu'un: « *C'est un financier* ». La finance dirait un candidat de la gauche à une élection, c'est l'argent des autres, parodiant ainsi pour des fins électorales le mot célèbre d'Isidore Lechat dans les « Affaires sont les Affaires » d'Octave Mirbeau. D'après François Piétri, collaborationniste notoire, mais financier et homme politique d'assez grande allure, le financier, c'est celui qui, « dans l'ordre des affaires privées et plutôt et surtout dans celui des affaires publiques, détient ou croit détenir quelques-uns des secrets de cet art difficile dont dépendent si souvent la fortune des

¹ Conférence prononcée récemment devant l'École des parents de St-Léon de Westmount.

particuliers et la destinée des États ». Je négligerai à dessein les finances publiques pour ne m'occuper que des carrières qu'offre l'initiative privée.

*

168

La banque, la bourse, la fiducie et l'assurance quand on écrit ces quatre mots, on voit immédiatement de somptueux immeubles de pierre, aux intérieurs lambrissés de marbre, des gratte-ciel immenses dressés le long de rues étroites ou face à des squares gazonnés. On pense à des monceaux d'or, à des réserves, à des crédits. Ceux qui en vivent en parlent avec respect, ceux qui en ont besoin les décrivent avec un plaisir évident. Dans l'ouest de notre pays, on parle de la rue St-Jacques, avec mépris et envie tout à la fois. Mais, derrière les façades somptueuses ou laides, il y a des hommes qui administrent le plus sagement possible les fonds des autres, qui les surveillent avec une âpreté nécessaire. Au point de vue qui nous occupe, ces hommes forment une immense pyramide, dont le sommet est occupé par les plus intelligents, les plus adroits ou les plus influents. Au-dessous d'eux s'étagent tous les autres, qui sont de moins en moins rémunérés et considérés. Quand on entre dans un de ces établissements, il faut être patient ou en sortir le plus tôt possible après avoir tiré le maximum des petits postes qu'on y a occupés; sinon on est pris par un sentiment de sécurité, par l'habitude ou la routine qui, chez la plupart, rend impossible l'effort nécessaire pour partir. On devrait inscrire les mots « patience et frugalité » à la porte d'entrée du personnel, car c'est à la fois un fait et un programme. Patience, cela veut dire qu'il ne faut pas vouloir arriver trop vite. Cela veut dire qu'il faut attendre son tour et que, pendant longtemps, il faut avoir des besoins limités, une ambition tenue bien en bride et compter sur la mort des autres ou la fuite des années pour arriver. André Maurois dans ses *Silences du Colonel Bramble* dit, à propos

d'un capitaine de l'armée anglaise: « Le seul jeu des lois naturelles et dix-huit années de bonne conduite lui avaient donné la médaille du Transvaal et le ruban violet des vieux serviteurs ». Une patience illimitée, de l'ordre, de la méthode, un certain dévouement entre neuf heures du matin et cinq heures de l'après-midi et une initiative limitée, pratiquée dans un cadre rigide, me paraissent être la clef du succès moyen dans une grande administration de banque, d'assurance ou de fiducie. Si l'on veut atteindre aux postes les mieux rémunérés, il faut autre chose: de l'intelligence, de la curiosité, de l'esprit de travail, de la ténacité et une audace tempérée par un minimum de prudence. Certains ajouteront: et la pratique du système D. D'autres moins charitables affirmeront: des influences de famille, de groupe ou d'argent; à quoi j'ajouterai à mon tour: des influences pour arriver, mais de véritables qualités personnelles si, après être arrivé, on veut rester en place.

169

Puisqu'on me demande de vous parler des carrières de la finance, commençons par la banque.

*

On entre à la banque soit pour y faire une carrière, soit pour en sortir après en avoir tiré l'enseignement que donnent des opérations méticuleuses, précises. Si on y reste, on doit avoir des besoins restreints et des goûts frugaux. Il ne faut pas être pressé, il faut chercher à être encadré, supporté par une règle inflexible, aimer les longues additions, les pointages minutieux; et surtout, il ne faut pas être fantaisiste. Si on ne voit guère un caissier porteur d'une lavallière, aux cheveux embroussaillés ou le torse moulé dans un tricot de laine, on ne l'imagine pas arrivant à des heures indues ou jouant au déposant des tours pendables. On ne le voit pas mêlant les dépôts comme un apprenti-sorcier, pour essayer de les remettre en ordre ainsi qu'un casse-tête chinois. A la banque, il n'y a place

que pour les vertus bourgeoises. Après avoir travaillé avec ponctualité pendant quelques années, on aura successivement passé de la fonction de gratte-papier, à celle de teneur de livre puis, après s'être promené d'une succursale à l'autre, selon les besoins de l'établissement et les caprices du chef de service, on deviendra caissier avec le droit de compter les billets de banque et le devoir de ne pas se tromper trop souvent à son avantage. Pour aller plus avant, il faut être assez soigné de sa personne et être intelligent, car alors commencent les fonctions dites « responsables » c'est-à-dire celles qui engagent la responsabilité de la banque. Être comptable ou assistant-gérant de succursale, c'est faire face aux emprunteurs; cette gent dont les besoins sont généralement en fonction inverse de ses ressources. Celui qui va trouver la banque a besoin de quelque chose et, à l'instar d'une belle fille, il ne peut offrir que ce qu'il a. Dans la plupart des cas, c'est assez mince. Le travail consistera à jauger et à juger, à ne pas trop s'avancer, à hésiter et, dans la plupart des cas, à référer le problème au siège social, pour suivre les instructions ou en vertu de cette règle qu'il vaut mieux confier à d'autres le soin de s'engager. Au gouvernement, cela s'appelle *pass the buck*. Je crois que cette période de la vie d'un employé de banque est la plus importante. C'est là où jamais qu'il doit apprendre son métier et les affaires en général. En contact constant avec la pratique, il peut la comprendre, en tirer une formation qui lui servira plus tard. Sous ses yeux passeront des problèmes de psychologie appliquée, de méthode de travail ou d'absence de méthode, de finance, de production et de vente. S'il sait voir et comprendre, il tirera de cette époque un enseignement qu'il devra compléter par des études théoriques, quelle que soit sa formation première. C'est pour cela que les banques ont tenu à organiser des cours qui fournissent à leur personnel les moyens de se perfectionner dans la connaissance du métier.

Si l'employé a de la valeur, il s'en tirera et, petit à petit avec les ans, il montera l'échelle du succès; oh ! pas bien vite, à moins qu'il ait de la chance, de la valeur ou des amis influents. Petit à petit, après l'avoir promené d'une succursale moins importante à une plus importante, on l'appellera à quelque poste de confiance du siège social, où, à son tour, il prendra des décisions et des responsabilités. Plus tard encore, quand il ne lui restera plus beaucoup de cheveux et peu d'illusions, s'il a fait un nombre limité d'erreurs coûteuses et s'il est servi par les circonstances, il prendra place dans l'un des bureaux où siègent les officiels. Et ainsi, il aura atteint le faite de la pyramide dont je parlais tout à l'heure. L'espace y est exigü. Aussi peu de gens y parviennent-ils. Les autres attendent patiemment l'âge de la retraite, en rendant des services secondaires, mais indispensables, comme les termites mâles dans la termitière.

171

Et ceux qui sortent de la banque, me direz-vous. Oh ! ceux-là sont les plus heureux — si l'on excepte évidemment ceux qui arrivent aux postes de commande. Ceux qui partent, on les trouve souvent au cœur même de sociétés importantes. On est venu les chercher à cause de leur connaissance des affaires, de leur sens de la psychologie ou de la sûreté de leur jugement. Ainsi les banques se trouvent périodiquement à perdre certains de leurs meilleurs sujets. Et c'est pour cela qu'on les considère comme une excellente école de formation pratique. Quand on examine l'histoire d'une région ou d'une grosse affaire, on retrouve souvent à l'origine de leur essor un ancien gérant de banque qui a su apporter à leur progrès les qualités que le cadre rigide de la formation bancaire avait développé en eux ou n'avait pas su éteindre. La carrière de tel industriel du papier a eu comme point de départ la gérance d'une succursale dans un pays de colonisation. A un moment donné, il a été tout dans une région que son activité intense a

contribué à transformer. Telle autre grande industrie a eu à sa barre tel autre gérant. On pourrait faire une longue énumération de gens qui, avant de faire leur marque dans l'industrie, le commerce et la finance, se sont formés à l'école de la banque.

172 Faut-il y rester ou chercher un avenir ailleurs ? Voilà sans doute la question que l'on attend. C'est affaire de goûts, de tempérament, d'occasion aussi. Si l'on a besoin d'être encadré, si l'on cherche la sécurité avant tout, si l'on n'attend pas de la vie des fruits immédiats, si l'on a de l'enfant la patience infinie, si l'instinct de l'espèce ne nous travaille pas trop, entrons dans une banque. Si on est ambitieux, si on se plie difficilement à la discipline d'une grande administration, si on a le goût de l'initiative et si l'on n'a pas la crainte des responsabilités, n'hésitons pas, entrons à la banque pour acquérir ce qu'elle peut donner, mais sortons-en dès que l'occasion se présente ou aussitôt que la routine fait sentir sa menace.

★

Et la Bourse, me demanderez-vous, dois-je y diriger mon fils ou l'en éloigner soigneusement ? Permettez-moi de vous dire que le conseil que vous lui donneriez serait en pure perte, à moins que votre fils ne soit pas comme les autres, ou à moins que vous ne soyez vous-même d'une espèce particulière. Avec la Bourse, on aborde un domaine bien différent de l'autre. Si l'organisation matérielle des entreprises procède du même souci d'exactitude, de précision et de ponctualité dans l'exécution, le commerce auquel on se livre est à l'opposé. Ici tout est instabilité; la règle, comme chez certaines femmes, est l'inattendu. Souvent la cote monte quand les choses vont mal et elle baisse quand elles s'améliorent. Elle a des caprices, des sautes d'humeur, des coup de pied de vache, si l'on peut employer un pareil langage en parlant d'une chose aussi respec-

tée. En 1929, on a dit que c'était un mur des lamentations. Auparavant, elle avait été une échelle dressée vers la fortune, dont les échelons se sont brisés tout à coup comme des fétus de paille sous le poids de celui qui les avait montés si allègrement. Celui-ci, c'est le spéculateur, cet éternel naïf, ce mouton périodiquement tondu par les malins. Ce qui nous intéresse, c'est celui qui vit honnêtement et habilement des opérations boursières. S'il vous fallait absolument donner un conseil à votre fils, je crois qu'il serait bon de lui dire : « si tu as les nerfs assez solides et le jugement assez sain, entre chez X... Tu commenceras par inscrire des chiffres sur le tableau noir et tu feras nombre d'autres petites besognes qui te demanderont un minimum d'intelligence. Puis, on te confiera autre chose qui exigera des qualités de précision, de rapidité et de dévouement. Petit à petit, on t'emploiera à d'autres besognes et, graduellement, si tu veux compléter tes connaissances techniques, si tu veux t'intéresser aux affaires des sociétés dont tu vends les titres, si tu te fais une clientèle personnelle et, surtout, si tu te gardes bien de jouer toi-même, tes relations avec le patron te rapprocheront d'un poste de commande. Parce que le patron est plus près de toi qu'à la banque, ton avenir s'affirmera plus rapidement. Les bonnes places sont plus nombreuses et l'occasion de les occuper plus fréquentes. Mais garde-toi de t'imaginer que la prospérité d'aujourd'hui durera jusqu'à après-demain. Aujourd'hui, tout se vend à n'importe quel prix. Ce qui compte, ce n'est pas le rendement des titres, mais les perspectives d'avenir. Gare à la culbute. Elle viendra comme elle est venue en 1922 et en 1929. Aie la sagesse de croire que ton traitement pourra bien un jour choir comme le fruit mûr tombe de l'arbre. Il faudra alors t'armer de patience pour attendre la saison prochaine. » Tout cela, vous le direz et on ne vous croira probablement pas. Chacun d'eux sera dans son rôle et le restera jusqu'à la fin.

Il y a une épigramme écrite au XVIIIe siècle, à l'époque de John Law, qui me paraît avoir sa place ici. La voici :

A sa mort un bon capucin
Exhortant un actionnaire.
« Récompenses, mon fils ou peines éternelles
Sont le prix de nos actions ».
Le mourant à ces mots dit: « A combien sont-elles ».¹

174

Bien rares sont ceux qui échappent à ce miroir aux alouettes qu'est la Bourse des valeurs mobilières.

*

Avec les banques commerciales, on aborde un domaine plus calme, où la mer n'est pas toujours étale, mais où l'amplitude prend des proportions beaucoup moindres qu'à la bourse. Par banque commerciale, ce qui n'est pas tout à fait exact, j'entends des maisons de finance où l'on vend des titres non cotés en bourse, où on lance des émissions d'obligations ou d'actions privilégiées et où l'on finance de grandes ou de petites entreprises. Ces maisons se sont surtout développées depuis une quarantaine d'années. Il en est de petites qui servent simplement d'intermédiaires pour le placement des titres. Il en est de grandes et de moins grandes qui achètent une émission entière. Lorsque le morceau est trop gros, elles forment un syndicat et chacun prend sa part. Certaines sont prudentes, d'autres audacieuses. Et ce n'est pas toujours les plus prudentes qui réussissent le mieux. Certaines se spécialisent dans les émissions de titres municipaux ou d'Etat, d'autres mettent sur le marché des obligations ou des actions d'entreprises privées. Il en est dont les émissions ont à peu près toutes raté quelques années plus tard, par suite de circonstances imprévisibles ou parce qu'en maniant la capitalisation,

1. Cité par François Piétri dans "Le Financier".

assez souvent, on est allé un peu fort. Quand les financiers se laissent aller à leur enthousiasme, ils ont tendance à oublier que si la multiplication des pains a été une opération excellente, elle tenait du miracle. Et c'est ainsi que d'excellentes affaires ont sombré quelques mois après avoir été englobées dans un trust aux pieds d'argile. On néglige parfois dans ce domaine de se concerter avec les techniciens de l'entreprise: hommes généralement sans éclat, mais qui savent assez bien ce que peut donner l'affaire.

175

Dans ce domaine comme ailleurs, il y a d'excellentes maisons prudentes, mais sans excès, bien dirigées et dont les administrateurs ont le souffle créateur. C'est vers ces maisons qu'il faut conduire nos enfants s'ils ont le goût des choses de l'argent et une solide formation primaire supérieure, secondaire ou universitaire. S'ils sont intelligents et bien préparés par un cours de droit, de commerce ou de génie civil, on les accueillera mieux qu'ailleurs, parce que dans ce milieu, on a davantage besoin d'hommes capables de comprendre rapidement les problèmes de droit, de vente et de technique que pose le lancement de titres et surtout de valeurs industrielles. Selon qu'ils auront de la précision, de l'attention, un jugement solide ou de l'enthousiasme, de l'allant, du liant et de l'imagination, on les dirigera vers les services techniques ou vers la vente. Et alors ce sera à eux de s'affirmer. Partis d'un même point, ils arriveront au succès ou à l'insuccès plus ou moins vite, par des voies plus ou moins différentes.

Ils feront des affaires tôt ou tard avec des sociétés d'assurance. Ces mots me servent d'entrée en matière pour aborder cet autre domaine de la finance.

Pour beaucoup de gens, l'assurance prend l'aspect d'un agent qui vient les entretenir, plus ou moins à contretemps, de la mort, des accidents, des incendies et de tous les cataclysmes qui menacent la vie et les biens des êtres humains.

Pour d'autres, c'est l'occasion de versements périodiques que l'on fait en pestant, mais avec la vague impression d'accumuler quelque chose. On ne sait pas très bien contre quoi on est assuré, mais on sait qu'on l'est, et cela paraît suffisant jusqu'au jour où, parfois, l'on apprend qu'on n'était pas exactement garanti contre l'événement qui vient de se produire. Remarquez que ce n'est pas la faute de l'agent, car celui qui connaît son métier est disposé à assurer contre tous les risques possibles. Il a le choix d'ailleurs, car un esprit minutieux a imaginé quelque cinq cent vingt-cinq garanties différentes.

Quand on m'a offert d'entrer dans la carrière, j'ai eu un réflexe dicté par l'orgueil de l'homme jeune, qui n'a pas encore commencé de douter de lui. À celui qui m'offrait de faire partie d'une maison de courtage d'assurance, j'ai répondu: « Oh non, je n'ai sûrement pas travaillé, voyagé, réfléchi pour prendre ce métier de raté, de laissé pour compte ». J'avais affaire à forte partie heureusement et je ne tardai pas à me laisser convaincre d'accepter le poste et le salaire, vaincu par un « vendeur né », un de ces gaillards à la parole dorée et aux arguments sans répliques. Si la réalité n'a pas été tout à fait ce qu'on m'avait annoncé, j'ai constaté que, conçue et réalisée intelligemment, la vente de l'assurance était une véritable carrière. On l'aborde de bien des manières; mais ce qui compte c'est d'ouvrir les yeux, de réfléchir et d'en venir à traiter les problèmes des autres avec la même conscience que les siens. Si on est doué pour cela, c'est-à-dire si on se lie facilement, si on peut exposer une question clairement, si on a du tact et de la ténacité, si on veut étudier les questions d'ordre technique ou légal que soulèvent la rédaction et l'application d'un contrat d'assurance, l'inspection des risques et la prévention des sinistres, on peut se faire une situation dont l'importance va croissant. En groupant du personnel compétent autour de soi, on parvient un jour à

mettre sur pied une affaire qui peut accueillir ses enfants et les enfants de ses enfants, car dans la vente, comme dans la vertu, il n'y a pas de limite, s'il y a des degrés. Tout est question de goûts, de compétence et de ténacité.

A côté de la vente, il y a la société d'assurance. Avec elle on aborde la grande administration avec sa foule d'employés, ses cadres rigides, sa filière, mais aussi sa stabilité, ses avantages multiples. L'assurance comme la banque ne paie bien ses hommes qu'au faite, à moins qu'ils se spécialisent. Dans l'ensemble, cependant, les chefs de service sont mieux rémunérés, parce que l'assurance est moins limitée dans ses gains que la banque. De plus en plus, cette dernière se voit enlever ses sources de bénéfices à mesure que l'Etat s'empare de ses fonctions et intervient dans ses affaires. L'assurance n'a d'empêchement de ce côté que le jeu de la concurrence. Et c'est ainsi que les traitements du haut et du moyen personnel sont élevés et même très élevés. Pour accéder à ces fonctions, il faut comme à la banque de la patience, de la ténacité et surtout de la curiosité, qui agira sur l'initiative, comme la quinine sur le système du blanc dans les pays chauds. Le danger de ces grandes administrations, c'est le confort, la routine, la crainte des responsabilités qui enlèvent le goût et le besoin de l'initiative. Quand un homme et surtout un homme jeune atteint cet état de béatitude administrative, fait de prudence, de crainte des histoires et d'habitudes, il est certain d'accéder à la retraite un jour, mais il est sûr également de ne pas monter bien haut, surtout s'il n'a pour le servir aucune accointance de loges, de clubs ou de famille.

Dans la grande administration d'assurances, il y a les spécialistes qui sont, comme partout, les mieux traités, les mieux rémunérés et dont le travail est le plus intéressant. C'est à ces postes qu'il faut tendre. Il y a d'abord les actuaires, sortes de demi-dieux administratifs. Vers eux montent

le respect de la maison parce que d'eux dépend le salut de l'entreprise. L'actuaire, c'est un monsieur bien mis ou d'allure bizarre, qui peut se permettre une certaine fantaisie vestimentaire lorsqu'il s'est rangé parmi les « fellows ». N'est pas *fellow* d'une société d'actuaire qui veut. Avant de le devenir, il faut passer par divers stages de la connaissance mathématique. Avec la montée vers la perfection actuarielle, on accède à des postes de mieux en mieux rémunérés jusqu'à atteindre les cinq chiffres. Un actuaire, c'est un spécialiste qui joue avec les chiffres comme un gosse joue avec son bolo. Il détermine à l'avance les tarifs exigibles, il oriente les placements de l'entreprise, dirige le calcul des valeurs garanties; bref, sur lui repose en bonne partie la responsabilité du succès ou de l'insuccès.

Si votre fils préfère l'éloquence aux mathématiques, le vers de douze pieds à la colonne de chiffres, il vaudrait mieux l'orienter vers autre chose. S'il a en poche un diplôme d'avocat sans avoir le goût d'affronter la clientèle, il trouvera dans le contentieux un refuge modeste d'abord, puis confortable, s'il acquiert avec les ans de la compétence et des relations utiles dans la société. S'il a le goût de l'organisation et de la vente, s'il est intelligent, bien vêtu et suffisamment adroit, il parviendra rapidement à la direction d'une agence de la société. Alors ce sera à son tour de commander les autres, de les pousser dans le dos, de les faire produire. Avant très longtemps, il aura ce que les Américains appellent une *situation confortable*. Plus tard, s'il n'est pas gêné par un milieu hostile ou peu complaisant, il accédera à d'autres postes de commande jusqu'au moment où il se sentira devant un mur. S'il ne peut le sauter ou le contourner, il sera temps pour lui de chercher autre chose ailleurs, de se résigner ou de se laisser mettre à la retraite.

Ailleurs qu'en assurance sur la vie, la porte est ouverte

à d'excellentes situations d'inspecteur, de chef de service, de gérant de succursale ou de directeur général, auxquelles on accède après de longues années d'effort, ou, plus tôt, avec de la chance et de la valeur. Certains recommandent pour aller plus vite des allées et venues d'une société à l'autre, qui, de rétablissements en rétablissements, permettent de gagner les premières places. Tout est question de tempérament, de qualités personnelles et d'une certaine dose de chance. Il y a, en effet dans la vie de chacun un facteur chance, auquel on ne doit pas donner trop d'importance, mais qui existe véritablement.

179

Mais cela nous amène un peu en dehors du sujet. Venons-en aux sociétés de fiducie, les dernières dont j'ai accepté de vous parler. Je vous en dirai peu de chose cependant.

Il y a, dans ces sociétés, des situations intéressantes qui exigent un caractère sérieux, de la réflexion et une compétence réelle pouvant conduire à un avenir intéressant dans la maison même au ailleurs. Pour y entrer, il faut une préparation comptable ou légale qui permet de maîtriser rapidement les problèmes d'ordre financier et administratif que posent les affaires des sociétés de fiducie. Comme on sait, la fonction de ces entreprises est d'administrer les biens d'autrui (particuliers et successions), de recevoir et de gérer des fonds en fiducie, de surveiller les intérêts des prêteurs ou des obligataires, de préparer et de recevoir des actes de tous genres : fiducie, testaments, conventions entre parties, etc. Tout cela demande des qualités et une compétence où les connaissances de droit, de comptabilité et d'administration tiennent une large part. L'avenir n'y est limité que par le nombre des places disponibles.

★

En terminant, Mesdames et Messieurs, je voudrais ajouter quelques idées générales en guise de conclusions. La

question qui vous vient sans doute aux lèvres, c'est : quelle carrière dois-je conseiller à mon fils ou à ma fille ? À cela, je ne peux que répondre ceci : « cherchez, avec le concours de leurs maîtres et peut-être d'un psychologue averti, la fonction qui convient à leurs qualités et à leurs défauts; mais de grâce, essayez de n'en pas faire des timides, des indécis, des résignés. Tentez de développer en eux le désir de créer quelque chose, de ne pas se contenter de suivre les autres; tâchez de faire naître le goût de l'action. Oh ! pendant un temps plus ou moins long, ils devront se préparer à agir et, pour cela, travailler, ouvrir les yeux, se renseigner, apprendre. Il ne leur faudra pas se lancer dans n'importe quoi, pour le plaisir de faire autrement que les autres, sans réflexion, au hasard de leur humeur. Mieux vaudrait pour eux rester où ils sont. Mais si vous pouviez développer en eux le désir de connaître, de créer, d'innover, vous les mettriez dans la bonne voie. Evidemment, il y a des gens qui doivent être encadrés, mais ceux-là il faut les convaincre de la nécessité de garder de l'initiative dans le cadre même où ils entrent. Emile Faguet a écrit un livre qu'il a intitulé « Le culte de l'incompétence et l'horreur des responsabilités ». C'est ce complexe qu'il faut empêcher de se développer, si l'on ne veut pas que l'esprit de nos enfants se ferme à tout ce qui est avancement et progrès. Pour cela, il faut, je crois, ne pas agir pour eux, ne pas chercher à les suivre dans tous leurs actes, ne pas contrôler leurs moindres actions. Il est nécessaire que l'enfant apprenne à travailler seul, à lire seul, à agir seul, à organiser ses jeux et ses loisirs. On devrait, je crois, essayer d'orienter par l'exemple ou par des suggestions, mais non par une intervention constante qui, à la longue, a de très mauvais effets. Que le jeune homme ait son budget, ses livres, ses amis et que la surveillance ne soit qu'indirecte, subtile. Que l'on tende à éveiller en l'enfant et plus tard, dans l'adolescent, le

goût du travail bien fait et l'habitude de l'initiative personnelle, tamisée par le respect qu'inspire le prestige de parents intelligents.

Quand le moment viendra de les orienter, il faudra intervenir, mais avec un tact que l'habitude aura donné. Il faudra essayer de leur faire voir les avantages et les inconvénients des carrières auxquelles ils paraissent s'intéresser. Il sera bon de les mettre en garde contre certaines déficiences physiques. Un myope doit choisir une besogne qui lui convient. La comptabilité peut sembler un refuge commode, en ce moment, mais elle ne convient qu'à ceux qui ont les aptitudes physiques et intellectuelles voulues. La vente peut briser le caractère ou la timidité de certains, mais elle n'est une véritable carrière que pour ceux qui ont les qualités nécessaires. De grâce, cependant, qu'on se méfie de ses propres goûts ! Qu'on n'impose pas la médecine à un jeune homme que la médecine n'intéresse pas, simplement parce que le père veut avoir un fils médecin. Ayons le courage de nous rendre compte que notre enfant ferait un excellent garagiste, un mécanicien adroit, un commerçant habile, mais un piètre avocat, un notaire distrait et mécontent de soi ou un prêtre malheureux. N'ayons pas la béate admiration des professions libérales. Rendons-nous compte que l'avenir est dans l'industrie, le commerce et la finance et que ces carrières sont les piliers matériels d'une nation. Quand on aura compris cette simple chose au Canada français, on aura plus fait pour avancer notre cause que par tous les discours sur les causes de notre infériorité.

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

Trois projets gouvernementaux de source différente.

1° — La Saskatchewan se constitue assureur.

Le gouvernement de la Saskatchewan a présenté à l'Assemblée législative le 1er novembre, un projet de loi lui permettant de faire des affaires d'assurances.¹ L'Alberta s'était déjà doté d'une loi semblable pour les assurances sur la vie et contre l'incendie. Si la loi de la Saskatchewan est adoptée, le gouvernement ira plus loin en ajoutant l'assurance et la réassurance dans les domaines suivants: automobile, accident, maladie, aviation, cautionnement, chaudières, transports terrestres et fluviaux, bétail, bris des glaces, dommages à la propriété, vol et pluie. On se trouvera ainsi devant un concurrent nouveau, dont les moyens d'action seront puissants. Qu'en adviendra-t-il? Nous n'en savons rien; mais d'avance il est possible d'imaginer bien des choses en se demandant quels résultats ont donnés des tentatives semblables faites ailleurs. A moins que les entreprises nouvelles — celles de la Saskatchewan et celle de l'Alberta — soient conduites avec les mêmes méthodes de prudence, d'habileté et d'économie que les sociétés privées, il est très improbable qu'elles réussissent à faire autre chose que déclancher une diminution

¹ The Government of Saskatchewan Insurance Act, 1944.

des taux, si dans ces provinces ceux-ci sont vraiment trop élevés. Il sera facile de faire diminuer les tarifs, à une entreprise gagée par le crédit de l'État, même si ce crédit est assez peu solide; mais de là à créer une administration saine qui n'aura pas besoin de subsides constants pour boucler son budget et pour rendre au public les mêmes services qu'une société privée, il y a une marge. Il sera intéressant également de voir quels moyens on prendra pour développer la production. Il est possible qu'avec des méthodes différentes de celles qu'emploie l'initiative privée, on obtienne les mêmes résultats qu'ailleurs, c'est-à-dire que les affaires traînent en longueur et qu'après plusieurs années, on constate que, malgré les avantages offerts, le public n'a pas donné à l'appel la réponse qu'on espérait. L'expérience ne serait pas la seule à avoir donné ce résultat.

Si l'État s'en tient à une concurrence légitime, s'il s'efforce de corriger un état de choses ou d'empêcher des abus, s'il tend à contrôler sans, à son tour, employer des méthodes abusives, on ne peut qu'accueillir sa concurrence comme n'importe quelle autre. Mais s'il cherche à tout bousculer, à tout régenter sans se préoccuper des conséquences, simplement pour s'installer dans un domaine où il n'avait pas encore pénétré, il y aurait là une initiative intolérable, même si on invoquait les droits du peuple souverain pour la faire accepter.

Il sera intéressant de suivre les résultats de cette loi d'ici quelques années.

*

2° — Le gouvernement fédéral nomme deux commissions d'enquête au sujet:

- a) de l'impôt sur les rentes viagères;
- b) de l'impôt sur les affaires des sociétés coopératives.

Par arrêté ministériel, le gouvernement fédéral a chargé deux commissions nouvelles d'une enquête sur l'opportunité de taxer les rentes viagères et les coopératives. Dans le premier cas, la question qui se pose c'est de savoir dans quelle mesure une rente viagère comporte un élément de revenu et s'il y a lieu d'imposer un impôt sur cette part de la rente². Dans le second, le problème est plus complexe, mais il est du même ordre : l'excédent des rentrées sur les déboursés des sociétés coopératives doit-il être considéré comme un profit taxable ou comme une somme payée en trop sur des

²Voici un extrait de l'arrêté ministériel no P. C. 8679: "The Committee of Privy Council have had before them a report, dated 10th November, 1944, from the Minister of Finance, representing that there are various types of payment received by individuals regarding which there may be reasonable doubt as to whether they are payments of income or capital or a combination of income and capital; and that the present level of income tax rates greatly accentuates the necessity of determining whether such payments are income or capital or a combination of both and, if the latter, of clearly demarcating, the income portion from the capital portion of the payments, in order to avoid inequitable tax treatment as between various types of income and as between various forms of savings and capital accumulation;

"That under the various tax laws in force in Canada, the combined effect of the taxes imposed on income which has been accumulated as earned surplus by a private corporation or a closely held corporation and on the assets of such corporation when they pass by succession or divide to the heirs or beneficiaries of a person owning a substantial proportion of the shares of such corporation, may in certain cases constitute so heavy a burden as to offend against all reasonable standards of equity, and that such tax burdens, if long continued, may have an adverse effect upon the national welfare by discouraging the initiation expansion of new enterprises of a size appropriate to the resources of single individuals or of family groups.

"The Committee, therefore, on the recommendation of the Minister of Finance, advise, 1. — That Mr. William C. Ives, retired Chief Justice, Trial Division of the Supreme Court of Alberta, Dr. D. A. MacGibbon, of the City of Winnipeg, Man., and Mr. M. W. Mackenzie, of the City of Montreal, P. Q., be appointed Commissioners under Part 1 of the Inquiries Act.

(a) to investigate and report upon the present treatment under the Income War Tax Act of payments to individuals in the form of annuities or other annual or periodic payments received under the provisions of any contract, will or trust; payments to individuals in the form of pensions, superannuation or other periodic payments or single payments received following retirement from or cessation of employment with an employer; payments by individuals under an annuity, insurance, endowment or other savings contract; and other payments of such a character that it is not obvious whether they are solely income or solely capital or partly the one and partly the other;

and to consider whether any modification of that treatment is desirable and, if so, what alterations of the law are required for the purpose;

affaires traitées pour le compte de sociétaires³. La question se complique du fait que certaines coopératives traitent avec des non-membres et qu'il y a dans l'excédent, réalisé sur ces affaires, des sommes qui reviennent aux sociétaires ou qui permettent à certaines coopératives de se constituer une réserve. Un autre aspect du problème, c'est cette question des réserves que constituent les coopératives avec une prudence dont on ne saurait trop les louer.

186

³ Voici un extrait de l'arrêté ministériel no P. C. 8725: "The Committee of the Privy Council have had before them a report dated 10th November, 1944, from the Minister of Finance, representing that doubt has arisen as to the effect of the Income War Tax Act and The Excess Profits Tax Act, 1940, in the case of cooperative corporations, associations and societies both as regards the general principles intended by Parliament to be applied and the effect, in many matters of detail, of the said taxation statutes upon these cooperative organizations and their members;

"That this doubt, both as to the general principles, intended to be applied and the effect of the aforesaid statutes, has created serious problems in connection with the administration of these taxation statutes and a considerable measure of uncertainty in the business operations of some of the cooperative organizations themselves; and

"That a full public inquiry into the application of income and profits tax measures to organizations organized and operated on a cooperative or mutual basis and organizations claiming so to be organized (hereinafter referred to as cooperatives) and into the comparative position in relation to taxation under such measures of persons engaged in business in direct competition with co-operatives should be undertaken without delay.

"The Committee, therefore, on the recommendation of the Minister of Finance, advise.

1. — That the Honourable Errol M. W. McDougall, a Judge of the Court of King's Bench, Quebec; Mr. B. N. Arnason, Regina, Sask., Mr. G. A. Elliot, Edmonton, Alta, Mr. J. M. Nadeau, Montreal, P. Q., and Mr. J. J. Vaughan, Toronto, Ont., be appointed commissioners under Part 1 of the Inquiries Act to inquire into —

(a) the present position of cooperatives in the matter of the application thereto of the Income War Tax Act and The Excess Profits Tax Act, 1940, and

(b) the organization and business methods and operations of the said cooperatives as well as any other matters relevant to the question of the application of income and profits tax measures thereto, and

(c) the comparative position in relation to taxation under the said Acts of persons engaged in any line of business in direct competition with cooperatives, and report, in so far as the same can conveniently be done, all facts which appear to them to be pertinent for determining what would, in the public interest, constitute a just, fair and equitable basis for the application of the Income War Tax Act and The Excess Profits Tax Act, 1940, to co-operatives and to persons other than cooperatives in respect of methods of doing business analogous to cooperative methods, such as the making of payments commonly called patronage dividends and to make such recommendations for the amendment of existing laws as they consider to be justified in the public interest.

Certains voudraient taxer tout l'excédent du revenu sur le coût d'achat et les frais d'exploitation — y compris la ristourne des membres par conséquent; d'autres seraient prêts à ne demander un impôt qu'après déduction de la ristourne aux sociétaires. Les coopératives elles-mêmes s'opposent avec la plus grande fermeté à l'impôt en affirmant qu'on ne peut assimiler leurs affaires à celles d'une entreprise à capital-actions. Quelle que soit la base de leur raisonnement, il nous semble que, dans le cas d'une coopérative de vente, les sommes, perçues par la société coopérative pour le compte des sociétaires, comportent une part taxable de bénéfices aussi grande, sinon plus grande, que si l'individu traitait isolément. Dans le cas d'une coopérative d'achat ou de consommation, la situation est différente, nous semble-t-il, et il est possible d'invoquer que le sociétaire verse en trop des sommes qui lui reviennent plus tard sous la forme d'un remboursement.

187

La question est intéressante. Mais si le gouvernement essaye de la faire trancher par une commission d'enquête, c'est qu'elle a dans l'ouest du Canada une portée beaucoup plus grande que dans l'est. Au point de vue de l'assurance, le problème a un aspect constitutionnel dont le Conseil Privé s'est déjà préoccupé.

Les compagnies d'assurances et le logement.

La deuxième partie de la loi nationale du logement, votée en 1944, permet aux compagnies d'assurances d'employer leurs fonds, jusqu'à concurrence de cinq pour cent de leur actif au Canada, à la construction d'immeubles. Jusqu'ici la loi des assurances du Canada n'autorisait que l'achat d'immeubles servant à des fins administratives, sauf, dans le cas où, pour sauvegarder des intérêts acquis, la Société devait reprendre une propriété sur laquelle elle avait accordé un

prêt. Certaines sociétés avaient acquis ainsi un assez grand nombre d'immeubles à la faveur de la crise de 1929, mais dans l'ensemble on avait évité d'attribuer une part trop importante de l'actif aux placements immobiliers dont la liquidité est souvent insuffisante.

Les nouvelles dispositions de la loi ne sont pas encore en vigueur, mais elles apportent une telle modification aux directives précédentes que nous avons cru bon de les signaler au lecteur. Lorsque les assureurs s'en prévaudront, ils joueront un rôle nouveau au point de vue social, en mettant à l'étude et en réalisant ces grandes constructions remarquablement adaptées aux besoins de la classe moyenne ou ouvrière, dont la Metropolitan Life Insurance Company a donné l'exemple aux Etats-Unis.

En marge du septième emprunt de la victoire.

Le ministre des finances a donné récemment quelques chiffres intéressants sur le dernier emprunt de la victoire. Le montant total a atteint \$1,517,642,700., le plus élevé jusqu'ici. Cette somme a été souscrite par 3,306,990 personnes et sociétés, ce qui est énorme et ce qui indique à quel point le public a répondu à l'appel. Un autre chiffre le souligne davantage : le montant de \$766,405,300 souscrit par les individus mêmes.

De leur côté, les compagnies d'assurances ont fait leur très large part. Plusieurs sociétés d'assurances-vie, par exemple, ont souscrit d'un à 22 millions de dollars. Mieux placées que tout autres par les besoins de leurs réserves, elles sont à chaque emprunt de précieux intermédiaires qui drainent vers l'Etat les ressources de leurs assurés.

*

Si les sommes ainsi déboursées sont énormes, les banques continuent à augmenter considérablement leurs dépôts. Pour ne citer qu'un cas, celui de la Banque Canadienne Nationale,

le total des dépôts à l'épargne et en compte courant a passé de \$237,000,000 en novembre 1943 à \$285,000,000 en novembre 1944. L'augmentation est non moins forte ailleurs. Elle souligne mieux que n'importe quel autre barème l'abondance de l'argent qu'a mis en circulation l'énorme production déclanchée par la guerre.

Si les impôts de leur côté donnent un rendement considérablement accru, la dette de l'Etat atteint un formidable total. Elle a passé de \$3,638,000,000 en 1939 à \$10,700,000,000 en mars 1944. De cela, on parle le moins possible en ce moment parce qu'engagés dans une terrible aventure, nous ne songeons pour le moment qu'à payer les frais sans trop nous demander où cela nous mènera. Seuls certains économistes ou certains financiers osent en parler plus ou moins directement. Les autres laissent faire ou constatent, en se rendant compte que nous sommes pris dans un engrenage dont la paix seule peut momentanément ou non ralentir la marche. Monsieur Beaudry Leman notait, d'une manière aussi pittoresque que juste, l'emprise croissante de l'État quand il disait à la fin d'une conférence prononcée récemment :

« Veuillez les Dieux que le brouillard qui enveloppe le présent se dissipe avant longtemps afin que nous puissions contempler un monde où l'État ne soit pas notre principal créancier durant notre vie et notre principal héritier après notre mort ! »

Balance Sheet with Britain.

Sous ce titre, le *Financial Post* publiait l'autre jour des chiffres non moins astronomiques sur nos relations d'affaires avec la Grande-Bretagne. Exprimés en millions de dollars,

¹ Actif non déduit. Il ne faut pas attacher une trop grande importance, croyons-nous, à la valeur réelle de cet actif, énormément accru en temps de guerre par des immobilisations dont l'après-guerre laissera bien peu de choses.

A S S U R A N C E S

ils indiquent ce que les Anglais demandent et comment ils ont l'intention de payer, ou, tout au moins, comment la note se payera :

190

WHAT BRITAIN NEEDS

	1943-44	1944-45 ¹
Munitions	908	1,300
Foods	421	500
Base Metals	150	120
Lumber and Wood Prod.	96	100
Other Items	298	320
Total	1,873	2,340

HOW BRITAIN PAYS

(a) Can. Forces Overseas, etc.	534	1,000
Sale of U.K. Plants in Canada	165
Liquidation of Working Cap. Balances ...	190
Direct Exports	101	
Int., Freight, Divds.	97	} 300
Sundry	62	}
(b) Mut. Aid (gift)	724	840
	1,873	2,140
The Balance Owing		200 ²

De ces chiffres quelques conclusions se dégagent :

1° — Une forte partie de notre production est actuellement destinée à l'Angleterre.

2° — Les besoins de la Grande-Bretagne seront l'année prochaine encore plus grands. Pour les satisfaire, elle compte à nouveau sur nous : a) en nous repassant des usines dont la valeur d'après-guerre sera à peu près nulle; b) en attendant de nous une « aide mutuelle » de l'ordre de huit cents millions à un milliard de dollars.

Dans un article où il parle de la visite de lord Keynes et de sir Robert Sinclair à Ottawa, le *Financial Post* ajoute « *Were the British to insist on limiting their purchases to the*

¹ Tentative estimates by The Financial Post.

² Exclusive of \$100 or \$150 millions deficit from other sterling areas for which U.K. is in large measure responsible.

amount of Canadian funds which are likely to be available in the immediate future, a very drastic decline in Canadian overseas shipments to the U.K. would be inevitable. Both sides want to avoid this.

But Britain doesn't want to incur any further indebtedness, prior to the end of the Pacific war at the earliest. On the other hand, Canada doesn't want to lose her best « customer » either now or in the future ».

191

En temps de paix on serait assez surpris de voir que l'acheteur puisse demander au vendeur de payer ses achats. Mais en une période comme celle-ci, on en est à peine étonné. Sauf erreur, on nous dit : pour tenir vos usines occupées, produisez pour nous et nous nous engageons à vous payer une part du prix de diverses manières. Le reste, vous le verserez vous-mêmes à l'aide d'impôts, d'emprunts ou autrement comme bon vous semblera.

Les opinions peuvent être partagés sur l'opportunité de notre politique économique. Mais un point sur lequel on devrait s'entendre, c'est qu'après la guerre le seul argument « affaires » ne sera pas invoqué pour régler nos relations économiques avec la Grande-Bretagne. La phrase du « *Financial Post* » : *On the other hand, Canada doesn't want to lose her best customer either now or in the future* » permettrait d'en douter s'il fallait y chercher autre chose que l'effet d'un zèle maladroit et intempestif.

Pour une chambre des Courtiers et des agents d'assurances.

Dans un rapport présenté à la Canadian Bar Association, le *Eastern Quebec Committee* parle de la situation générale de l'assurance au Canada. Après avoir réclamé des réformes d'ordre juridique et administratif, il vient à parler des intermédiaires, c'est-à-dire des agents et des courtiers d'assurances. Voici comment il s'exprime :

« While service in the sense of this item is not a question of law, the Committee considers it proper to note that a substantial number of cases arise out of inefficient service by agents and brokers. Obviously the intermediary who is in contact with the assured and who, to the assured, represents the insurance business (even if he is not always the insurer's agent in the eyes of the law), who exercises a dominant influence in selecting the policies, who usually drafts the description of the risk, and who has definite responsibilities as to representations and premium, fulfils a role of primary importance in the insurance business.

Yet while insurers are controlled as to their solvency, as to contract forms in the common run of policies, and as to prompt and voluntary settlement of claims, the law offers next to no guarantee as regards agents and brokers.

The law of agency may apply in certain cases to give an aggrieved client a recourse against the agent or broker as his mandatory, but this is often an inadequate remedy because of the financial condition of the agent or broker. Moreover, as it is well exemplified in a recent Supreme Court case, there is not always responsibility on the part of insurers for the acts of agents.

It seems to the Committee that the business of insurance can not afford this weakness for very long, and that a solution will have to be adopted or imposed along the lines of making insurers responsible for all acts of their agents, of requiring of brokers that they give financial guarantees, such as surety bonds deposited with the Superintendent of Insurance, and of requiring a test of competency of those who wish to become agents or brokers ».

Ce témoignage s'ajoute à beaucoup d'autres pour rappeler l'urgence d'une intervention collective dans le domaine qui est le nôtre. Cette intervention peut prendre deux formes :

celle de l'Etat et celle de l'initiative privée. C'est cette dernière dont nous voulons parler ici, parce qu'elle nous paraît être la plus conforme aux intérêts individuels et collectifs des intéressés.

Si l'on ne veut pas que l'Etat intervienne un jour en se rendant compte de la situation, il faudrait que d'eux-mêmes les intéressés forment un groupe professionnel assez puissant pour demander à l'Etat qu'il constitue une Chambre syndicale ou une corporation professionnelle. Ainsi pourrait être formé un groupement à qui serait confié le soin de régler ses propres intérêts. Déjà les médecins, les avocats, les dentistes, les experts-comptables ont obtenu le droit de déterminer et d'appliquer les règles de leur profession. Pour que les fonctions d'agent et de courtier d'assurance prennent un véritable aspect de profession et pour que ceux qui les remplissent soient à la hauteur des besoins, il faut qu'on en vienne à les former, à leur imposer une étiquette professionnelle. Pour cela, il est nécessaire qu'on cesse de procéder comme on le fait actuellement. Il ne faut plus que, pour devenir agent ou courtier d'assurances, il suffise de remplir une formule, de se faire recommander par une compagnie et de verser cinq ou dix dollars. Déjà un effort d'épuration a été fait par le service des assurances, des cours ont été organisés ici et là par des groupements comme la Life Underwriters Association of Canada. L'Association des Courtiers d'Assurances a préparé un manuel à l'usage de ses membres et elle leur impose un examen. De leur côté, les compagnies d'assurance-vie donnent des cours de vente à leurs agents.

L'Insurance Institute of Montreal a aussi un enseignement pour les assurances autres que vie. Mais tout cela est fragmentaire. Ce n'est pas suffisant pour former des intermédiaires assez compétents pour justifier la fonction qu'on leur confie et la rémunération qu'un trop grand nombre reçoit sans

rendre en échange les services qu'on doit en attendre. L'assuré le constate souvent trop tard et il ne peut alors que changer d'agent, de courtier ou de compagnie. Quand l'intermédiaire connaît son métier et le remplit en toute conscience, il mérite la commission qui lui reste. Mais quand il cherche à remplacer la compétence par des influences personnelles de groupe, de famille ou de club, quand il se préoccupe plus d'établir des relations que de se former, afin d'offrir le maximum pour l'argent qu'on lui verse, son existence devient injustifiable.

Pour être efficace, le corps professionnel des agents et des courtiers d'assurances devrait être reconnu par la loi. On le chargerait de déterminer les conditions d'admission à la pratique. Il les appliquerait lui-même suivant une modalité générale reconnue par la loi et suivant les règlements fixés par le Conseil. Il organiserait un enseignement avec le concours des universités et avec la collaboration des associations professionnelles déjà existantes ou qui pourraient être créées ultérieurement. Il établirait une étiquette professionnelle et il verrait à l'appliquer. Enfin, il exercerait sur les affaires de ses membres un contrôle financier¹ que justifie le caractère fiduciaire des affaires traitées par les agents et les courtiers d'assurances.

Pour comprendre l'urgence d'une mesure de ce genre, il faut se rappeler que les agents et les courtiers sont de véritables conseillers en matière d'assurance. Ils ne vendent rien; en fait, il n'offrent que leurs avis. En assurance sur la vie, ils dirigent les économies de leurs clients dans un sens ou dans l'autre. De la sagesse et du désintéressement de leurs conseils dépend la bonne ou la mauvaise orientation des économies de plusieurs années ou de toute une vie. Or, le nombre des polices annulées ou remplacées par d'autres chaque année

¹ Semblable à celui que les notaires ont demandé eux-mêmes.

indique que la direction est trop souvent mauvaise. De même, en assurance-automobile, incendie, responsabilité, l'assuré se confie à son courtier ou à l'agent. Il ne questionne pas, il ne vérifie pas. Il paie la prime, il reçoit un document et il attend le sinistre en espérant que tout ira bien. Tout ne va pas toujours bien parce que la police d'assurance est un contrat bilatéral et dont les conditions doivent être observées si le droit de l'assuré à l'indemnisation doit rester intact. Invoquer la négligence, l'ignorance ou la mauvaise foi de l'intermédiaire n'est pas suffisant pour étayer un droit inexistant. En demandant la création d'une chambre syndicale, ou d'une corporation des agents et des courtiers d'assurances, les intéressés prendraient, croyons-nous, une attitude saine et intelligemment compréhensive des besoins actuels de leur métier. En l'obtenant, ils rendraient un service tant à eux-mêmes qu'au public et aux assureurs.

Il faut féliciter la Jeune Chambre de Commerce de Montréal d'avoir compris l'intérêt de cette mesure et d'avoir lancé l'idée d'une action prochaine. Nous formons le vœu qu'elle intéresse au projet le plus grand nombre possible de gens. Avec la collaboration des groupements existants, peut-être verrons-nous avant longtemps prendre corps un organisme conçu plus ou moins dans le sens que nous indiquons ici, mais tendant à la même fin, c'est-à-dire servir l'intérêt général.

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

Il y a un an, nous signalions à nos lecteurs la poursuite intentée par le service chargé de l'exécution des *Federal Anti-Trust laws* aux États-Unis. Depuis lors, la Cour suprême a rendu un jugement qui donne au gouvernement central le droit d'intervenir en matière d'assurances et qui menace de faire disparaître les avantages que le contrôle des États avait valus jusqu'ici aux intéressés: assureurs, comme intermé-

diaires et comme assurés. Devant la menace de voir modifier tout l'édifice péniblement élevé au cours des années et dont chacun s'accommodait sans trop se plaindre, les assureurs se sont unis et ont demandé une loi au parlement central pour maintenir aux Etats le droit de réglementer les affaires d'assurances dans leurs frontières. Déjà la Chambre des Représentants s'est déclarée favorable au projet, qui a été présenté au Sénat. En s'adressant aux agents pour obtenir leur appui, les protagonistes de la nouvelle loi ont fait valoir :

1° — que le droit de contrôle doit rester aux législatures des Etats, comme celles-ci l'ont eu depuis soixante-dix ans;

2° — qu'une réglementation du gouvernement central ajoutée au contrôle déjà existant n'est pas dans l'intérêt général;

3° — que l'intervention immédiate du Congrès pour maintenir la réglementation et le mode de taxation actuels sont indispensables pour éviter qu'on ne cause un tort considérable à l'assurance aux Etats-Unis.

Il est curieux de noter qu'aux Etats-Unis, le contrôle des Etats ait été reconnu par tous, bien que constitutionnellement son autorité n'ait jamais été officiellement établie; tandis que, dans notre pays, tout en étant légalement reconnue, la réglementation provinciale atteint un nombre restreint de compagnies. Le plus grand nombre reconnaît volontairement la juridiction fédérale et accepte toutes ses exigences — et elles ne sont pas minces — alors que, chaque fois que le Conseil privé s'est prononcé dans un conflit entre les provinces et le gouvernement fédéral en matières d'assurances, il a donné raison aux provinces. A tel point que la loi fédérale après chaque arrêt a dû être amputée des clauses sur lesquelles le Conseil privé s'était prononcé. Comme il aurait fallu modifier le pacte de 1867 pour établir clairement les positions, on a préféré refaire la loi des assurances en essayant d'éviter les

causes de conflit trop évidentes. Il est probable qu'après la guerre, si l'on aborde la refonte de l'acte britannique de l'Amérique du Nord, on tentera de clarifier la question des pouvoirs respectifs des provinces et du pouvoir central, afin de trancher une question longuement débattue et de donner aux assurances un statut constitutionnel justifié par l'importance des affaires traitées. Actuellement, les sociétés d'assurances n'acceptent l'intervention fédérale que pour éviter les ennuis de neuf contrôles provinciaux, même coordonnés; ce qui est pour le moins paradoxal.

**Sur un discours de Monsieur Georges Lafrance
et un article de Monsieur Arthur B. Wood.**

Monsieur Georges Lafrance est président de l'Association des surintendants des assurances des provinces du Canada et, à ce titre, il a prononcé un discours en octobre dernier, à l'assemblée annuelle de l'Association. Nous tenons à en retenir quelques idées, qui nous paraissent particulièrement intéressantes :

1° — Il faut, affirme M. Lafrance, que l'on précise le statut juridique de l'agent et du courtier, afin de protéger davantage le public, les assureurs et les intéressés eux-mêmes. Il est de l'intérêt général que l'on sache avec précision les engagements et les responsabilités de chacun d'eux. C'est avec joie que nous accueillons cette déclaration officielle de notre surintendant provincial. Voici en quels termes sans équivoques il s'est exprimé :

“My thought in this matter is that serious consideration should be given to this question of defining and resolving once and for all the different relationships between assured, agent, broker and insurer, and, also their respective responsibilities, and, that we, as Superintendents, should assure ourselves that these relationships and responsibilities are not interfered with by any third party”.

2° — Monsieur Lafrance a également mentionné dans son discours le chiffre croissant des sinistres dans notre pays. Il y a deux explications, a-t-il dit. Il y a ceux qui attribuent le rapport actuel des sinistres aux primes au fait que les tarifs ne sont pas assez élevés; puis, ceux qui expliquent la chose par l'insuffisance des assurances souscrites. Si, affirmement ces derniers, les assurés avaient une assurance plus élevée au lieu de s'en tenir au montant le plus bas possible, on obtiendrait de bien meilleurs résultats.

Ainsi disent-ils, si au lieu de s'assurer jusqu'à concurrence de 20 ou 30% de la valeur parce qu'on ne prévoit pas la possibilité d'un dommage plus élevé, on se garantissait jusqu'à concurrence de cinquante, quatre-vingts, quatre-vingt-dix ou cent pour cent comme en Europe, les primes seraient plus considérables, les sinistres proportionnellement moins élevés et il serait possible de diminuer les tarifs. Et Monsieur Lafrance de conclure :

"It may be that the true explanation lies in a combination of these two things. To me, however, there is no doubt that under-insurance plays a very large part in the loss experience, and it has come to me, after a considerable study of the subject, that the remedy in this direction might lie in offering to an insured some inducement to cover more of his value than he does at the present time. It may be that the means to this end lies in a graded rate for coinsurance ranging from 50% to 100% of the value of the property insured, or it may be that some method of reducing that rate chargeable for sums insured graded above a specified minimum level can be worked out. On this I have an open mind, but I am convinced that if an insured were granted consideration in rate related to the amount of insurance to value, he would be encouraged to effect larger sums of insurance, which would result in a substantial improvement in the under-insurance problem. I

would suggest that this matter be given earnest consideration by those concerned”.

Les assureurs accordent actuellement une réduction pour la règle proportionnelle. Celle-ci est même obligatoire pour les risques protégés par des extincteurs automatiques, pour les immeubles en béton armé ou pour les polices globales. A cette condition les assureurs consentent des tarifs très bas dans ces deux cas. Mais pour l'assuré qui n'est pas toujours capable de suivre les fluctuations de la valeur assurable, la règle proportionnelle présente un inconvénient sérieux. A tel point que, personnellement, nous n'en recommandons l'usage qu'à ceux qui ont une comptabilité assez précise pour se mettre à l'abri. Aux autres, il ne faudrait pas en suggérer l'emploi, même si la politique générale des assureurs s'orientait dans le sens indiqué par Monsieur Lafrance.

199

La suggestion est néanmoins intéressante et elle mérite qu'on lui accorde plus qu'une bienveillante et passagère attention.

3° — La troisième idée que développe Monsieur Lafrance, c'est la possibilité d'une plus active collaboration entre les provinces, pour rechercher des solutions à des problèmes identiques : « *Personally, note-t-il, I feel that the differences are not as serious as frequently believed. Should a comparative study be made of them, I am of the opinion that they could be easily ironed out and that Quebec could offer solutions to certain difficulties which the other Provinces are faced with. On the other hand, Quebec could find in the laws of the other Provinces answers to some of its own problems* ».

4° — Enfin, dernier point, et non le moindre, la question de la concurrence entre assureurs. Les compagnies comme les individus sont parfois tentés de se livrer à une concurrence qui menace les intérêts fondamentaux de tous. Les surintendants des assurances doivent s'opposer à une politique de ce genre quand elle présente un danger, affirme M. Lachance.

Il est intéressant de signaler ces idées générales que Monsieur Lafrance a tenu à développer officiellement, en sa qualité de président de l'Association. Elles soulignent mieux qu'une longue glose la conception très nette qu'il a de nos problèmes. En s'exprimant ainsi, il a indiqué la voie ouverte à des solutions qui, si on a le courage de les appliquer, mettront l'assurance en mesure de faire face à la situation délicate que lui ménage l'apès-guerre.

200

**

De son côté, Monsieur Arthur B. Wood a résumé récemment pour le compte de la *Gazette* de Montréal, les résultats de 1944 en assurance sur la vie. Voici quelques-uns des faits qu'il a signalés :

1° — Les nouvelles assurances se sont élevées en 1944 à plus d'un milliard de dollars; ce qui portera le total des contrats en vigueur à quelque neuf milliards et demi de dollars.

2° — Les versements faits aux assurés et aux bénéficiaires ont atteint cent quarante millions de dollars.

3° — L'actif au Canada des assureurs-vie dépasse deux milliards de dollars. A ce nouvel essor, Monsieur Wood oppose la diminution de rendement du portefeuille, qui crée un problème très sérieux. On en trouve l'explication principale dans le fait que les assureurs confient presque toutes leurs disponibilités à l'Etat. La situation ne peut guère se modifier pour le moment, car le gouvernement ne semble pas vouloir changer la politique financière que le gouverneur de la Banque du Canada exposait l'année dernière. Voici en substance comment il la résumait :

"One factor which will affect decisions is the prospective cost of borrowing. It therefore seems appropriate that the Bank should, by reducing its rate, signify its intention to continue the kind of monetary policy which has brought about the current level of interest rates. A policy aimed at higher

interest rates would only become intelligible if, after the war shortages are over, consumers' expenditure and capital development were to proceed at a rate which would overstrain our productive capacity. I see no prospect of such a situation arising in a form which would call for a policy of raising interest rates''.

En terminant, Monsieur Wood rappelle que les sociétés d'assurance-vie ont souscrit cent soixante-dix millions de dollars au septième emprunt et que, depuis le début de la guerre, elles ont mis un milliard cent vingt-huit millions de dollars à la disposition de l'Etat. Ces chiffres montrent à la fois l'importance du rôle des sociétés d'assurances dans le domaine financier et l'étendue de la main mise de l'Etat sur leurs ressources à la faveur de la guerre. Pour peu que cela continue, les sociétés d'assurances ne seront plus guère en matière de placements qu'un des principaux agents du fisc. Mais cela, c'est nous et non Monsieur Wood qui le notons.

201

Chronique de jurisprudence

Par

Me DOLLARD DANSEREAU

Assurance concurrente.

Dans une police d'assurance-incendie, il était expressément déclaré que l'assuré était déjà assuré jusqu'à concurrence de \$15,000 par la Compagnie d'Assurances Equitable. C'est à cette condition qu'un assureur subséquent, les Lloyds, avait accepté, la proposition. A la suite d'un incendie, les Lloyds ont refusé d'indemniser l'assuré parce que celui-ci, contrairement à ce qu'il avait affirmé dans la proposition, n'était point détenteur d'une police de l'Equitable. Le réclamant eut beau tenté de prouver qu'il avait d'autres polices émises par des

compagnies solvables; que les déclarations à ce sujet avaient été faites par l'agent, le tribunal présidé par le juge Caron Pratte, renvoya l'action.

202

« Lorsque deux polices d'assurance contre l'incendie portent que l'assuré était déjà protégé par la compagnie Equitable Fire Insurance pour une somme d'au moins \$15,000 et qu'elles comportent en plus une garantie que cette assurance demeurerait en vigueur pendant toute la durée des contrats, cette dernière police devant servir de base à celles que l'assureur souscrivait lui-même, ces stipulations constituent des garanties dont la violation entraîne la nullité des contrats. »

Tel est l'arrêt du juge Pratte. Il observe qu'en l'espèce il y avait une garantie affirmative que l'assurance précitée existait et une garantie « promissoire » que cette assurance demeurerait en vigueur pendant toute la durée du contrat obtenu des Lloyds: c'était marquer la distinction entre les deux espèces de garanties que peut offrir une proposition d'assurance. L'on sait que ces garanties doivent être respectées à peine de nullité du contrat qui les exige. Rappelons à ce sujet l'article 2490 du code civil:

« Les garanties et conditions font partie du contrat, elles doivent être vraies si elles sont affirmatives et elles doivent être exécutées si elles sont promissoires; autrement le contrat peut être annulé nonobstant la bonne foi de l'assuré... »

Un arrêt de plus, qui atteste l'importance des fonctions remplies par l'agent d'assurance. C'est à lui qu'il appartient de bien renseigner son client à cet égard.

L'Arena de Québec Ltée contre Stevenson es-qualité
(1944). Rapports de la cour supérieure, page 325.

Subrogation et condamnation solidaire.

Une ingénieuse tentative par un assureur de faire payer par un concurrent l'indemnité entière qu'ils devaient l'un et l'autre, a été déjouée par le juge Duranleau il y a plus de

deux ans. Le hasard nous a mis cet arrêt sous la main, et nous avons cru intéressant de signaler aux lecteurs de notre revue, même si ce rappel est un peu tardif.

A la suite d'une collision d'automobiles, des dommages élevés furent causés à l'immeuble d'une tierce personne. Celle-ci obtint jugement contre les deux assureurs représentant les automobilistes, auteurs de l'accident. Dès lors, l'un de ces assureurs se hâta de payer à la tierce personne l'indemnité complète, en se faisant remettre une subrogation. Cet assureur poursuivit alors son confrère en invoquant les droits de la victime dont il était le subrogé.

203

« Lorsque deux défendeurs sont condamnés solidairement à payer à la victime d'un accident des dommages-intérêts que l'assureur de l'un des défendeurs acquitte en entier le montant de la condamnation et qu'il obtient de celui qui a subi le dommage un transport avec subrogation, il ne peut en invoquant cette subrogation exercer de recours en remboursement de la totalité de ce qu'il a payé, contre l'assureur de l'autre défendeur condamné. Une offre de 50 pour 100 de cette dette solidaire doit être déclarée bonne et valable. »

Nous avons déjà eu l'occasion d'étudier dans cette chronique la solidarité de même que la subrogation. Rappelons toutefois que la caractéristique de la solidarité des débiteurs, c'est que l'un ou l'autre d'entre eux peut être appelé à payer la dette entière, après quoi celui qui a acquitté l'obligation solidaire peut exiger de l'autre codébiteur le remboursement d'une part de ce qui a été payé à l'acquit de tous. D'autre part, la subrogation a pour effet de donner à un tiers les droits et privilèges qui appartiennent en propre à une personne contre une autre. Dans l'espèce que nous venons de voir, les deux assureurs, condamnés solidairement, devaient l'indemnité entière à la victime; mais celui des deux qui payait, d'après les règles de la solidarité, ne pouvait exiger de l'autre que la

moitié de la somme reçue par cette victime. Cependant, l'assureur qui se faisait subroger aux droits de la victime espérait contourner les règles de la solidarité et se faire rembourser l'indemnité complète. Le président du tribunal en décida autrement.

Halifax Insurance Co. contre Norwich Union Fire Insurance Society (1942. Rapports de la cour supérieure, page 480.

204 Bénéficiaire contre légalité.

L'on sait comme c'est une question difficile en assurance-vie que celle du bénéficiaire. La cour d'appel a été saisie d'un débat entre bénéficiaires et légataires et voici ce qu'elle a déclaré:

« Si l'enquête établit l'acceptation, un testament qui dispose, au profit de légataires universels, de tous les biens, y compris « une assurance sur ma vie », ne saurait constituer une révocation. »

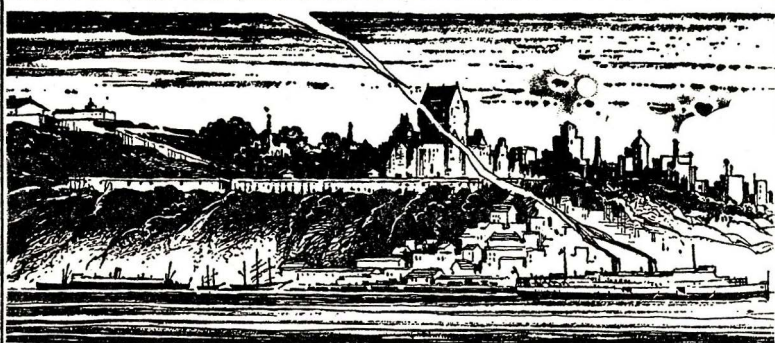
Les faits se devinent à la lecture de cet arrêt. Lorsque le bénéficiaire d'une assurance-vie a donné avis de son acceptation, l'assuré ne peut revenir sur la libéralité qu'il a faite à moins que la police lui réserve ce droit.

Dame Borris contre Sun Life Assurance Co. (1944).
Rapports de la cour d'appel, page 537.

Voiture de promenade ou taxi.

Le juge Bertrand a réaffirmé que dans l'assurance d'une voiture de promenade, la clause qui interdit le transport de voyageurs moyennant rétribution doit être observée rigoureusement. Dans l'espèce soumise au tribunal, par bonheur pour l'assuré, on ne réussit point à démontrer d'une façon satisfaisante que lors de l'accident il était en défaut à cet égard. Comme il appartenait à l'assureur d'apporter la preuve de ce fait, le tribunal accueillit l'action contre lui.

Dame Prud'homme contre Stevenson (Lloyds)
Insurance Law Reporter, volume 11, page 278.



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



L'UNION

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

Fondée en 1828

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

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

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
CHER! Un sinistre
évalué à \$5,000 en
1932, vous ferait
perdre aujour-
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. 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

V I E ● F E U ● A C C I D E N T S

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur



ÉDIFICE LEWIS

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL

P. BRUNET
E. FAILLE

Tél. MARquette 2467



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 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 débiteures	<u>25,450.00</u>
	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	<u>8,358.44</u>
ACTIF TOTAL	<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	<u>32,328.37</u>
PASSIF TOTAL	<u>\$390,245.33</u>
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.	
Emis — 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
Réserves pour Contingences	24,036.50
Capital-Actions	422,500.00
Comptes de Surplus	<u>180,456.89</u>
TOTAL	<u>\$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