
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ, par Gérard Parizeau 51

Les allocations familiales. L'assurance automobile dans la province de Québec. Le congrès de l'Association des surintendants d'Assurances au Canada. Des examens de compétence pour les agents et les courtiers d'assurances.

DES VENTES MARITIMES, par William Morin 59

I. Les opérations. II. Les documents.

INTRODUCTION À L'ÉTUDE DE L'ASSURANCE CONTRE LE VOL 83

CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE 86

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 : Fitzroy 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 \$204,000,000
(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.

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

TAUX RÉDUITS POUR RISQUES CHOISIS

**NEW YORK FIRE
INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1832

**AMERICAN EQUITABLE
ASSURANCE COMPANY**

of New York

**MERCHANTS & MANUFACTURERS
FIRE INSURANCE COMPANY**

Fondée en 1849

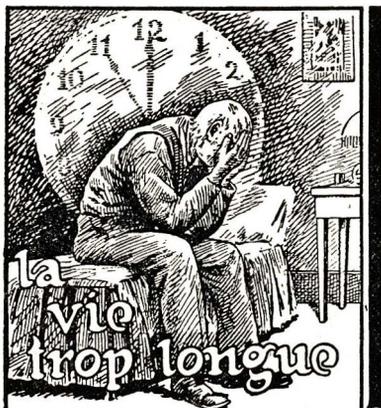
Corroon & Reynolds

(CANADA) INCORPORATED

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

Succursale à TORONTO

J. MARCHAND, Gérant



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

Metropolitan
Life
Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

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.

51

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

13e année

MONTRÉAL, JUILLET 1945

No 2

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

Les allocations familiales.

On a beaucoup discuté des allocations familiales avant que le gouvernement fédéral ne passe la loi. Puis, une fois que la loi eût été votée et sanctionnée, on a reproché au gouvernement d'Ottawa d'avoir voulu acheter des voix en offrant un boni à une certaine catégorie d'électeurs, aux dépens d'un autre groupe majoritaire, moins pourvu d'enfants. On a dit qu'on se payait ainsi l'appui de Québec aux frais des autres provinces; ce qui s'est avéré curieusement faux quand on a eu les chiffres exacts. Des griefs d'ordre politique, constitutionnel ou social beaucoup mieux fondés ont été invoqués dans d'autres milieux, mais malgré cela la loi a été maintenue.

et elle a commencé de fonctionner en juillet de cette année. Nous ne voulons pas essayer ici de départager les avis. Nous nous contentons de noter la chose et de souligner, comme nous l'avons fait dans notre numéro de juillet 1944, l'importance de former les gens à bien dépenser les sommes qu'on leur remet. Dans un très grand nombre de familles, chaque mois l'allocation familiale apportera un supplément considérable de revenu à la mère. Il ne faut pas que l'argent soit dépensé sans compter, en suivant le caprice des enfants ou des parents. Il ne faut pas que ces sommes servent à procurer le superflu à des gens qui n'ont généralement même pas l'essentiel. Pour cela, il est nécessaire que ceux qui exercent une influence sur la famille ouvrière ou rurale lui donnent des directives. L'allocation familiale a pour objet de procurer aux enfants une nourriture plus substantielle, plus variée, mais aussi plus étudiée, des vêtements convenables, un logement plus sain, mieux aéré, une instruction suffisante. Il faut éviter que les parents soient tentés d'acheter des radios, des appareils électriques de tous genres, des pianos ou même des automobiles quand il sera possible de s'en procurer. Pour lutter contre les abus qui ne manqueront pas de se produire, il faudrait que le clergé, les gouvernants et tous ceux qui s'occupent d'action sociale se liguent pour déterminer un programme d'action. Le clergé, en particulier, peut obtenir des résultats considérables s'il veut bien s'attaquer à cette tâche nouvelle, très importante au point de vue social. Si on laisse les gens prendre l'habitude de dépenser leur allocation sans un plan bien arrêté, il sera tard pour réagir et on ne saisira pas une occasion excellente de leur apprendre à bâtir un budget logique, permettant de tirer le meilleur parti possible d'une mesure excellente en soi. Quelle que soit l'opinion que l'on ait de la loi elle-même, de ses défauts, de sa constitutionnalité, elle existe. On peut chercher une meilleure solution,

on peut demander que l'administration en soit confiée aux provinces, que l'intervention du gouvernement fédéral soit diminuée, supprimée. A notre avis, le problème le plus pressant, c'est d'orienter le peuple vers l'utilisation immédiate la plus avantageuse pour lui. C'est ce seul aspect du débat que nous voulons retenir ici.

L'assurance automobile dans la province de Québec.

Depuis notre dernier numéro, les sociétés d'assurance automobile ont annoncé qu'à la suite de la modification apportée au rationnement de la gazoline ¹, la réduction accordée pour le groupe AA était diminuée de trente-cinq à vingt pour cent et celle du groupe A de vingt à dix — les autres étant supprimées. C'est dire qu'en l'espace de trois mois, la prime pour les groupes B et suivants a passé de \$43.20 à \$65. Avec la suppression complète du rationnement ou avec le coupon à cinq gallons, on verra sans doute les autres groupes augmenter également à \$65, à moins que quelqu'un n'intervienne ou qu'on revienne à la politique d'accorder une réduction ou une surprime variable suivant le nombre et l'importance des sinistres.

C'est avec plaisir que nous signalons ici l'initiative prise dans ce sens par une compagnie indépendante. En bref, voici ce dont il s'agit. Ont droit à une réduction de dix, de quinze ou de vingt pour cent les assurés de la compagnie qui n'ont eu aucun accident depuis un, deux, trois ans. Comme l'assureur n'accorde ces bonifications qu'aux assurés dont elle a eu le risque pendant ces périodes de temps, elle connaît suffisamment leur dossier pour ne pas être trompée par une fausse déclaration, faite par un assuré insuffisamment ou mal renseigné ou simplement malhonnête. Lorsque à la C. U. A. on a tenté une expérience semblable il y a quelques années, on a

¹ Le coupon vaut maintenant quatre gallons.

commis l'erreur, à notre avis, d'accorder la réduction à tous ceux qui affirmaient n'avoir eu aucun accident depuis trois ans. Pour éviter toute erreur possible, il suffirait, semble-t-il, que l'assureur n'accorde la réduction qu'à des assurés dont elle a eu le risque assez longtemps pour vérifier leur dossier ou dont le dossier lui est communiqué par l'assureur précédent.

54

Si l'expérience n'a pas été bonne une première fois, il ne faudrait pas conclure qu'elle ne puisse être tentée de nouveau, avec une modalité différente.

w

Dans le numéro de mai 1945 de la *Revue du Notariat*, Me Jean Lebrun, avocat à Shawinigan, commentait un communiqué paru dans le *Montreal Star* du 15 février 1945, au sujet d'un projet de la loi qu'étudiait le gouvernement du Manitoba.¹ En bref, il s'agirait de créer un fonds à l'aide d'une faible contribution de chaque automobiliste, pour que toute victime d'un accident d'automobile puisse toucher une indemnité lorsque l'auteur du sinistre est incapable d'honorer sa dette. Me Lebrun concluait ainsi:

« Cette législation nous paraît de bon aloi puisqu'elle tend à contraindre tout propriétaire de véhicule-moteur à se protéger et à protéger les autres, de trois façons:

- a) En contribuant à un fonds commun d'accidents pour le cas éventuel où il ne porterait pas d'assurance;
- b) En l'exposant à perdre le droit de conduire et à se voir confisquer sa voiture, s'il ne peut satisfaire à un jugement rendu contre lui;
- c) En l'obligeant, après un accident, où des dommages-intérêts seraient accordés pour blessures ou mort, à se pourvoir d'assurance-automobile contre des accidents futurs.»

À notre avis, ce projet est intéressant pour deux raisons. D'abord parce qu'il souligne l'insuffisance de la loi dite *Financial Responsibility Law*, qu'ont adoptée la plupart des

¹ Depuis lors la loi a été votée.

états chez nos voisins et le plus grand nombre des provinces du Canada. En résumé, cette loi force l'automobiliste à s'assurer ou à produire une garantie jugée suffisante¹, lorsqu'il a été reconnu coupable d'une infraction grave ou lorsqu'après avoir causé un dommage aux tiers, il est incapable d'indemniser la victime de l'accident. Comme on peut l'imaginer, la loi est insuffisante puisqu'elle n'empêche pas une première perte coûteuse. C'est justement ce vice très grave qu'on cherche à corriger dans le Manitoba et qu'on a reconnu ailleurs sans avoir rien fait pour le corriger. Ajoutons immédiatement que si la loi présente une faiblesse sérieuse, elle a rendu de très importants services en éloignant de la route un grand nombre d'indésirables et en forçant les autres à suivre la loi et le code de la route avec plus d'attention.

55

Ailleurs, dans le Massachusetts et en Angleterre, on a imposé l'assurance obligatoire, en forçant l'automobiliste à produire une police d'assurance avant d'obtenir son permis. Les partisans de la *Financial Responsibility Law* affirment que ces lois ont des défauts graves, qu'elles contribuent à augmenter le nombre de sinistres, qu'elles n'accordent pas la même sécurité de la route. Avant de conclure, il faudrait faire un enquête impartiale beaucoup plus sérieuse que celles auxquelles on s'est livré jusqu'ici. La véritable assurance obligatoire semble la mesure idéale pourvu que l'Etat prenne les précautions nécessaires pour empêcher les abus commis par les assureurs, par les usagers de la route ou à la suite d'interventions politiques.

De toute manière, tout serait mieux que ce qui ne se fait pas actuellement dans notre province. Nous formons le vœu que la commission des assurances, dont on annonce la formation, inscrive une mesure de ce genre à son programme.

(1) En espèces, en titres ou sous la forme d'une assurance-cautionnement.

**Le congrès de l'Association des surintendants
des assurances au Canada.**

56

On annonce pour l'automne à Québec le prochain congrès des surintendants des Assurances. Sous la présidence de M. Georges Lafrance, ce congrès devrait être intéressant. M. Lafrance, en effet, nous a habitués, depuis qu'il est à Québec, à des initiatives étudiées et très réussies. Aussi bien aux problèmes d'ordre particulier que général, il a tenu à apporter des solutions réfléchies et adaptées aux besoins. Il a montré dans sa charge de président de l'Association les mêmes qualités qu'à son poste de surintendant des Assurances de la province de Québec. Aussi, le Congrès ne peut-il manquer d'être utile dans un domaine où la marche est lente, mais où les résultats sont progressifs.

**Des examens de compétence pour les agents
et les courtiers d'assurances.**

A la dernière assemblée générale annuelle de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec, les membres ont voté une résolution demandant au gouvernement provincial de ne plus accorder un permis à un nouvel agent sans lui avoir fait passer au préalable une épreuve de compétence. La suggestion est excellente et nous y applaudissons. Rien ne peut contribuer davantage à éloigner ceux qui cherchent dans l'assurance une source provisoire de revenu, en attendant de trouver autre chose. Pendant quelques mois, ils attirent à eux les affaires de leurs parents immédiats ou de leurs amis qui veulent leur donner un coup de main. Dans les moments difficiles, ils sont un élément de perturbation d'autant plus mauvais qu'ils sont nombreux. A cause de leur inexpérience, ils induisent en erreur des gens qui, ainsi, risquent de perdre leur argent ou de faire des erreurs coûteuses dont ils se rendront compte trop tard. Dans

les périodes de crise, ces agents-champignons encombrant littéralement le métier parce que pour devenir l'agent d'un assureur, il suffit de remplir une formule et de verser un honoraire de cinq à dix dollars. C'est une mince barrière opposée à l'envahissement de gens qui ont faim et qui désirent gagner leur vie, même s'ils font courir à ceux qui les aident le risque d'être mal servis.

Ce filtrage serait un premier résultat appréciable, mais le plus grand service que le gouvernement provincial rendrait en imposant une épreuve de compétence, ce serait de hausser le niveau moyen des nouveaux venus. Cela seul justifierait son intervention.

57

w

Le projet pose un autre problème que nous avons fréquemment signalé ici: celui des sources de documentation. Actuellement, pour les agents peu familiers avec la langue anglaise, il existe bien peu de textes qu'on puisse remettre aux aspirants-agents et même à ceux qui ont une certaine expérience de leur métier. Les anglophones ont un avantage sur les autres puisqu'ils disposent de certains textes publiés au Canada, aux États-Unis et en Angleterre et qui s'adaptent plus ou moins à leurs besoins. Dans l'ensemble, il y a là une œuvre intéressante à accomplir et à laquelle le gouvernement pourrait attribuer une très mince part des excédents que laisse chaque année l'administration du service des assurances. En s'attachant la collaboration de praticiens et de professeurs d'université, le gouvernement ferait une chose extrêmement utile dans un domaine où le bilinguisme et l'isolement culturel d'une partie de la population créent un problème difficile à résoudre par les seuls moyens dont dispose l'initiative privée. Il suffirait d'un homme de bonne volonté pour donner à la mesure les moyens matériels et le caractère officiels nécessaires.

" Etre à la page "

•

L'homme d'affaires qui ne peut s'adapter aux méthodes modernes est destiné à voir périlcliter son commerce.

L'agent d'assurance qui tient à augmenter sa clientèle ou du moins à conserver celle qu'il a, doit suivre l'évolution . . . se mettre à la page.

L'assurance contre la perte de profits — la perte par privation d'usage — a pris récemment une importance que beaucoup ne soupçonnent pas. C'est le devoir de l'agent d'en parler à ses clients.

Certains risques peuvent être assurés par des polices de « transports terrestres » (Inland Marine) qui procurent une protection beaucoup plus ample que les polices ordinaires. C'est également le devoir de l'agent de se mettre au courant, s'il ne l'est pas.

Ayez recours à nos services spécialisés, ils sont « à la page ».

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

Des ventes maritimes

par

Me WILLIAM MORIN

Avocat au barreau de Québec.

59

On trouvera ci-après de copieux extraits de deux articles que Me William Morin a consacrés au commerce extérieur dans la « Revue du Barreau ». Avec l'autorisation de l'auteur et de la Revue, nous reproduisons la partie qui intéresse plus particulièrement nos lecteurs, à savoir l'explication technique des opérations. Pour l'aspect proprement légal du sujet, on voudra bien se référer au travail de Me Morin dans les numéros de janvier à avril 1495 de la Revue. — A.

1. — LES OPÉRATIONS

Dans le commerce intérieur ou extérieur, la vente et le mandat jouent un rôle d'une prépondérance capitale.

Il est assez difficile en effet de concevoir une transaction commerciale sans au moins une vente lorsque les parties transigent entre elles directement, et sans une vente et un mandat dans le cas où les parties transigent par l'entremise d'un tiers, courtier, facteur ou autre agent commercial.

Notre Code civil, dans les art. 1735 et s. traite des mandataires commerciaux professionnels, pourrions-nous dire, et définit dans les art. 1735 et 1736 le courtier et le facteur ou marchand à commission.

Des quatre contrats consensuels, la vente et le mandat seraient donc les deux plus importants au point de vue com-

mercial. Tout le commerce intérieur et extérieur pivoterait pour ainsi dire sur ces deux contrats et peut-être plus encore sur la vente que sur le mandat.

60 Aussi, nous limiterons-nous à traiter les ventes purement commerciales et maritimes. Et nous ne parlerons du mandat qu'incidemment et pour essayer dans la mesure du possible de réfuter certaines théories hasardeuses avancées par d'éminents juristes dont le respect intégral des textes des lois ne semblerait pas être la qualité dominante.

Depuis le milieu du siècle dernier, l'expansion du commerce d'importation et d'exportation, l'extrême facilité des communications et la pratique généralisée de l'assurance des cargaisons donnèrent naissance à des contrats de vente d'une nature juridique parfois bizarre et originale, du moins à première vue.

Ces ventes communément appelées « ventes maritimes » sont des ventes commerciales de marchandises expédiées par mer du vendeur à l'acheteur. Dans toutes ces ventes maritimes, il y aura lieu de tenir constamment compte du transport maritime des marchandises faisant l'objet de la vente.

Ces ventes maritimes peuvent se ramener à deux groupes principaux.

Le premier groupe comprendrait les ventes maritimes anciennes, tandis que le deuxième groupe comprendrait les ventes maritimes d'origine plutôt moderne et récente.

Les ventes maritimes du premier groupe ou ventes au débarquement seraient :

1. La vente par navire désigné ou à désigner, selon le cas.
2. La vente sur embarquement.

Les ventes maritimes du deuxième groupe seraient:

1. La vente franco à bord (*free on board*) ou F. O. B. ou FOB.
2. La vente le long du navire (*free alongside*) ou F. A. S.
3. La vente CAF ou CIF (coût, assurance, fret) ou *cost, insurance, freight* selon que les abréviations françaises ou anglaises seront employées.

Voyons d'abord les ventes maritimes anciennes.

61

Ces ventes anciennes sont pour ainsi dire définies par leur seule désignation, vente par navire désigné; vente par navire à désigner; vente sur embarquement.

Chronologiquement, la plus ancienne de ces ventes maritimes anciennes serait la vente par navire désigné ou à désigner.

La vente par navire désigné n'était autre chose que la vente de marchandises chargées à bord d'un navire désigné par le vendeur et pour le jour où ce navire devait arriver à destination. Cette vente maritime était donc subordonnée à l'arrivée de la marchandise à destination. Cette condition suspensive comportait des conséquences onéreuses pour le vendeur dans le cas de naufrage ou d'avaries aux marchandises durant le cours du transport.

La désignation du navire individualisait les marchandises vendues, et le vendeur devait charger ces marchandises à bord du navire désigné dans le contrat de vente. Cette désignation du navire à bord duquel les marchandises devaient être chargées et transportées était irrévocable à toutes fins que de droit.

Une fois le navire désigné le « marché était ferme » disait-on autrefois. C'était là une expression inexacte puisque le marché était ferme dès sa conclusion, de par le seul concours de la volonté des parties contractantes.

Cette expression signifiait plutôt que le vendeur par la désignation du navire avait déjà commencé d'exécuter le contrat. La spécialisation des marchandises par la désignation du navire ne constituait-elle pas déjà un commencement d'exécution du contrat ou à tout le moins une sorte d'éventualité de livraison des choses vendues.

62 Dans cette vente, le vendeur désignant et choisissant lui-même le navire, il devait donc l'affréter pour le tout ou pour partie, selon le cas.

La livraison des marchandises à l'acheteur au port de déchargement obligeait le vendeur à se protéger contre la perte des marchandises en cours de route.

La subordination de la vente à l'arrivée des marchandises au port de déchargement obligeait pour ainsi dire le vendeur prudent de se procurer une police d'assurance contre tous les risques de pertes ou d'avaries dont la marchandises vendues et chargées pouvaient devenir l'objet au cours de leur transport par mer.

Dans le cas en effet où les marchandises périssaient durant le transport et ne pouvaient par conséquent être livrées à l'acheteur, ce dernier était déchargé de son obligation d'en payer le prix, et le vendeur, à moins que d'avoir assuré sa cargaison contre les périls de la mer, n'avait plus sa marchandise et ne touchait aucune compensation de la part de l'acheteur.

Tout ce que nous venons de dire de la vente par navire désigné s'applique également *mutatis mutandis* à la vente par navire à désigner.

Ces ventes par navire désigné ou à désigner étaient d'un usage fréquent au temps de la navigation à voiles.

Devant l'impossibilité dans ces temps de navigation à la voile de prévoir exactement la date à laquelle un navire arri-

verait à destination, le vendeur le désignait ainsi d'avance à l'acheteur qui devait ensuite en surveiller l'arrivée.

Dans ces ventes par navires désignés ou à désigner, le vendeur prenait à sa charge pour ainsi dire tous les « aléas » de l'aventure maritime dans des temps où la piraterie battait encore son plein sur à peu près toutes les mers du globe et n'était pas le moins redoutable des dangers de la navigation.

De telles ventes par navire désigné ou à désigner constituaient des ventes « à livrer ». Ces ventes étaient subordonnées à l'heureuse arrivée des marchandises à destination.

63

Une vente faite sous la condition expresse d'heureuse arrivée pouvait donner lieu à de graves abus au préjudice de l'acheteur qui se trouvait dans une certaine mesure à la discrétion du vendeur.

D'après MM. Lyon-Caen et Renault, dans de telles ventes ainsi subordonnées à l'heureuse arrivée des marchandises à destination, trouvant une occasion de les vendre à meilleur prix et profit, le vendeur pouvait ne pas embarquer les marchandises ou en cacher l'arrivée à l'acheteur. Dans le cas où le vendeur par exemple avait fait venir par plusieurs navires des quantités de marchandises plus considérables que celles vendues, il pouvait dans le cas de perte de l'une des cargaisons de marchandises ou de retard d'un navire, déclarer, selon son intérêt, que les marchandises perdues ou arrivées tardivement étaient précisément celles qu'il se proposait de livrer à l'acheteur. Ainsi l'acheteur devait se livrer en cas de baisse et se trouvait exposé à ne rien recevoir en cas de hausse des cours du marché.

Pour obvier à ces graves inconvénients, le vendeur dans les ventes maritimes dut finir par s'obliger à désigner le navire sur lequel devaient être chargées les marchandises vendues. La désignation du navire évitait les fraudes de la part du vendeur et restreignait les risques courus par l'ache-

64

teur. Grâce à cette désignation du navire, il n'était pour ainsi dire plus possible au vendeur de dissimuler l'arrivée des marchandises à destination. En outre, le vendeur qui avait fait venir des marchandises par plusieurs navires ne pouvait plus pour se dispenser de les livrer à son acheteur prétendre à son gré que les marchandises vendues étaient celles qui avaient été chargées à bord du navire perdu. Enfin la perte des marchandises se trouvant sur le navire désigné libérait le vendeur de l'obligation d'en livrer d'autres à l'acheteur.

Le lecteur a sans doute remarqué l'emploi des temps passés dans ce court commentaire de ventes maritimes disparues à tout jamais avant même la disparition de la voile sur les mers. Cet emploi des temps passés fut tout à fait intentionnel de notre part; nous avons tout simplement voulu par là souligner davantage et à notre façon la désuétude de ventes n'offrant plus qu'un simple intérêt historique.

Vente sur embarquement.

Une autre expression mal choisie et tout à fait inexacte puisque cette vente est aussi une vente sur débarquement dans laquelle l'acheteur ne prend livraison de sa marchandise qu'au port de destination.

Cette vente apparut avec la navigation à vapeur.

Avec l'établissement de lignes régulières de navigation, la désignation du navire perdit de plus en plus de son importance.

Dans cette vente le vendeur n'a qu'à charger la marchandise à bord du navire dans un délai déterminé dans le contrat de vente. Il n'est pas tenu de désigner le navire sur lequel la marchandise sera chargée pour fins de transport.

Dans la vente sur embarquement comme dans la vente par navire désigné ou à désigner, la réalisation totale de la vente n'a lieu qu'au débarquement de la marchandise.

Le vendeur dans la vente sur embarquement vend des choses de genre — *in genere* — plutôt que des marchandises spécialisées, ce qui lui permettra de se remplacer dans le cas de pertes ou d'avaries.

Ces deux ventes par navire désigné et sur embarquement comportent des inconvénients pour le vendeur et pour l'acheteur au sujet des risques inhérents à tout transport maritime. Dans ces ventes, en effet, l'acheteur ne pourra avant l'arrivée du navire revendre sa marchandise, soit pour profiter d'une hausse temporaire des prix, soit pour éviter une baisse prévue. De la date de la vente jusqu'à l'arrivée du navire, l'acheteur restera donc soumis à toutes les fluctuations du marché sans pouvoir spéculer d'aucune façon sur la « cote » de sa marchandise.

65

Ces ventes par navire désigné ou à désigner ou sur embarquement sont aujourd'hui considérées, et à juste titre, pourrait-on dire, comme des institutions contractuelles à la fois désuètes et désavantageuses. Elles ne se rencontrent à peu près plus dans le commerce international.

Vente franco à bord (F. O. B.).

Autre chose cependant est la vente « franco à bord » du navire (*franco on board*), en abréviation F. O. B. ou FOB dans la langue commerciale française.

La Chambre de commerce internationale définit la vente F. O. B. de la façon suivante :

Celle où le transport de propriété et des risques qui en sont la conséquence a lieu dès que le vendeur a livré la marchandise à bord du navire désigné par l'acheteur et dès que cette marchandise a été prise en charge par le navire.

Il ressort de cette définition que la vente F. O. B. signifie toujours franco à bord du navire. Elle ne doit pas être confondue avec la vente franco le long du bord *free alongside* ou F. A. S. (FAS) en abrégé.

Depuis quelques années, avant la guerre actuelle, en Belgique, en Angleterre, en France et en Allemagne, dans la vente F. O. B. (FOB), le vendeur était tenu de mettre la marchandise à bord même et non pas seulement le long du bord.

66 D'après Gaubert, *Ventes maritimes*, thèse, Aix (1912) n. 390, et d'après Ripert, le droit français assimilerait la vente « franco bord » à la vente « franco le long du bord » ou *free alongside* (F. A. S.) tandis que celle « franco à bord » correspondrait exactement à l'expression anglaise « free on board » dont F. O. B. serait l'abréviation.

La principale distinction entre la vente F. O. B. et la vente F. A. S. (*free alongside* — franco le long du bord) pourrait se ramener à une question de frais de chargement des marchandises à bord du navire.

Dans la vente F. O. B., les marchandises doivent être effectivement chargées à bord du navire; et le vendeur supporte tous les frais de manutention jusqu'à leur arrimage à bord, dans les cales, sous panneaux, ou sur le pont, s'il s'agit de marchandises devant être arrimées sur le pont.

Dans la vente F. A. S. (*free alongside*), le vendeur ne supporte pas les frais de mise à bord des marchandises. Il est tenu de livrer la marchandise à quai, le long du bord, sous palan.

Jusqu'à sa livraison le long du bord, la marchandise est au risque du vendeur, ce qui peut devenir onéreux dans le cas de perte ou d'avaries, dans le cours de l'entreposage ou de l'hangarage, préalable à la livraison des marchandises le long du bord, sous palan.

Dans la vente F. O. B., tous les risques sont à la charge du vendeur jusqu'à la mise effective de la marchandise à bord du navire.

A part la durée des risques, ces deux ventes FOB et FAS se ressemblent étrangement, et ce d'autant plus que dans les cas par exemple où les frais de mise à bord de la marchandise seraient inclus par le transporteur dans ses taux de fret, ces deux ventes ne diffèreraient plus l'une de l'autre que par la durée des risques à la charge du vendeur et de l'acheteur.

Les risques du vendeur à l'égard de la marchandise vendue sont un peu plus longs dans la vente FOB que dans la vente FAS. Par contre les risques sont plus grands pour l'acheteur dans la vente FAS que dans la vente FOB.

67

Dans la vente FAS en effet, l'acheteur se trouvera à prendre livraison de sa marchandise sur le quai, le long du bord, c'est-à-dire à un endroit d'où cette même marchandise devra être encore manutentionnée au moins une fois avant que d'être arrimée définitivement à bord du navire, dans les cales, sous panneaux.

Dans la vente FOB, l'acheteur prend livraison de sa marchandise à bord même du navire et lorsqu'elle n'est plus sujette à aucune manutention avant le départ du navire et son arrivée à destination.

Vente CIF ou CAF.

Comme vous le voyez, toutes ces ventes commerciales maritimes s'abritent derrière des noms barbares provenant de l'accolade, dirions-nous, d'initiales incolores et inodores.

Des premières lettres des 3 mots anglais *Cost, Insurance and Freight*, l'on a fait le mot barbare CIF; tandis qu'à l'aide des trois premières lettres des mots français — coût, assurance et fret — l'on fait le mot non moins barbare CAF.

Pour des ventes commerciales maritimes au caractère juridique essentiellement original et personnel, c'est presque

indécent que de sa cacher ainsi sous des défroques aussi écourtées que ces mots discordants FOB, FAS, CIF, CAF, etc...

Quelquefois l'on emploie C. F. I. au lieu de C. I. F.; C. & F = *Cost and Freight*; C. I. F. & C. = *Cost, Insurance, Freight and Commission*; C. I. F. C. & I. = *Cost, Insurance, Freight, Commission and Interest*; C. I. F. & E. = *Cost, Insurance, Freight and Exchange*, et ainsi de suite.

68 Dans la pratique, les commerçants se servent toujours des abréviations des mots anglais. Il ne serait pas sage d'essayer de traduire ces abréviations anglaises dans d'autres langues. Il n'est même pas recommandable d'employer dans les câblogrammes les abréviations françaises CAF au lieu de CIF. Le correspondant étranger pourrait traduire par *Cost and Freight* au lieu de *coût, assurance et fret*.

Dans l'exportation, la cotation CIF est aujourd'hui la plus importante de toutes les cotations.

De par sa cotation le vendeur CIF n'est pas tenu au déchargement de la marchandise à son arrivée à destination ni au paiement des frais pouvant être exigés par les autorités douanières ou autres du port de débarquement.

La vente CIF est la meilleure cotation à l'exportation parce qu'une fois chargée à bord la marchandise est aux risques de l'acheteur. Quoi qu'il arrive à la marchandise au cours de son transport, le vendeur aura droit au paiement de sa facture suivant les conditions stipulées dans le contrat de vente.

Jusqu'au chargement des marchandises vendues, dans la vente CIF, le vendeur reste sujet à toutes les fluctuations du marché des frets et des assurances. C'est ce qui explique pourquoi les cotations CIF se font toujours vite et ne tiennent que pour quelques jours tout au plus. Le vendeur qui connaît son affaire ne peut pas vouloir s'exposer outre mesure

aux fluctuations et aux incertitudes des marchés des frets et des assurances.

Mais, direz-vous maintenant, cette vente CIF, que serait-elle au juste ?

D'après Ripert, la vente CIF serait un contrat dans lequel, moyennant un prix global, représentant à la fois le prix de la marchandise, le coût de l'assurance et le prix du transport, l'acquéreur reçoit la marchandise.

69

La vente est à l'embarquement.

Le transport est fait pour le compte de l'acquéreur qui devient propriétaire de la marchandise au moment où le vendeur la livre à bord du navire.

La vente CIF a été longtemps considérée comme une vente de documents plutôt que de marchandises.

Un grand nombre de juristes dans tous les pays ont soutenu des années durant que l'acheteur acquérait des documents et non des marchandises.

Le connaissement, soutenaient les juristes, n'est établi qu'après le chargement de la marchandise à bord; le connaissement impliquerait donc l'embarquement, et en outre il représenterait la marchandise, car le capitaine détient la cargaison pour le compte du porteur du connaissement; d'autre part, l'acheteur est tenu de payer à la présentation des documents sans avoir vu la marchandise et quel que soit le sort de celle-ci.

Même une fois admise l'importance de la présentation des documents à l'acheteur dans toute vente CIF, il n'en reste pas moins vrai que le but primordial poursuivi par l'acheteur dans la transaction était somme toute l'acquisition de marchandises et de leur propriété. Or le connaissement, de lui-même, de sa propre initiative, dirions-nous, ne transfère pas la propriété de la marchandise.

La possession du connaissement équivaut dans la généralité des cas à la possession des marchandises. C'est ce qui faisait dire à un juge anglais :

70 Le connaissement peut être considéré comme la clef du magasin dans lequel les marchandises séjournent — une personne qui s'est engagée à payer contre la remise des clefs du magasin pourrait-elle refuser les clefs qui lui sont offertes, sous prétexte qu'il y a une troisième clef entre les mains du vendeur, clef dont l'usage frauduleux pourrait enlever à l'acheteur la faculté de prendre possession de la marchandise ? Je pense, ajoute ce juge, qu'on ne ferait pas d'affaires et qu'on ne pourrait pas en faire en se fondant sur un pareil principe.

De plus dans ce cas où la vente CIF ne serait qu'une vulgaire vente de documents et non de marchandises, l'acheteur ne pourrait jamais réclamer contre le vendeur.

La simple conformité en effet des marchandises aux énonciations contenues dans les documents et dans le connaissement en particulier constituerait une fin de non-recevoir en faveur du vendeur. Or le connaissement ne fait preuve que de la qualité générique, extérieure et apparente des marchandises. Le connaissement n'a donc rien à voir dans la qualité intérieure et marchande de la marchandise dont il constate le chargement à bord et les conditions de son transport.

La jurisprudence de tous les pays aujourd'hui y compris les pays de droit anglais est à l'effet que la vente CIF n'est pas une vente de documents, mais une vente de marchandises devant être réalisée par la délivrance des documents à l'acheteur.

Jusqu'à 1916, en Angleterre, les tribunaux considéraient la vente CIF comme une vente de documents et non une vente de marchandises. Et ce qui est surprenant, c'est qu'un juriste de l'autorité du juge Scrutton décidait en 1915 que la vente CIF était une vente de documents plutôt que de marchandises.

La Chambre des lords décida en 1916, dans *Arnhold, Karberg & Co. v. Blythe, Green, Jourdain & Co.* (1), que la vente CIF était "a contract for the sale of goods to be performed by the delivery of documents."

Dans notre droit, la vente CIF serait une vente commerciale ordinaire dont l'objet serait en quelque sorte dédoublé et complexe — matériel et documentaire à la fois.

A notre avis, les documents seraient le miroir dans lequel se reflèteraient les marchandises vendues. Les documents seraient à peu près le sosie de l'objet de la vente. Seulement ce sont les marchandises que l'acheteur a voulu se procurer et non une liasse de documents.

71

La vente CIF ne serait pas uniquement une vente de marchandises ni uniquement une vente de documents. Elle serait à la fois une vente de marchandises et une vente de documents.

Les trois éléments qui composent son prix, — le coût, la prime d'assurance et le fret, représentent la valeur des trois choses sur lesquelles porte la vente CIF, la marchandise, la police d'assurance et le connaissement.

L'acheteur CIF se débarrasse de l'affrètement et de l'assurance. Il conclut un marché ferme sans être obligé de recourir aux services d'un courtier ou autre intermédiaire au port d'embarquement.

Une fois en possession des documents, possession d'ordinaire de longtemps antérieure à l'arrivée des marchandises, l'acheteur pourra revendre tout ou partie des marchandises, les donner en gage ou spéculer sur les fluctuations et les variations des cours et des marchés.

(1) [1916] 1 K. B. 495; 85 L. J. K. B. 665; 114 L. T. 152; 32 T. L. R. 186, 13 Asp. M. L. C. 235.

Le vendeur, lui, est sur les lieux. Voir à l'affrètement d'un navire, à l'assurance des marchandises, et se procurer un connaissement et une police d'assurance seront pour le vendeur et ses employés une affaire d'habitude pour ne pas dire de routine.

72

Une fois la marchandise chargée et les documents obtenus, le vendeur CIF sera déchargé de tous les risques de la navigation et acquerra le prix de vente à tout événement, même en cas de perte totale des marchandises vendues. Le prix est exigible sur présentation des documents, avant même et quelquefois longtemps même avant l'arrivée du navire et des marchandises à destination.

Tout va bien pour l'acheteur si tous les risques de la traversée sont couverts par l'assurance ou encore si la responsabilité du transport est engagée. Avec les nouvelles lois de transport maritime des marchandises, les clauses d'exonération dans les connaissements et les franchises dans les polices d'assurance sont tellement nombreuses que l'acheteur, en dépit de toute la bonne foi, de toute la diligence et de la prud'homme de son vendeur, pourra n'être pas complètement protégé et par là se trouver à découvert pour une somme imposante dans le cas d'avaries ou de sinistre maritime.

L'un des principaux inconvénients de la vente CIF à l'égard de l'acheteur, c'est son obligation de payer le prix de vente sur présentation des documents et avant que d'avoir eu l'occasion de vérifier l'état et la qualité de la marchandise.

Pour désagréer et pouvoir refuser la marchandise à son arrivée, l'acheteur CIF devra être en mesure d'établir devant les tribunaux, d'abord la non-conformité de la marchandise avec le contrat de vente, et ensuite l'existence de cette non-conformité avant le chargement de la marchandise à bord du navire. Depuis l'embarquement des marchandises à bord du

navire en effet toutes les avaries et toutes les pertes, déchets et diminution sont à la charge de l'acheteur. *Res perit domino*.

En d'autres termes, dans la vente CIF, l'acheteur sera toujours exposé à une livraison défectueuse. Pour sa propre protection, l'acheteur CIF pourra cependant obliger le vendeur de par l'une des clauses du contrat de vente lui-même à faire expertiser la marchandise vendue soit avant sa mise à bord du navire, soit même dans les entrepôts du transporteur dans le cas où la marchandise serait entreposée en attendant d'être chargée à bord.

73

De nos jours, les acheteurs avertis et prudents ont presque toujours recours à une telle stipulation d'expertise préalable des marchandises vendues, expertise suivie de la remise au vendeur d'un certificat de qualité. Ce document sera d'ordinaire attaché à la facture des marchandises ou encore à l'original du connaissement pour être délivré à l'acheteur avec les autres documents exigés dans la vente CIF.

Dans les grands ports de mer, ces expertises de marchandises sont habituellement faites par le *port warden* ou ses assistants ou encore par des experts maritimes — *Marine Surveyors* — habitués à expertiser des marchandises de toute nature.

L'acheteur peut aussi stipuler dans le contrat de vente l'expertise des marchandises à leur arrivée. Sous une telle menace de vérification et d'expertise, le vendeur prudent s'efforcera selon toute probabilité de livrer exactement ce qu'il a vendu.

La définition de Ripert est la plus simple et partant la meilleure :

Un contrat dans lequel l'acquéreur reçoit la marchandise moyennant un prix global, qui représente à la fois le prix de la marchandise, le montant de l'assurance et le prix du transport, le fret.

Cette définition de la vente CIF serait à retenir.

Avant la guerre actuelle, on ne traitait plus que CIF dans les ventes de café, de coton, de blé, de charbon, de caoutchouc, etc., etc.

74

La London Corn Trade Association, pour ne citer que cette institution, avait soixante formes de contrats de ventes CIF. En 1928, l'International Law Association, dans sa conférence de Varsovie, essaya vainement d'établir des règles internationales de la vente CIF, des règles dans le genre des Règles de York/Anvers, de 1890 et de 1924, au sujet des avaries grosses et communes et de leur règlement contributoire.

Dans ces ventes CIF comme dans toutes les autres ventes, les parties contractantes traitent à leur guise et peuvent y multiplier les clauses contractuelles le plus souvent d'après leurs seuls caprices, pourvu toujours que ces clauses n'aient rien de contraire à l'ordre public ni aux bonnes mœurs.

2. — LES DOCUMENTS

Le connaissance.

Le connaissance serait d'après G. Winkenmolen (*Les principes de la vente CIF*, 1926), l'acte constatant la mise à bord de la marchandise, l'engagement de la transporter jusqu'au port indiqué et les conditions auxquelles ce transport a été conclu.

Le connaissance d'après cette définition prouverait donc et l'embarquement des marchandises et les conditions du transport de ces marchandises.

Il y a actuellement en usage deux types principaux de connaissance:

1. Le connaissance « Reçu pour embarquement » *Received for shipment bill of lading* ou en abrégé: *Received B/L*.

L'encombrement des quais et les nécessités de l'arrimage ne permettent pas toujours l'embarquement des marchandises au fur et à mesure de leur arrivée sur les quais. En échange des marchandises délivrées à l'armateur soit à quai, soit sous hangar, soit même dans ses entrepôts, celui-là donne alors au chargeur un « reçu » constatant la remise des marchandises pour être embarquées.

Ce reçu d'ordinaire mentionne le nom du navire à bord duquel seront chargées les marchandises, mais comme il est souventes fois délivré avant l'arrivée du navire désigné au port de charge, l'armateur fera suivre le nom du navire soit par les mots « ou tout autre à sa place » soit encore par les mots « ou par l'un des suivants ».

75

Ces mots protègent l'armateur et préviennent toute discussion dans le cas de non-départ du navire désigné dans le « Reçu pour embarquement » ou encore dans le cas de manque de place à bord de ce même navire.

Après la guerre de 1914, l'emploi de ce connaissance s'est généralisé au point de voir son existence consacrée par la loi anglaise du transport des marchandises par mer (*The Carriage of Goods by Sea Act*, 1924, 14-15 Geo. 5, Imp., ch. 22) et par notre Loi du transport des marchandises par eau, 1936, 1 Ed. 8, ch. 9, Annexe, art. III, par 3, sous-par. a, b. c.

Ce connaissance pour embarquement ne serait pas un véritable connaissance. Il ne prouverait pas en effet le chargement comme le ferait le connaissance embarqué — *A shipped B/L*.

2. Le connaissance Embarqué — *Shipped B/L* — Il commence par « embarqué à bord du navire . . . » *Shipped on board the SS. . .*

Il y a aussi le connaissance direct — *Through Bill of Lading*, document par lequel un transporteur s'engage à

transporter du port d'embarquement au port final une marchandise devant être chargée sur deux ou plusieurs navires appartenant à des compagnies différentes.

Un connaissement direct peut aussi être employé dans les cas de transports mixtes par terre et par mer. Ce serait là ni plus ni moins un connaissement amphibie.

76 Le commerce international connaît aussi les connaissements nets et les connaissements pas nets — *Clean B/L; Unclean or dirty or foul B/L*. Le connaissement net est un connaissement qui ne fait aucune réserve quant à l'état apparent des marchandises, tandis que le connaissement pas net contiendrait des réserves à l'égard de l'état apparent des marchandises chargées, par exemple à l'égard d'un emballage défectueux.*

Le connaissement peut aussi être « à ordre », ou « au porteur » ou « à personne dénoncée ».

Le connaissement à ordre: (*to order or assigns*).

Le connaissement à ordre est celui dans lequel le nom du destinataire (ce peut être le chargeur lui-même) est suivi de la clause à ordre; le document est alors transmissible par endossement.

La mention à ordre peut être remplacée par toute autre formule indiquant l'intention des parties d'émettre un connaissement à ordre — par exemple la « clause du destinataire » ou « à qui pour lui ».

La transmission du connaissement par voie d'endossement est devenue tellement usuelle que dans certains ports la clause à ordre peut être suppléée et l'endossement est valide même en son absence. Par ici, cette coutume n'existe pas et la loi exige l'insertion de la clause à ordre dans le titre pour rendre valide sa transmission par voie d'endossement.

* Voir un arrêt récent de la Cour suprême dans *Can. Nat. (West Indies) SS. Ltd. v. Canadian & Dominion Sugar Co.* [1945] 2 D. L. R. 4556-470, S. C. R. 249-266.

« Connaissance à personne dénommée » — *B/L made to a named person*. Dans ce cas, le document n'est pas transmissible par endossement. Il peut cependant être transporté à un tiers suivant les formalités prévues aux art. 1570 et s. C. C.

« Connaissance au porteur » : avec un connaissance au porteur, le capitaine ignorera entièrement la personne du destinataire. Ce dernier se fera connaître à l'arrivée du navire et établira ses droits par la production de son titre, c'est-à-dire le connaissance.

77

Les titres au porteur se transmettent par simple tradition manuelle, le capitaine ne pouvant exiger du porteur aucune justification de la transmission du connaissance. Sont d'ordinaire au « porteur » les connaissances

1. qui ne contiennent aucun nom de destinataire;
2. les connaissances qui contiennent la clause à ordre sans indiquer « l'ordre de qui ».

Dans la vente CIF, le connaissance joue deux rôles :

1. il sert à prouver certaines obligations du vendeur à l'égard de la marchandise;
2. il est en outre le titre représentatif par excellence du contrat de transport maritime que le vendeur doit procurer à l'acheteur.

La tradition du connaissance procurera à l'acheteur la possession réelle de la marchandise par l'entremise du capitaine.



Quel genre de connaissance le vendeur devra-t-il livrer à l'acheteur ?

À défaut de stipulation expresse à ce sujet, le vendeur devra se conformer aux prescriptions de l'art. 1151 C. C.

Le connaissance devra être de qualité moyenne, ou si vous le préférez, de qualité « bonne, loyale et marchande ». Un connaissance aura cette qualité à condition d'avoir été conclu aux conditions habituelles et normales du marché.

Qu'arrive-t-il dans la vente CIF dans le cas d'un connaissance direct — *Through B/L* — lorsqu'il n'existe pas de service direct entre le port d'embarquement et celui de destination ?

Il y aura lieu à un ou plusieurs transbordements. Pour ne pas compliquer les choses à plaisir, supposons un seul transbordement.

78

Au port de transbordement, le vendeur devra pour se faire livrer la marchandise et pouvoir la transborder produire le connaissance couvrant cette première partie du transport.

Ce premier connaissance n'intéresse aucunement l'acheteur. Il ne pourrait en effet s'en servir d'aucune façon pour obtenir la livraison de ses marchandises.

La présentation à l'acheteur du connaissance couvrant le transport du port de transbordement au port de destination sera ou impossible ou à tout le moins incomplète puisque ce connaissance ne pourra lui permettre d'agir contre le premier transporteur s'il y avait lieu. Ce connaissance ne prouve pas non plus l'individualisation de la marchandise par la mise à bord, au port d'embarquement.

Le connaissance présenté à l'acheteur CIF doit toujours lui permettre :

1. de se faire livrer sa marchandise à destination;
2. de poursuivre le transporteur en dommages dans le cas de perte ou d'avarie durant le cours du voyage dans son entier.

Or le connaissance couvrant la première phase du transport ne peut permettre à l'acheteur d'exiger la livraison de sa marchandise à destination tandis que le deuxième connaissance, lui, ne procure à l'acheteur que des droits partiels, pourrait-on dire; droit de se faire livrer les marchandises à destination — mais impossibilité d'agir le cas échéant contre le premier transporteur.

Que faut-il penser maintenant d'un connaissance direct mixte ou amphibie, si vous le préférez ?

Un tel connaissance à moins d'une stipulation expresse dans le cas de certains produits ne peut être accepté par l'acheteur CIF, la vente CIF étant une vente essentiellement maritime. Les parties ne peuvent avoir voulu tenir compte du transport terrestre dans leur contrat.

Nous venons de dire « à moins » d'une stipulation expresse dans le contrat. De nos jours, en effet, la vente CIF s'accommode facilement de ces stipulations, stipulations non contraires à l'économie de cette vente. Dans ces cas, le transfert du droit de propriété et la délivrance proprement dite de la marchandise sont censés avoir eu lieu à l'époque et à l'endroit du chargement sur les wagons du chemin de fer..

Dans ces cas, le vendeur CIF devra donc livrer à l'acheteur un connaissance maritime accompagné d'une lettre de voiture couvrant le transport terrestre jusqu'au port d'exportation.

La police d'assurance.

Tout le monde sait ce que c'est qu'une police d'assurance.

En l'absence d'une convention expresse à cet égard, le vendeur devra fournir à l'acheteur une police d'assurance de qualité moyenne, de qualité marchande et conclue aux conditions habituelles et normales en usage au port d'embarquement.

La police sera assujettie aux conditions existantes et à l'état du marché à la date de l'embarquement.

Les usages commerciaux et maritimes en vigueur au port d'embarquement à la date de la mise à bord de la marchandise détermineront les risques à être couverts ainsi que les franchises tolérables dans la police d'assurance, etc., etc.

Dans le cas d'un connaissance direct (*through bill of lading*) provenant d'une compagnie de chemin de fer, le vendeur conclura l'assurance aux conditions existantes à l'endroit et à la date du chargement des marchandises sur les wagons du chemin de fer.

80 Le temps des risques commencera lors de la mise à bord pour durer jusqu'au déchargement et la mise à quai de la marchandise. Tout le transport maritime envisagé sera couvert par l'assurance.

Dans le cas où l'acheteur CIF se contenterait d'un connaissance « reçu pour embarquement », l'assurance devra couvrir les risques à compter de la remise des marchandises au transporteur, à quai ou dans les entrepôts.

La marchandise seule doit être assurée sans tenir compte d'aucun bénéfice espéré.

Comment sera fixée la valeur de la marchandise en l'absence de toute stipulation à cet effet dans la police d'assurance ?

Les art. 2534 et 2535 C. C. répondent à cette question.

Lorsque les parties contractent CIF sans aucune mention du montant pour lequel les marchandises devront être assurées, n'y a-t-il pas lieu de présumer qu'elles ont simplement voulu s'en remettre à la loi eu égard à l'estimation de la valeur de ces mêmes marchandises.

La loi évalue les marchandises au port de chargement et tient compte dans cette évaluation de toutes les dépenses encourues jusqu'à la mise à bord des marchandises y compris la prime d'assurance et le fret acquis à tout événement.

Dire que l'assurance doit couvrir le fret et la prime revient à dire que la police d'assurance doit couvrir tous les éléments du prix de vente CIF puisque dans la vente CIF le prix de vente comprend à la fois le coût de la marchandise, de l'assurance et du fret.

Dans le cas où le fret serait payable à destination, à l'arrivée de la marchandise, l'acheteur ne pourra exiger que la valeur assurée comprenne ce fret. Ce fret à « débiton » aléatoire ne sera payable par l'acheteur que dans le cas de l'arrivée de la marchandise à bon port. La marchandise venant à périr dans le cours du transport, l'acheteur ne pourra être appelé à payer le fret. Evidemment dans le cas d'arrivée à destination de la marchandise, l'acheteur pour prendre livraison de la marchandise devra payer le fret, et la valeur de la marchandise sera augmentée par là du montant du fret payé par l'acheteur.

81

Dans le cas du fret payable par l'acheteur à l'arrivée de la marchandise, le vendeur en tiendra compte dans le prix de vente et fera la déduction nécessaire.

La police d'assurance doit couvrir spécialement les marchandises chargées à bord. La vente CIF porte en effet sur des marchandises individualisées par la mise à bord ainsi que sur un connaissement et une police d'assurance. Prétendre que la police d'assurance et le connaissement pourraient se rapporter en même temps à d'autres marchandises que celles vendues et livrées à bord équivaldrait ni plus ni moins à dépouiller la vente CIF de tout sens juridique.

Il faudrait une clause spéciale dans le contrat de vente CIF pour autoriser le vendeur à présenter à l'acheteur une police collective se rapportant à d'autres lots de marchandises.

Qu'arriverait-il dans le cas où le vendeur prendrait une police « d'abonnement » ou « police flottante » *Open cover*, en anglais ?

Est-ce que l'avenant d'application, appelé aussi « avenant d'aliment » ou « certificat d'assurance » émis par l'assureur à l'assuré pourrait être présenté à l'acheteur CIF au lieu et place d'une police d'assurance ?

Une distinction s'impose ici: l'avenant d'application contient-il toutes les conditions de l'assurance des marchandises, il équivaudra alors à la police d'assurance, puisque dans ce cas l'avenant tout comme la police permettra de prendre connaissance de toutes les conditions de l'assurance et même le cas échéant d'agir en justice contre l'assureur.

82

L'acheteur cependant ne pourrait être contraint d'accepter un certificat d'assurance ne contenant qu'une simple référence aux conditions de la police à être émise. Dans un tel cas, le vendeur n'aurait pas rempli son obligation de fournir à l'acheteur un document d'assurance de nature à le renseigner sur les risques contre lesquels la marchandise mise à bord aura été assurée.

Dans le cas où le vendeur transige avec un courtier d'assurance, il ne pourra contraindre l'acheteur à accepter un *Broker's Cover Note* au lieu d'une police d'assurance.

Une telle « Cover ou covering Note » du courtier ne confère aucun droit à l'acheteur contre l'assureur. L'acheteur ne pourra non plus poursuivre le courtier en paiement de l'indemnité, le courtier n'étant pas un assureur engagé comme tel dans la note de couverture.

Tout au plus, l'assuré pourrait-il risquer une action en dommages-intérêts contre le courtier pour avoir garanti que l'assurance avait été conclue, tandis qu'en réalité elle ne l'avait pas encore été.

Le vendeur CIF est-il responsable de l'insolvabilité de l'assureur ?

Le vendeur est sans doute responsable de la solvabilité de l'assureur au moment du contrat d'assurance. Ensuite, il ne l'est plus.

(A suivre)

Introduction à l'étude de l'assurance contre le vol

par

GÉRARD PARIZEAU

83

I. — De quelques définitions.

La pratique américaine exerce une influence directe sur l'assurance contre le vol au Canada. Nos textes, notre mode de tarifier, d'accepter ou de refuser les risques s'inspirent fortement de la manière de faire aux Etats-Unis. Aussi faut-il commencer par préciser le sens d'un certain nombre de termes en usage des deux côtés de la frontière avant d'entrer dans le vif du sujet. Notons d'abord qu'il y a une différence marquée entre les mots *theft*, *burglary* et *hold up*, qu'avec *robbery* on aborde quelque chose d'un peu plus flou et que si *pilferage* et *larceny* représentent quelque chose en soi, ils ne sont qu'une forme différente de vol, pas nécessairement garantie par la police d'assurance ordinaire.

Définissons donc chacun de ces termes, afin de bien apercevoir leur portée exacte dès le début.

Theft est le vol sous toutes ses formes, qui n'exige pas de traces laissées par les voleurs, puisque la simple présomption d'un vol commis par une domestique permet à l'assuré de toucher une indemnité. Le terme comprend donc aussi bien le vol avec ou sans effraction, avec usage de fausses clefs ou escalade, avec violence ou simple menace. Une police d'assurance qui contient le mot *theft* ou vol sans autre désignation ou restriction, s'étend à tous les genres de vol.

Burglary est plus restrictif, puisqu'il se limite au vol avec effraction, c'est-à-dire au vol avec traces, qu'il s'agisse d'une serrure forcée, d'une tringle brisée, d'égratignures laissées par les outils du cambrioleur ou de vitre brisée. On aborde ici un type d'assurance différent, qui s'applique aux marchandises, aux bureaux, aux risques industriels et commerciaux, auxquels l'assurance ne veut pas accorder la garantie la plus étendue à cause de la difficulté du contrôle ou de la fréquence normale des sinistres.

Hold up marque une idée de violence, de menaces, de coups. C'est contre ce risque que garantit l'assurance dite de *hold up*, de *vol à main armée* ou de *vol avec violence ou menace de violence*. Avec cette garantie, quand on le tient en joue avec une arme quelconque, l'assuré n'a pas à hésiter: il n'a qu'à se laisser dépouiller sans discussion. La moindre menace est suffisante. *Robbery* s'apparente fortement à *hold up* puisque le dictionnaire le définit ainsi: « *robbery: the act of robbing; the taking away of the property of another unlawfully, by force or fear* ». Et il ajoute « *a robber seeks to obtain the property by force or intimidation; a thief by stealth and secrecy. In early English, thief was freely used in both sense* ».

Pilferage et *larceny* sont souvent des inclusions que l'on trouve dans les polices d'assurance maritime ou de transports fluviaux ou terrestres. Le premier évoque une idée de larcin, c'est-à-dire, suivant Larousse « de petit vol clandestin et sans violence ». C'est, par exemple, l'effraction et le vol partiel d'une caisse ou d'un colis. Dans *larceny*, il y a une idée de filouterie, qui n'est pas très précise comme la définition suivante de Funk & Wagnalls: « *The unlawful abstraction without claim or right of the personal goods of another with intent to defraud the owner* ».

Parmi les membres de la confrérie des voleurs, il y a aussi le *pickpocket*, le moderne filou qui opère avec rapidité et adresse, qui « dérobe subtilement, en un tour de main », note Larousse.

II. — Types d'assurances contre le vol.

Avec ces définitions destinées à faciliter la compréhension des termes employés, il est maintenant possible d'aborder les grandes divisions du sujet.

85

La pratique classe ainsi les principaux types d'assurances contre le vol:

1°. Assurance des objets domestiques.

(Residence Theft or Burglary Insurance).

2°. Assurance des marchandises.

(Mercantile open Stock Burglary Insurance).

3°. Assurance contre l'effraction des coffres-forts.

(Safe Burglary Insurance).

4°. Assurance contre le vol à main armée.

(Hold up Insurance).

5°. Assurance globale des espèces et des titres.

(Money and Security Insurance-broad form).

6°. Assurance contre l'infidélité des employés ou assurance-cautionnement.

(Fidelity Bonds).

(A suivre)



Chronique de jurisprudence

par

Me DOLLARD DANSEREAU

86

Le suicide.

La cour suprême du Canada s'est prononcée en faveur des bénéficiaires dans une affaire ayant pris naissance en Alberta, alors que l'assureur avait refusé la double indemnité en cas de mort accidentelle de l'assuré parce que celui-ci, affirmait-on, s'était suicidé. Les principes qui ont guidé la cour suprême s'appliquent en notre province comme en Alberta, de sorte qu'il n'est pas sans intérêt pour nous de les étudier.

Un assuré, après une querelle avec sa femme, se rendit dans sa grange. Quelques minutes plus tard, la grange était en feu et l'on découvrit le corps de l'assuré dans les décombres. L'épouse de l'assuré était convaincue que celui-ci s'était donné la mort de cette façon spectaculaire, et le tribunal de première instance accepta cette conclusion.

L'on sait que dans notre province, le suicide de l'assuré, d'après les dispositions du code civil, entraîne la nullité de la police. Toutefois, en pratique, il y a une clause dite de suicide dans les polices d'assurance-vie, par laquelle l'assureur s'engage à payer l'indemnité même si l'assuré s'est donné la mort, pourvu que le suicide ait lieu plus de deux ans après l'émission de la police. Les assureurs se conforment à cette clause plutôt qu'à la loi générale.

Dans le cas que nous étudions, l'assureur versa aux exécuteurs testamentaires le montant de l'assurance, en confor-

mité de la clause de la police que nous venons de voir, mais il refusa de payer l'indemnité additionnelle prévue en cas de mort accidentelle, en se retranchant sur une disposition de la clause de double indemnité, dans la police d'assurance-vie, par laquelle le suicide de l'assuré annule ce privilège.

Les tribunaux ont été appelés souvent à apprécier les circonstances de la mort d'un assuré afin de déterminer s'il y avait eu suicide ou non. C'est là une question de fait. Toutefois, et ça été le jugement de la cour suprême, il appartient à l'assureur de prouver qu'il y a eu suicide. En l'absence d'une semblable preuve, les tribunaux présument la mort naturelle ou la mort accidentelle, suivant le cas, de l'assuré. En l'espèce, la cour suprême a déclaré que « le demandeur n'était pas tenu de prouver que l'incendie avait une cause accidentelle. Il était nécessaire de prouver tout au plus que la mort de Ross (l'assuré) avait eu pour cause des blessures corporelles d'origine accidentelle — du moment que Ross n'avait pas mis le feu, ou ne s'était pas enfermé dans sa grange en feu dans l'intention de se suicider, l'assureur était tenu de payer . . . »

New York Life Insurance Co. vs. Schlett, 12 Insurance Law Reports, page 57.

Encore le bénéficiaire.

L'honorable juge Tyndale, saisi d'une affaire de succession vacante, a rendu jugement sur plusieurs points importants en assurance-vie.

L'assuré avait légué par testament à son épouse le produit de toutes les assurances sur sa vie, sans autrement préciser les assurances auxquelles il songeait. L'épouse était constituée en outre légataire universelle de son mari. Après le décès de celui-ci, elle renonce à la succession mais réclame les assurances. En vertu de la Loi de l'assurance des maris

et des parents, l'acceptation de l'assurance en certains cas ne constitue pas une acceptation de la succession. En l'espèce, c'était fort avantageux pour la veuve. Il semble en effet que la succession était insolvable, quoique le chiffre des assurances atteignît des proportions convenables.

88 Une première police d'assurance portait en toutes lettres que l'épouse en devait être la bénéficiaire. En un tel cas, aucun doute possible : le produit de l'assurance revenait à l'épouse seule qui pouvait l'accepter même si elle renonçait par ailleurs à la succession. C'est le cas expressément prévu dans la Loi de l'assurance des maris et des parents.

Deux autres polices ne portaient point cependant une pareille mention. La veuve s'autorisait du testament pour en demander le bénéfice conformément aux dispositions de la Loi de l'assurance des maris et des parents, en conséquence sans avoir à accepter la succession. Le juge Tyndale s'est montré prêt à suivre certains vieux arrêts qui affirment que « l'assignation d'une police d'assurance sous les articles 5581 et 5584 (Loi de l'assurance des maris et des parents, au sujet des formalités à remplir pour la désignation du bénéficiaire) peut être faite par testament ». Ainsi, il ne serait point essentiel que le bénéficiaire fût nommément désigné dans la police pour jouir des privilèges que la loi donne à la veuve et aux enfants de l'assuré : une désignation testamentaire serait suffisante. Le juge Tyndale cependant exige qu'en un tel cas, le testament précise et mentionne les assurances ainsi attribuées. Il reconnaît d'autre part que la question est controversée. Dans ces conditions, nous croyons qu'il est prudent pour l'agent d'assurance de conseiller à ses clients, qui veulent se prévaloir des dispositions de la Loi de l'assurance des maris et des parents, de mentionner expressément dans la police qu'ils nomment bénéficiaires leurs femmes ou leurs enfants.

Une autre question soulevée en cette affaire ne manque pas d'intérêt. L'on sait que l'acceptation d'une succession peut être tacite non moins qu'expresse. Or, l'acceptation d'une succession entraîne des obligations. Les héritiers présomptifs, s'ils désirent renoncer, doivent donc se garder soigneusement de rien retirer des biens de la succession, sans quoi il peut y avoir de leur part acceptation tacite. D'après le juge Tyndale, « la femme n'accepte pas tacitement la succession selon l'article 665 C.C., en réclamant le produit de polices d'assurances en vertu de la Loi d'assurance des maris et parents. »

Butler vs Archambault, Revue Légale (1945) page 98.

Plans et tarifs.

L'on sait que la Canadian Underwriters Association a, il y a environ deux ans, offert aux agents d'assurances autres que sur la vie un contrat prévoyant une augmentation de commission pourvu que ces agents confiassent la majeure partie de leurs affaires aux assureurs membres de l'association. Cette offre a été faite à tous les agents à l'exception de ceux de Montréal. Un grand nombre d'agents, convaincus que cette mesure avait pour conséquence de restreindre la liberté du commerce et leur serait dommageable en définitive, ont refusé l'offre de la C.U.A. Celle-ci a alors menacé les recalitrants de leur retirer l'usage des plans et tarifs de taux qui lui appartiennent.

En Ontario, la C.U.A. a mis sa menace à exécution. Elle a revendiqué les plans et manuels de taux en possession d'une société d'agents de Belleville. Ceux-ci ont répliqué que le geste de l'association avait pour but de restreindre illégalement le commerce. Le tribunal de première instance, confirmé par la cour d'appel, a rejeté ce moyen de défense, non pas

parce qu'il n'a aucune valeur en soi mais parce qu'il ne peut être soulevé dans une action en revendication telle qu'intentée par la C.U.A.

Mutatis mutandis les mêmes principes sont applicables dans la province de Québec. Reste à savoir si la C.U.A. forte de son succès en Ontario, va tenter la même aventure en notre province.

90

Underwriters' Survey Bureau vs Haig et al. 12 Insurance Law Reports, page 15.

Montréal, 15 mai, 1945.



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. 1944
\$730,406

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

Un Dollar

seulement

vous donne droit à

Ensemble !

revue de la Coopération

*qui vous apporte
tous les mois :*

- des études théoriques sur la coopération;
- des réalisations coopératives;
- des commentaires;
- des faits et nouvelles;
- des directives pratiques.

•
REVUE "ENSEMBLE !"
CASE POSTALE 186
QUÉBEC



De la 200^e place où elle était reléguée lors de sa fondation, notre société est montée, après quatre ans, à la 80^e. Ses assurances totales se chiffrent par \$19,-271,912.00. Et elle reste à l'offensive!...

❁ **SOCIÉTÉ** ❁
NATIONALE
D'ASSURANCES

HA. 3291

41 ouest, Saint-Jacques
Montréal.

THE **PRUDENTIAL**

ASSURANCE COMPANY LIMITED OF
LONDON, ENGLAND

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

ANTOINE DESMARAIS, C.L.U.
Gérant de la succursale Place d'Armes
137, St-Jacques Ouest

GEO. MAIN, C.L.U.
Gérant de la succursale Montréal
Edifice Dominion Square

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
Prop.

H. GERVAIS
Ass. Dir. Gérant
J.-A. MAROIS
Ass. Dir. et
Expert-évaluateur

Tél. MARquette 2467



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1944.

ACTIF	
Espèces	\$ 35,356.91
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Débiteures du Dominion du Canada	\$785,999.00
Débiteures provinciales—(Province de Québec)	30,600.00
Débiteures municipales	42,940.00
Autres débiteures	25,435.00
	884,974.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir	121,960.85
Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc.)	1.00
	\$1,042,292.76
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises	323,406.58
Réserve pour sinistres en cours de règlement	65,910.00
Réassurance, taxes courues et autres passifs	36,380.10
	\$ 425,696.68
Réserve pour Contingences	23,557.00
Comptes des actionnaires—Surplus et Capital	593,039.08
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominal chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,225 actions	
	\$1,042,292.76
<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non-acquises	\$323,406.58
Réserves pour Contingences	23,557.00
Capital-Actions	422,500.00
Comptes de Surplus	170,539.08
	TOTAL \$940,002.66

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

L. C. FONTAINE
Inspecteur

G. POIRIER
Surintendant
L. A. MÉTHOT
Inspecteur à Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS