

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

DE QUELQUES PROBLÈMES DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE, par Gérard Parizeau	131
ASSURANCE ET ÉPARGNE, par Jacques Poisson	147
L'ASSURANCE CONTRE LA RESPONSABILITÉ CIVILE EST-ELLE UTILE? ...	151
CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par Dollard Dansereau	156
Un accident ayant deux auteurs. Changement de bénéficiaire. Testaments.	
FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P.	160
Les banques et les impôts fédéraux. Des changements dans la pratique des assurances. Le cancer. Les sources de bénéfices des sociétés d'assurance sur la vie. La population du Canada.	

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

MONTREAL

Téléphone : Filtzroy 7466



1782-1946

Depuis 164 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 142 ans.
1804-1946.

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.

131

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, JANVIER 1946

No 4

De quelques problèmes de l'assurance contre l'incendie

par

GÉRARD PARIZEAU

Voici le texte d'une causerie prononcée par M. Gérard Parizeau au cours d'une clinique consacrée aux assurances à la Chambre de Commerce de Montréal. L'auteur a laissé à la causerie sa forme première.

On y trouvera des idées simples, mais qu'il est bon, croyons-nous, de rappeler au public de temps à autres. Destiné à des commerçants et à des industriels, ce texte met de côté l'aspect technique pour ne donner que l'essentiel du sujet. — A

~

J'ai souvent entendu parler de cliniques par mon père qui était chirurgien. J'ai gardé de ses propos un souvenir assez

précis et, quand je ferme les yeux, je vois très nettement un clinicien vêtu de blanc, ganté de caoutchouc, portant un masque de toile et qui opère dans une pièce d'une blancheur immaculée, brutalement éclairée. A côté de lui, il y a des gardes aux gestes rapides qui lui passent des instruments d'acier brillant. Le bistouri pénètre dans la chair, le sang coule. Avec des gestes précis, sûrs, le chirurgien coupe, écarte, enlève, nettoie, recoud. Puis il parle; il explique à ses élèves ce qu'il a fait et pourquoi il a agi ainsi. Il montre ce qu'il a vu, ce qu'il a enlevé. Il indique les résultats probables.

Si la Chambre vous a conviés à une clinique, ce n'est pas de chirurgie qu'il s'agit de discuter, mais d'assurances. En traitant le sujet qu'on m'a indiqué, j'essaierai, cependant, de garder un peu la méthode du clinicien, en ce sens qu'après avoir diagnostiqué, j'essaierai d'expliquer le diagnostic et le remède pour obtenir le résultat recherché. S'il ne sera pas nécessaire de tailler dans la chair, par contre il faudra peut-être indiquer certaines manières de faire, certaines pratiques à modifier. Pour cela, nous partirons d'idées élémentaires, mais aussi claires que possible pour arriver à une application aussi logique que la pratique le permet. Plus tard, les membres du jury viendront à la rescousse et répondront à vos questions. Ainsi, ils me couvriront de leur autorité: ce qui est, vous l'admettez, une forme d'assurance, à laquelle j'ai souscrit sans difficulté quand on me l'a proposée.

Messieurs, vous êtes des hommes d'affaires. Vous avez travaillé beaucoup pour arriver. Si votre maison est ce qu'elle est, vous le devez à votre énergie, à votre intelligence, à votre ténacité mais aussi à l'ordre que vous avez mis dans vos affaires. Etes-vous bien sûrs cependant, d'avoir traité vos assurances comme une affaire? Avez-vous, par exemple, fait choix d'un seul courtier à qui vous avez confié le soin de

régler toutes vos assurances afin de leur donner l'uniformité voulue ? N'avez-vous pas plutôt distribué vos polices au hasard de vos amitiés, de la force de conviction ou de la ténacité du solliciteur ? Ne vous êtes-vous pas laissé attendrir par le nombre de ses enfants, ou ses besoins d'argent ? Ne lui avez-vous pas accordé telle ou telle assurance parce qu'il est votre client, votre neveu, votre petit cousin ou le fils de votre associé ? Lui faites-vous gagner ce que vous lui avez enlevé aux cartes un soir de chance ou préférez-vous lui remettre ainsi indirectement une somme que vous seriez obligé de lui donner autrement, si vous deviez lui venir en aide ?

133

Si vous avez un courtier, un seul, choisi pour ses seules connaissances de l'assurance, mettons que je n'aie rien dit. Mais si vous procédez autrement, permettez-moi de vous faire observer que vous courez un risque qui pourrait bien vous coûter cher. Si trois personnes voient à vos affaires, comment pouvez-vous croire qu'elles puissent s'en acquitter convenablement ? Songeriez-vous à vous faire soigner par trois médecins différents qui, ne se consultant pas et agissant peut-être en sens contraires, feraient rapidement de vous une loque. Confieriez-vous à trois experts-comptables le soin de vérifier votre comptabilité ? Si vous me disiez : ce n'est pas tout à fait la même chose, vous auriez raison. Il n'en reste pas moins que si vous voulez être bien assuré, permettez-moi de vous donner un conseil : donnez vos assurances à un seul homme. Sinon, vous vous exposerez à des surprises coûteuses au moment d'un sinistre. Comme pour vos autres affaires, ne laissez pas l'amitié, la pitié ou d'autres considérations prendre le pas sur votre intérêt.

Voilà la première idée élémentaire que j'ai désiré vous souligner. En voici une autre : même si vous avez un excellent courtier, ne le laissez pas décider seul des assurances qu'il vous faut. Certains ne jugent que par le prix. Combien,

disent-ils, et si ce n'est pas trop cher, ils acceptent en pensant qu'après tout c'est autant que le fisc ne touchera pas. D'autres pensent de l'assurance-incendie, vol et responsabilité: j'en ai besoin comme tout le monde, mais combien? Oh! le moins possible. Au hasard, ils fixent une somme. Est-ce trop? Probablement que non. Mais est-ce assez? Cela, on le saura plus tard quand le sinistre sera venu. Dans l'intervalle, ou grommelle, on coupe au besoin quand les profits deviennent minces durant les périodes de vaches maigres. Etre assuré est bien, mais être bien assuré est mieux. Voilà la seconde idée élémentaire que je tiens à vous rappeler ce soir. Elle est simple comme tout et il ne faut pas être grand clerc pour l'avoir trouvée. D'accord, mais vous admettez avec moi qu'elle vaut son pesant d'or.

Voyons ensemble, si vous le voulez bien, comment on peut « s'assurer qu'on est bien assuré », comme un courtier invitait ses clients à le faire dans une annonce parue, il y a quelques années, dans une revue française.

Il faut un seul courtier, vous ai-je dit, ou tout au moins un seul qui ait la direction et la responsabilité du placement. Il faut aussi une collaboration régulière entre le courtier et l'assuré. Voyons quelle forme cette collaboration peut prendre.

Une compagnie d'assurances recommande périodiquement ceci dans sa publicité: « Consult your broker as you would your doctor ». De même que vous accorderiez à votre médecin tout le temps nécessaire à son examen, il faudrait que vous acceptiez d'accorder à votre courtier le temps dont il aura besoin pour se rendre compte de ce qu'il vous faut. La seule différence, c'est qu'il ne vous fera pas attendre comme le médecin qui convoque tous ses patients à la même heure.

Après avoir discuté avec vous, sans être interrompu constamment par le téléphone ou par des clients, le courtier se sera rendu compte de vos besoins et il pourra, à un autre rendez-vous, vous apporter un relevé complet de vos assurances actuelles, des corrections à apporter à celles que vous avez déjà, des nouvelles à souscrire. La discussion pourra alors s'engager dans le calme. Je me rappellerai longtemps, avec joie et mélancolie tout à la fois, une discussion de ce genre commencée dans une pièce où tout en discutant avec moi, un client dirigeait la mise en place d'un piano et l'aménagement de la pièce par les déménageurs. Il y aurait eu là matière à un acte de comédie assez réussi.

135

Avez-vous besoin d'assurance-incendie, profits, responsabilité, vol ou bris des glaces ? Cela, c'est votre affaire. Mais permettez-moi de vous suggérer de ne pas discuter que le prix. La police est un contrat bilatéral, qui vous lie autant que l'assureur. Si celui-ci s'engage à vous indemniser, il y a des choses que vous devez faire et d'autres que vous devez éviter. S'il s'agit d'assurance contre l'incendie, par exemple, à moins que vous n'y soyez autorisé dans le contrat, vous ne devez pas faire usage de gazoline, de benzine, de naphte, d'un extrait du pétrole ou d'un corps très inflammable quelconque. S'il vous faut de l'alcool, de l'éther, de l'acétone pour votre commerce ou votre fabrication, si vous faites usage de vernis à la pyroxiline dénommés duco ou autrement dans la pratique, si vous avez des bonbonnes d'oxygène pour vos chalumeaux oxy-acétyléniques, si vous faites des réparations importantes dans votre immeuble, voyez à ce qu'on vous autorise. On exigera peut-être une surprime, mais, au moins, votre contrat sera valide et vous ne vous exposerez pas à voir le tribunal déclarer votre assurance sans valeur après un sinistre.

Si vous souscrivez une assurance contre le vol des marchandises, sachez qu'on ne vous assure pas contre tous les genres de vol. Entre *theft*, vol sous toutes ses formes, et *burglary*, vol avec effraction, la pratique et les tribunaux établissent une différence marquée, que vous devez connaître. Que vos chefs de service sachent que si les fenêtres sont mal fermées, que si le verrou n'est pas mis, que si la porte n'est que poussée, les voleurs emporteront peut-être toutes vos marchandises, mais vous ne toucherez rien. Pourquoi? Tout simplement parce que votre police vous assure seulement quand, à l'endroit où les voleurs sont entrés il y a des traces: « visible marks of forcible entry » spécifie la police. Si les cambrioleurs n'ont eu qu'à repousser la fenêtre, la porte ou l'imposte pour pénétrer dans votre magasin, votre police ne vous donnera droit à aucune indemnité. Mais alors que faire, direz-vous? Sachez ce que précise votre police et recommandez périodiquement à vos chefs de service d'exercer la surveillance nécessaire.

Voulez-vous d'autres cas. Vous avez un camion, savez-vous que les passagers ne sont pas compris dans l'assurance-automobile? Si vous êtes assujetti à la loi des accidents du travail ou si vous êtes assuré par une société privée, votre personnel est garanti quand il est dans la voiture, au cours de ses fonctions. Mais si vous prêtez votre camion à l'un de vos employés pour déménager ses meubles à la campagne avec un voisin, si vous permettez à un autre de s'en servir pour un pique-nique, un jour d'été, vous gardez votre responsabilité de propriétaire, mais votre assurance ne vous garantit pas en cas d'accident. Si la voiture n'est pas en bon état, songez à la perte que cela peut représenter si la voiture est pleine de braves gens, dont les sentiments changeront après un accident. Imaginez également qu'en revenant du Nord, un de vos chauffeurs rencontre de jolies filles. Il a le coeur

tendre; il les fait monter. Un peu plus loin, il a un accident parce qu'il est distrait par ses voisines. Mais, direz-vous, tant pis pour les jeunes filles. Leur avocat et elles-mêmes ne penseront sûrement pas ainsi. Vous êtes certain qu'on vous mettra en cause. Que faire? Sachez d'abord que les passagers ne sont pas compris dans l'assurance du camion. Défendez à votre personnel de faire monter qui que ce soit dans l'automobile; puis faites ajouter l'avenant des passagers qui, moyennant une faible surprime, vous mettra à l'abri pour trois personnes si on passe outre à votre défense.

137

Discuter avec votre courtier les détails de l'assurance, voilà donc le troisième conseil que je me permets de vous donner. Si vous le prenez au sérieux, vous constaterez rapidement qu'un bon nombre de problèmes se posent. Voulez-vous que nous examinions quelques-uns qui ont trait à l'assurance contre incendie.

Comme vous le savez, il y a, à un certain point de vue, deux types de police d'assurance contre l'incendie: celles qui contiennent la règle proportionnelle ou « co-insurance clause » et celles qui ne la contiennent pas. J'admets que cette clause est à peu près inintelligible, mais à l'usage, on lui a donné le sens que voici:

1°. L'assuré s'engage à souscrire une assurance d'au moins 80 ou 90% de la valeur assurable des choses garanties suivant le cas.

2°. S'il ne le fait pas, il devient coassureur pour sa part proportionnelle de l'insuffisance.

Ainsi, pour vous donner un exemple très simple, si la valeur est de \$10,000, l'assurance minima devra être de \$8,000 avec le tantième de 80%. Si l'assuré ne souscrit que \$6,000, il est coassureur pour \$2,000, soit la différence entre l'assurance imposée de \$8,000 et l'assurance souscrite de \$6,000. Si le montant d'assurance est suffisant, l'assuré

touche l'indemnité complète. S'il est insuffisant, il prend sa part proportionnelle ou quote-part.

Il ne faut pas dire qu'on ne touchera que 80% de l'indemnité dans un sinistre partiel, comme trop de gens le croient. La sanction ne s'applique, encore une fois, que si l'assurance est insuffisante.

138

La règle proportionnelle est facultative dans tous les cas, sauf pour un immeuble en béton, pour un bâtiment protégé par des extincteurs automatiques, pour plusieurs immeubles assurés à un montant global ou pour des marchandises logées à plusieurs endroits. Le tantième varie suivant la nature de la construction de l'immeuble, la répartition de l'assurance, la protection interne des immeubles.



Il y a également une autre clause avec laquelle il faudrait que vous vous familiarisiez: la clause de la répartition proportionnelle ou « distribution clause ». On la trouve dans certains contrats quand les choses assurées, des marchandises par exemple, sont réparties entre plusieurs locaux. Elle est l'équivalent de la règle proportionnelle de cent pour cent, mais la sanction opère en sens contraire. Comme la règle proportionnelle, elle est assez hermétique.

L'intention, c'est de répartir le montant de l'assurance entre chaque local, dans la proportion de la valeur à chaque endroit.

Il y a aussi la clause des deux-tiers, qui limite la responsabilité de l'assureur à un maximum de $66\frac{2}{3}\%$ de la valeur de la chose assurée. Je n'insiste pas sur cette clause qui n'est guère employée que pour les risques ruraux.

Si vous n'avez pas ces clauses dans vos polices d'assurance contre l'incendie, poussez plus loin l'étude du contrat. A l'intérieur, sous le titre des changements aux conditions statutaires, vous trouverez des choses à surveiller. Là, im-

primée en rouge, il y a par exemple une clause qui déclare nulle l'assurance lorsque l'immeuble est fermé durant trente jours et, parfois, lorsque la fabrication cesse pendant 10 jours consécutifs. Dans certaines polices, une autre clause précise également que si l'assuré ne met pas les choses à l'abri, au cours d'un incendie commençant chez un voisin, le contrat sera sans valeur. Si vous me permettez un conseil, faites supprimer tout cela, sauf la règle proportionnelle et la clause de la foudre qu'on voudra garder.

139

Mais, affirmerez-vous peut-être, l'assurance paiera même si on a violé certaines conditions du contrat sans mauvaise foi. Mon agent m'arrangera cela, direz-vous ! L'optimisme est un état d'esprit excellent, mais il est imprudent de se livrer pieds et poings liés à un assureur dont on ne pourra invoquer que la générosité au moment du règlement. S'il s'agit d'une petite somme, il sera facile de s'entendre; mais dans le cas d'un sinistre important, ce sera une autre histoire. Parce que l'assuré n'aura pas su conserver tous ses droits, il devra accepter un compromis avec tous les désavantages que cela présente. Et encore sera-t-il heureux s'il ne se trouve pas devant un simple refus. Il ne faut pas oublier en effet que la police d'assurance est un contrat bilatéral, que l'assureur est le fiduciaire de sommes qu'il est chargé de répartir au mieux des intérêts des assurés et qu'en appliquant les termes de l'entente, il ne fait que rendre justice à tout le monde.

Tout à l'heure, j'ai prononcé le mot de valeur à quelques reprises. Ce mot évoque une autre question très actuelle et très importante puisque c'est la base même de l'indemnité en assurance.

Deux problèmes se posent à vous à ce sujet. 1°. Comment devez-vous déterminer la valeur des choses ou des immeubles que vous voulez assurer ?

2°. Quel montant d'assurance devez-vous souscrire ?

140 Pour établir la valeur, il faut d'abord s'entendre sur le sens du mot « valeur ». Pour les économistes, il y en a plusieurs. Il y a la valeur sentimentale et la valeur d'usage, mais aussi la valeur marchande, la valeur normale et la valeur courante. Il est évident que pour fins d'assurance, il faut mettre de côté la valeur sentimentale qui est celle que vous donnez à un objet parce qu'il vous vient d'un être cher. Si une photographie représentant votre aïeul est détruite par le feu, vous ne pouvez vous attendre qu'à recevoir le prix du cadre et peu de chose pour l'épreuve, même s'il s'agit d'un ancêtre. Même chose pour la valeur d'usage. Si, par exemple, vous avez une robe de chambre aussi vieille que la mienne, vous ne pourrez invoquer qu'elle vous tient au chaud tout autant qu'une neuve pour réclamer le prix du neuf en cas de sinistre.

En assurance, la base de la valeur, c'est généralement le prix de remplacement, déduction faite de la dépréciation. Ordinairement, pour un immeuble, on établit le cubage et on le multiplie par un prix au pied cube, qui donne la valeur totale. Ce prix varie suivant la nature de la construction, et les aménagements spéciaux faits dans l'immeuble. S'il y a une marge d'erreurs, par contre dans l'ensemble, si le cubage et l'examen des lieux sont faits avec soin, la calcul est suffisamment exact. Le résultat étant le prix de remplacement avec des matériaux de même nature, il suffira de déduire la dépréciation pour arriver à la valeur nette ou valeur assurable. Le taux de dépréciation varie suivant le degré de vétusté et l'état des lieux. Là également, il y a des écarts d'appréciation assez sensibles, quoique des tables, dont l'autorité fait foi, permettent de s'entendre.

Vous pensez probablement à l'évaluation municipale comme une autre base. Si vous en faites l'essai, vous consta-

terez que la comparaison n'est pas possible parce que, pour déterminer la valeur des biens-fonds on tient compte de facteurs comme le prix d'achat, le quartier et le cours du marché et le revenu de l'immeuble, qui n'ont aucun intérêt en assurance.

Pour vous donner un exemple, voici le cas de quatre immeubles de construction différente avec, en regard de l'évaluation municipale, la valeur de remplacement, déduction faite de la dépréciation. Cette valeur a été établie par des experts de Montréal:

1er exemple:

Cas d'un immeuble dans un quartier très déprécié:	
évaluation municipale	\$5,550
valeur assurable, c'est-à-dire de	
remplacement	\$13,328.88

2e exemple:

Immeuble dans le même quartier:	
évaluation municipale	\$9,800
valeur assurable	\$26,400

3e exemple:

Petit immeuble de rapport dans un quartier où les touristes abondent.

évaluation municipale	\$5,150
valeur assurable	\$20,000

4e exemple:

Immeuble en béton	
évaluation municipale	56,250
valeur assurable	\$86,339

Le rapport de l'évaluation municipale à la valeur de remplacement, dans ces quatre cas choisis au hasard, est approximativement de 42, 37, 26 et 65½. Cela est assez concluant.

Et que dire maintenant de la valeur des marchandises ? Ici il s'agit encore du prix de remplacement au moment du sinistre et non du prix coûtant au moment de l'achat ou de la souscription du contrat d'assurance. Ce que l'on vous versera si vos marchandises sont détruites par le feu, c'est le prix de revient le jour de l'incendie, compte tenu de l'état des marchandises. Si celles-ci étaient défraîchies ou démodées, si malgré une active campagne de publicité et des prix alléchants, vous n'aviez pu vous débarrasser d'un vieux fonds porté chaque année aux inventaires pour une somme dérisoire, vous ne devez évidemment pas vous attendre qu'on vous verse le prix du neuf. Par contre, on se trouve parfois devant des cas inattendus. Ainsi, l'autre jour pour un fauteuil vieux de quatre ans, mais en très bon état et payé \$52.00, on a dû verser une indemnité de \$51.00 pour remplacer la couverture abimée par le feu parce que, depuis quatre ans, le prix de remplacement a énormément augmenté.

Pour la machinerie, l'idée est la même. La base de calcul, ce n'est pas le prix coûtant initial moins le maximum de dépréciation accordé par le service de l'impôt sur le revenu. Pour certaines machines, il existe des tables de dépréciations. Mais dans l'ensemble, comme la dépréciation est extrêmement variable suivant le genre d'outillage, on peut poser comme règle que la base, aussi bien pour la règle proportionnelle que pour le règlement d'un sinistre, ce sera la valeur de remplacement, moins une dépréciation raisonnable. En temps normaux, celle-ci tient compte de l'usure et du fait que des modèles plus récents, plus efficaces sont régulièrement mis sur le marché. En périodes troublées comme celle-ci, les notions ordinaires sont bouleversées. Ainsi, dans certaines affaires, l'outillage est tellement rare qu'il ne s'agit pas de chercher à obtenir le modèle le plus récent et le plus efficace, autant que de trouver une machine quelle qu'elle soit pour

faire le travail le moins mal possible. Le facteur rareté étant devenu primordial, le prix ne compte guère. Aussi les règles antérieures n'ont-elles plus leur exactitude ordinaire. Le mieux qu'on puisse faire, je crois, c'est de suivre les fluctuations à l'aide d'une expertise tenue périodiquement à date et d'augmenter ou de diminuer le montant de l'assurance suivant la marche de la valeur.

La quatrième idée élémentaire que je veux vous apporter, c'est donc de surveiller les fluctuations de valeur de vos biens mobiliers et immobiliers et de souscrire le montant d'assurance nécessaire.

143

Vous aviez peut-être une assurance de \$10,000 ou de \$20,000 il y a trois ans. Si votre courtier vous suggère de l'augmenter, ne croyez pas qu'il cherche à vous faire faire une dépense inutile. Vérifiez votre inventaire et, au besoin, faites les corrections nécessaires en vous rappelant que les valeurs pour fins d'impôt et pour l'assurance sont deux choses bien différentes. Le fisc permet ou tolère certaines dépréciations que l'expert ne peut admettre au moment d'un sinistre, sans appliquer la même méthode pour l'établissement de l'indemnité. Dans certaines industries, l'outillage se déprécie vraiment très vite. Dans d'autres, la comptabilité applique un pourcentage annuel élevé, qui indique plus de prudence que d'exactitude, surtout dans une période de prix croissants comme celle que nous traversons. Il faut tenir compte des fluctuations que causent les temps anormaux que nous traversons. Je crois que les directives générales que je vous ai données peuvent être utiles.

Une dernière idée me vient à l'esprit. Si vous avez une assurance contre l'incendie, on vous remboursera les dommages matériels causés à votre immeuble, à vos marchandises ou à votre machinerie. Mais vous ne toucherez rien pour la perte du revenu que vous subirez si, à la suite d'un incendie,

vos locataires évacuent les lieux ou si votre entreprise est immobilisée partiellement ou entièrement. Pour garantir une perte de ce genre, il est possible de souscrire une assurance des loyers ou une assurance des profits. Voulez-vous que nous en examinions les aspects principaux.

144

Et d'abord l'assurance des loyers. Faut-il ou ne faut-il pas souscrire cette assurance ? Tout, je crois, dépend des circonstances. Un propriétaire foncier dont les locataires sont très nombreux et répartis entre un grand nombre d'immeubles, qui a des réserves et de faibles hypothèques, celui-là n'a peut-être pas besoin d'une assurance-loyers en des temps où le logement est à prime. Par contre, l'assurance est indiquée dans le cas d'une veuve qui a un revenu limité, d'un propriétaire foncier dont les charges sont lourdes et qui ne peut se permettre une perte prolongée et, en général, là où il y a une centralisation de valeur comme dans le cas d'un immeuble à rendement élevé, construit en matériaux combustibles, tel une maison de rapport, un établissement commercial ou un immeuble à logements multiples.

En bref, l'assureur convient de verser une indemnité correspondant à la perte de loyers pendant le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état d'occupation, avec toute la diligence nécessaire. La prime est basée sur les loyers perçus ou perceptibles en un an. Le taux est de 60 pour cent du tarif triennal ou annuel de l'immeuble selon le cas.

L'assurance des profits est moins facile à expliquer rapidement. En principe, elle garantit les profits et les frais généraux qu'un sinistre prévu par le contrat empêche de réaliser pendant les mois qui suivent l'incendie, l'explosion ou le dommage contre lequel on est assuré.

Les modes de procéder sont multiples. Nous nous limiterons au plus simple que la pratique connaît sous le nom de « Gross Profits, Form G ». Comme le dit le terme « gross

profits », l'intention c'est de garantir la continuité des profits bruts. Après un sinistre, l'assurance-incendie ordinaire permet d'obtenir une indemnité correspondant aux dommages matériels causés à l'immeuble ou à son contenu. Mais une fois la somme versée, l'assureur s'en tient là. Il ne reste à l'assuré qu'à réparer ou à chercher un nouveau local, à remplacer l'ameublement et la marchandise ou à trouver de la machinerie. Actuellement, le mieux qu'on puisse imaginer c'est de réparer. Mais même si on peut s'en tenir là, il est facile de prévoir une période de perturbation de trois, quatre ou cinq mois, pendant lesquels la vente tombe presque complètement pour ne reprendre que lentement. Si l'année est « gagnée » comme on dit familièrement, le mal est moindre. Mais comme vous le savez, un incendie n'a généralement lieu au bon moment que si l'intéressé voit lui-même à régler la mise en scène; ce qui présente un certain risque, même si la chose se pratique dans un certain milieu, aux époques où il est plus avantageux de brûler que de vendre.

Si l'année n'est pas encore « gagnée », ou même si elle l'est, l'assurance des profits bruts permet de toucher la différence entre le prix coûtant et le prix de vente des affaires non réalisées durant le temps qu'il faut pour trouver un autre local ou réparer les lieux endommagés et remplacer la machinerie et les marchandises. Cela peut être précieux dans tous les cas où les ressources de l'entreprise, l'importance de ses frais généraux ou la nécessité de maintenir sa liquidité sont un facteur de premier plan. Et c'est, je pense, le cas de la plupart des entreprises.

" 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 soupçonneront 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

Assurance et Épargne

par

JACQUES POISSON

147

C'est avec plaisir que nous reproduisons dans notre revue un article de Monsieur Jacques Poisson, paru dans l'Union des Cantons de l'Est. Dans cet article, Monsieur Poisson expose le problème de l'assurance-vie temporaire opposée à l'assurance permanente. Il souligne en particulier l'aspect d'assurance et d'épargne que comporte le contrat permanent. Parce qu'il le fait avec un grand souci de sincérité, nous avons pensé que nos lecteurs aimeraient lire son article. Nous espérons que certains voudront profiter de l'occasion pour exposer leur point de vue et qu'ainsi nous assisterons à un échange d'opinions qui ne manquera pas d'intérêt. — A

~

Avant d'aborder l'analyse de l'assurance mixte, c'est-à-dire de l'assurance associée à l'épargne, il faut se rappeler qu'il y a une relation constante entre le prix du risque assumé par les compagnies et la proportion de la mortalité pour chaque âge. Qu'on s'assure jeune ou vieux, on paye toujours le risque réel suivant l'âge atteint.

Il est impossible d'éviter les prix exorbitants de l'assurance-vie proprement dite pour les vieillards.

Pour que la prime reste uniforme, il faut nécessairement que l'assurance soit décroissante. Pour que l'assurance demeure uniforme, il est nécessaire que la prime soit croissante.

Beaucoup de gens ignorent que leur assurance est décroissante, parce qu'ils n'ont jamais eu l'occasion d'étudier distinctement les deux principaux éléments de leur police. Qu'ils comprennent que les sommes versées en trop pour constituer une « valeur de rachat » diminuent le risque réel, et ils constateront qu'ils ont vraiment acheté une assurance décroissante et pris simultanément l'engagement d'une épargne périodique.

Pour illustrer l'énoncé ci-dessus, voici l'exemple d'un homme de 65 ans, assuré depuis l'âge de 15 ans, par une police dite « vie entière » pour la somme de \$1000.00, et payant une prime annuelle de \$13.00.

Son épargne capitalisée (valeur de rachat) serait de \$625.00. Le risque réel serait donc alors réduit à \$375.00. (\$1000.00 moins \$625.00).

w

Cette épargne de \$625.00, thésaurisée et confiée à la compagnie, ne reste pas improductive. Elle rapporte des intérêts, qui, à un taux hypothétique de $3\frac{1}{2}\%$, vaudraient à la compagnie une somme de \$21.87, somme qu'il faut additionner au déboursé annuel et fixe de \$13.00 pour obtenir la prime totale.

Cette prime totale de \$34.87 (21.87 et \$13.00) sert en partie à payer le risque de mort et en partie à augmenter le fonds d'épargne. Ce nouvel accroissement du fonds d'épargne (valeur de rachat) diminue encore le risque réel pour l'année suivante. Et ainsi de suite, jusqu'à l'extinction totale de l'assurance proprement dite, si l'assuré atteint 85 ans, 96 ans ou davantage, selon les formules.

D'où il ressort que les compagnies d'assurance ont 2 fonctions: celle d'une caisse d'épargne et celle qui leur est propre et que leur dénomination indique.

Cette dualité a permis une solution palliative au problème des primes exorbitantes pour le vieil âge. Cette solution a un mérite indéniable: celui de parer à l'imprévoyance humaine. Peu d'hommes réussissent par une économie méthodique et continue à suppléer les compagnies d'assurance dans leur rôle secondaire, dans celui de la caisse d'épargne. On a constaté, n'est-ce pas, que c'est par l'épargne qu'il a été possible de contourner les hautes primes de la vieillesse.

149

Malheureusement, faute d'une distinction nette entre le placement et l'assurance proprement dite, la notion des besoins d'assurance-vie s'est faussée.

Il existe des besoins d'assurance d'une nature égale, constante et permanente. Par exemple, celui d'une indemnisation des frais de la dernière maladie, des funérailles et de l'inhumation. Ici le nivellement des primes par l'épargne permet certainement un acte de prudence.

Il y a aussi des besoins temporaires, inégaux et décroissants. Par exemple, celui de compenser la perte du revenu d'un père ou d'un époux. Ce besoin est proportionnel aux obligations. Et les obligations d'un père diminuent graduellement quand ses enfants s'approchent de l'âge où ils pourront se pourvoir eux-mêmes. Celles de l'époux sont en rapport inverse à l'âge de l'épouse.

La plupart des auteurs sur l'assurance-vie sont partis du principe que les besoins d'assurance sont généralement constants et permanents. Presque toute la publicité des compagnies donne dans cette erreur.

D'où la fréquence d'assurances excessives chez les gens âgés et trop faibles chez ceux dont les obligations familiales atteignent leur cime.

L'impôt sur les successions est moins à craindre de ceux dont les assurances décroissent en même temps que les char-

ges de famille, puisque celles-ci donnent droit à des exemptions. Les enfants de moins de 18 ans permettent de réduire les exigences du fisc. Est-ce par civisme qu'on néglige ces considérations ?

150

En opposition à l'école de l'assurance dite permanente, des auteurs ont prêché un divorce définitif entre l'assurance et l'épargne. Ils préconisent une prime progressive comme la mortalité d'âge en âge. Mathématiquement, leur théorie est inattaquable. Cependant ils ont un peu négligé le facteur humain. Si les compagnies d'assurance ne sont pas des caisses d'épargne parfaites, elles ne sont pas supplantées dans cette fonction, qui leur doit toujours rester secondaire.



L'assurance contre la responsabilité civile est-elle utile ?

151

Doit-on s'assurer contre la responsabilité civile quand on est propriétaire, locataire ou usager d'un immeuble, quand on est fabricant, médecin, dentiste, pharmacien ou quand on dirige un hôpital ? Si on veut donner une réponse immédiate à cette question, sans avoir à invoquer les dispositions du Code Civil, on n'aura qu'à mentionner quelques exemples tirés de la liste reproduite ci-après. Nous l'empruntons à l'excellent bulletin mensuel de la Dominion of Canada General Insurance Company.

BUSSINESS FIRMS AND INDIVIDUALS BUY LIABILITY INSURANCE BECAUSE

1. They fear a lawsuit for damages. A large judgement may be a financial catastrophe. Even legal costs may be a serious loss.
2. They know that when insured against such loss they also have the experienced counsel of well trained adjusters and the services of the best available lawyers to protect their interests.

Personal Injury claims predominate but Property Damage claims often involve substantial sums. Property damage Insurance, now so inexpensive, should be sold with all liability policies.

The following third party claims taken from our own records and recent law reports emphasize the need for adequate protection. Agents will find these cases will both suggest prospects and help the sale of liability policies.

A S S U R A N C E S

PERSONAL AND FARM

Pedestrian injured by bicycle	\$	235.00
Tractor in highway accident—		
Injuries		3,800.00
Property damage		280.00
Injuries to golf partner, lost eyesight		2,042.00
Guest slipped on steps of house		600.00
Maid caught hand in washing machine, medical payments		180.00
Postman fell over child's wagon, fractured leg		290.00
152 Golfer hit man on chest with sliced drive		150.00
Caddy hit in eye by golf ball		1,300.00
Straying farm animals damaged automobile		490.00
Burning leaves destroyed neighbour's fence and garage		425.00
Windshield of car broken by ball		26.50
Damage to neighbour's crops by cattle		175.00
Burning straw destroyed neighbour's grain		900.00
Tractor in collision on highway		380.00

SCHOOLS

Girl injured in shooyard	\$	45.00
Boy's leg cut at school rink		100.00
Swing broke, boy's leg fractured		650.00
Crippled student broke hip while being assisted into residence		157.00
Student broke arm in gymnasium		381.78
Pupil instructed to stoke fire in stove, severely burned		1,450.00
Boy lost eye in rifle range		3,000.00

STORES AND APARTMENTS, ETC.

Smudge damage to furnishings and clothing	\$	220.00
Fire destroyed property tenants		14,000.00
Cornice fell from office building, damaged parked cars		820.00
Water damage to tenant's furniture in apartment building		650.00
Tenants injured in apartment house fire		8,500.00
Tenant of apartment overcome by fumes from refrigerant		200.00
Lady fell on steps of church, fractured hip		550.00
Customer fell on floor of gift shop		300.00
Visitor fell on apartment steps, fractured ribs		480.00
Customer fell into pit of service station, breaking leg		350.00
Man slipped on floor of hotel vestibule		151.00

A S S U R A N C E S

Employee of tenant in office building died as result of fire	10,707.65
Lady slipped in vestibule of office building, knee fractured	429.20
Woman tenant in apartment injured when railing gave away	102.50
Lady injured in fall on icy church steps	375.00
Guest injured when window in hotel washroom fell, striking her head	23.00
Display sign in store fell, breaking window—two ladies on sidewalk by flying glass	242.25
Client fell into improperly lighted furnace pit	274.00

MANUFACTURERS' AND CONTRACTORS'

153

Contractor left material on sidewalk over which lady stumbled	\$ 650.00
Liquid cement falling from scaffold injured passer-by	375.00
Car collided with contractor's equipment on road-side without red light	4,160.00
Manufacturer liable for fire damage to several buildings	40,000.00
Fire spread to adjoining stores	16,000.00
Snow fell off roof of factory damaged automobile	195.00
Contractor's employee lost leg on factory railway siding	3,900.00
Grandstand broke, spectator fell five feet, seriously injuring shoulder	1,900.00
Employee unloading merchandise from truck knocked over an elderly woman	350.00
Building being moved, damaged gasoline pumps	101.90

ELEVATOR

Elevator door closed on man's ankle, badly bruising it	\$ 75.00
Elevator door left open, passenger fell and was crushed to death between car and shaft	3,046.35
Tenant fell down elevator shaft	2,800.00
Cable broke, six passengers and operator injured	23,000.00

HOSPITAL MALPRACTICE

Patient slipped off carriage on way to operating room, receiving head injuries	\$ 770.00
Baby caught infections disease while in hospital	150.00
Hospital attendant applied wrong local anaesthetic during operation	650.00
Patient burned in course of heat treatment	273.00

A S S U R A N C E S

Patient's foot burned by hot water bottle while under under anaesthetic	600.00
Nurse instilled wrong solution in baby's eyes causing blindness	6,000.00

PHYSICIANS' AND DENTISTS'

Girl had infected throat after tonsil operation sued for	\$ 1,000.00
Dentist extracting tooth let one slip down to patient's lung	500.00
Doctor treating skin disease on child's face and was accused of leaving permanent scar, sued for	1,000.00
Doctor removed uvula when performing tonsil operation	1,076.00
Patient burned by X-ray treatments	1,250.00
Dentist left roots of tooth when making extracting—infection	1,333.65
Surgeon set fractured leg improperly, sued for	40,000.00
Dentist used unsterilized instruments—infection	800.00
Dentist extracted wrong tooth on instructions from surgeon —surgeon held liable	5,000.00

154

DRUGGISTS'

Prescription by error included poisonous drug, patient died \$	8,500.00
Poison wrongly labeled	900.00
Prescriptions switched, mistake in delivery	500.00

TEAMS'

Runaway horse damaged car	\$ 65.00
Small child on sidewalk injured by horse pulling bread wagon	300.00
Child on tricycle hit by dairy wagon	501.00
Child's leg broken in collision with wagon	201.00
Team broke plate glass window	89.50
Collision with automobile, upset	4,600.00

EMPLOYERS' LIABILITY (and Voluntary Compensation)

Teacher slipped on icy school steps, broke ankle	\$ 121.50
Employee attacked by watchdog—tore muscles in arm	132.00
Laundress' hand seriously injured in mangle	1,853.50
Farm hand badly injured by shaft in seed mill	1,600.00
Employee badly burned by live wire	600.00

A S S U R A N C E S

PRODUCTS AND COMPLETED OPERATIONS

Contractor liable for damage caused by sign blowing off roof, insecurely fastened	\$ 850.00
Glass in ice cream.....	900.00
Tooth broken by stone in candy bar	250.00
Gasoline delivered to dry cleaners in mistake for non-inflam- mable cleaner	9,600.00
Service station operator sold gasoline to small boys. Case dismissed on appeal to Supreme Court of Canada. Heavy Costs.	
Dye in cloth caused skin infection	720.00

155



Chronique de jurisprudence

par

Me DOLLARD DANSEREAU

156 Un accident ayant deux auteurs

La cour d'appel a été saisie de l'affaire suivante. Un autobus se dirigeait du sud au nord de la rue Saint-Dominique. Au croisement de cette rue et de la rue Bélanger, une automobile venant de l'ouest entra en collision avec l'avant de l'autobus dont le contrôle fut brisé. L'autobus, qu'il était alors impossible de diriger ou d'arrêter, donna contre une maison et causa des dommages considérables.

Le propriétaire des biens endommagés se contenta de poursuivre la Compagnie de Transport provincial, propriétaire de l'autobus. L'on sait qu'un accident causé par deux personnes les rend solidaires, c'est-à-dire que la victime, si chacune des deux personnes a commis une faute, peut obtenir l'indemnité entière de l'un ou de l'autre des auteurs, à son choix.

En l'espèce, l'enquête a révélé que l'autobus au moment de l'accident, allait trop vite et, de plus, que le chauffeur avait négligé de regarder si, à gauche, la rue Bélanger était libre. Le chauffeur de l'automobile, de son côté, allait également trop vite; de plus, il n'avait point respecté la priorité de passage que donne la loi au véhicule qui vient à droite de l'autre. Donc, les deux parties étaient en faute.

La victime avait un droit d'action contre les deux auteurs de l'accident en démontrant la faute de chacun d'eux; elle avait également, vu la solidarité créée par la faute commune, le droit d'exiger l'indemnité entière de chacun d'eux.

La solvabilité de l'un des défendeurs ne faisant aucun doute, voilà pourquoi vraisemblablement la victime dirigea contre lui seul son action.

Le rapporteur a résumé de la façon suivante l'arrêt de la cour d'appel:

« L'excuse tirée du fait d'un tiers équivalant à cas fortuit ne peut être accueillie s'il appert qu'un autobus allant à plus de 30 milles à l'heure, du sud au nord, dans une rue de Montréal, fut tamponné par une automobile venant de gauche à grande vitesse et que par le fait de la collision, l'autobus vint heurter avec violence une habitation en l'enfonçant et la démolissant en partie. Le chauffeur de l'autobus ne saurait se disculper en disant: j'ai regardé à droite comme c'était mon devoir, mais je n'ai pas eu le temps, après avoir ensuite regardé devant moi, de voir à ma gauche ?

157

Et l'arrêt ajoute:

« Un chauffeur d'automobile n'est pas seulement assujéti aux prescriptions statutaires; il doit avoir égard aux règles ordinaires de la prudence. »

Dans un cas semblable, diront quelques-uns, celui des deux auteurs de l'accident qui a dû payer l'entière indemnité, a-t-il un recours contre l'autre coauteur ? À coup sûr, celui des débiteurs solitaires qui acquitte la dette entière peut recouvrer des autres débiteurs ce que ceux-ci devaient au créancier. En l'espèce actuelle, le propriétaire de l'autobus peut exiger du propriétaire de l'automobile une part de l'indemnité qu'il a payée proportionnelle à la part de responsabilité de l'automobiliste dans l'accident. Cette part proportionnelle dans la responsabilité de l'accident est une question de fait que le tribunal appréciera.

Pageau contre Provincial Transport Co. (1945). Rapports de la cour du banc du roi, page 431.

Changement de bénéficiaire

Cette question a fait l'objet de nombreux arrêts. Pourtant, elle n'est pas encore résolue parce que, récemment, la cour d'appel s'est partagée, trois juges contre deux, pour renverser un arrêt de la cour supérieure, de sorte que sur six juges qui ont entendu l'affaire, trois sont en faveur du demandeur, trois en faveur de la défenderesse.

158

Un homme assure sa vie au bénéfice de son père. La police renferme une stipulation qui autorise le changement de bénéficiaire au gré de l'assuré. Tous les juges sont d'accord pour déclarer valable une telle stipulation. La cour d'appel s'est déjà prononcée là-dessus il y a quelques années. Quand une police renferme une semblable stipulation, l'assuré peut y donner effet sans le consentement du bénéficiaire.

La police, d'autre part, fixe les conditions des changements de bénéficiaires. En l'espèce, l'assuré, sans en informer son père ni sans demander son consentement, au moyen d'une simple disposition testamentaire a désigné son épouse comme bénéficiaire de ses assurances. Les conditions de la police sont à l'effet qu'un pareil changement doit se faire au moyen d'un avis à la compagnie d'assurance et d'un endossement par celle-ci sur la police. Le juge de la cour supérieure et deux juges de la cour d'appel affirment que les conditions de la police doivent être suivies rigoureusement. Trois juges de la cour d'appel déclarent, au contraire, que ces conditions ne s'appliquent qu'en faveur de la compagnie d'assurance et ne peuvent être invoquées par des tiers. En conséquence, l'épouse qui appuie ses droits sur le testament, se voit préférée au père, bénéficiaire désigné à l'origine.

Nous recommandons, à toutes fins pratiques, que tout changement de bénéficiaire se fasse d'après les formalités prévues dans la police. On n'a jamais tort de s'en tenir scrupuleusement aux termes d'un contrat.

Adam contre Ouellette, Insurance Law Reporter, vol. 12, page 294.

Testaments

La cour suprême nous fournit l'occasion de rappeler certains éléments du droit civil relatif aux testaments. D'après la demande, un certain Latour, quelques heures avant sa mort, aurait fait un testament suivant la forme d'Angleterre, léguant une partie de ses biens à sa garde-malade.

159

On sait qu'il y a trois espèces de testaments, en notre province: le testament authentique, devant un notaire; le testament suivant la forme d'Angleterre; le testament olographe. Seul le testament authentique fait foi des signatures qui y sont apposées et de sa date: le notaire, qui est un officier public, est censé y avoir vu. La signature du testament suivant la forme d'Angleterre et du testament olographe, après la mort du testateur, doit être prouvée par ceux qui invoquent le testament. En l'espèce soumise à la cour suprême, il a été jugé que le prétendu testament était faux et ne renfermait pas la signature ou la marque du décujs. La cour est arrivée à cette conclusion après avoir pris connaissance de toutes les circonstances qui avaient entouré la rédaction du prétendu testament ainsi que les témoignages de ceux qui affirmaient avoir assisté à sa signature.

Il y en a qui croient économiser en rédigeant un testament olographe — écrit entièrement de la main du testateur, avec date et signature — ou un testament suivant la forme d'Angleterre — signé par le testateur en présence de deux témoins qui signent également; c'est une erreur, car il faut procéder à la vérification par les tribunaux de la signature du décujs, procédure dont les frais peuvent être plus élevés que les honoraires d'un notaire.

Latour contre Grevier, Canada Law Reports (195) page 749.

Faits d'actualité

par

G. P.

160

Les banques et les impôts fédéraux

Les profits des banques sont passés, en dix ans, de près de dix-neuf à près de vingt-huit millions de dollars; ce qui semble très intéressant pour les actionnaires au premier abord. Malheureusement pour eux, comme dans le cas de toutes les entreprises, les impôts du gouvernement fédéral ont également augmenté considérablement: de quatre millions ils ont monté à onze, diminuant ainsi le rendement réel dès le premier examen. Voici une statistique extraite du *Chronicle* du 1er février 1946 qui présente les profits et les taxes de 1915 à 1945:

<i>Année</i>	<i>Profits</i>		<i>Taxes fédérales</i>
1945	\$27,798,360	\$11,129,357	40.03
1944	27,606,953	11,854,782	42.94
1943	26,847,408	11,450,204	42.64
1942	26,269,499	10,453,697	39.79
1941	25,643,861	9,385,048	36.60
1940	24,624,375	8,084,561	32.83
1939	21,860,734	5,169,476	23.65
1938	21,152,669	4,914,183	23.23
1937	20,431,533	4,046,678	19.81
1936	20,133,749	4,321,503	21.46
1935	18,845,393	4,066,674	21.58
1934	19,052,569	3,886,586	20.40

A S S U R A N C E S

<i>Année</i>	<i>Profits</i>		<i>Taxes fédérales</i>
1933	\$18,353,360	\$2,220,239	12.09
1932	20,964,201	2,445,481	11.66
1931	23,478,876	2,645,058	11.26
1930	26,715,583	2,415,005	9.40
1929	28,185,303	2,471,704	8.77
1928	23,911,128	2,166,018	9.06
1927	23,047,152	2,179,319	9.46
1926	21,193,910	2,069,117	9.76
1925	19,691,392	2,019,740	10.26
1924	20,668,743	2,327,700	11.26
1923	21,155,687	2,395,825	11.32
1922	23,143,707	2,369,917	10.24
1921	23,809,816	1,703,789	7.16
1920	25,533,344	1,694,090	6.63
1919	22,104,578	1,320,988	5.98
1918	18,958,122	988,776	5.22
1917	17,189,249	1,026,552	5.97
1916	16,563,950	1,060,846	6.40
1915	15,953,725	807,067	5.06

161

On constatera avec intérêt et curiosité que si les profits sont passés de près de seize millions à près de vingt-huit millions durant cette période, le solde net restant aux entreprises intéressées n'a pas beaucoup augmenté. Si nous n'avons pas encore l'étatisation des banques, l'Etat exerce sur elles un contrôle qui lui permet de régler leurs affaires avec une assez grande précision et qui met à sa disposition un mode de perception d'impôt, gratuit et très efficace.

Pendant la guerre, l'Etat a d'ailleurs agi ainsi avec la plupart des entreprises. A l'aide de l'impôt sur l'excédent des bénéfiques, il a mis la main sur des profits énormes faits à la faveur d'une situation anormale et ainsi il a su mettre

un frein à l'enrichissement excessif auquel donnent ordinairement lieu les guerres. Il serait allé trop loin dans bien des cas si, à l'aide du jeu des dépréciations, des amortissements et des inventaires, la plupart des maisons d'affaires n'avaient pu retenir une part licite ou non de l'énorme activité courante.

Des changements dans la pratique des assurances

162

L'assurance a subi au Canada, depuis quelques années, une curieuse et assez nette évolution vers la simplification des textes et la centralisation des garanties. Nous l'avons noté avec des exemples précis dans un article précédent. Je voudrais demander ici que les changements se fassent à une cadence plus modérée. Actuellement, les modifications aux tarifs, aux formulaires et aux manuels se font à une allure très rapide et c'est avec peine que, dans la pratique, on parvient à les appliquer. Souvent également, on procède à deux ou trois remaniements successifs, sans songer au mal que l'agent et le courtier auront à les faire comprendre au public. Nous ne voulons citer comme exemple que les nombreuses modifications apportées à la *Personal Property Floater* et au tarif d'assurance-automobile. Après avoir été inutilement large et imprudent avec la *Personal Property Floater*, on a tendu à en restreindre la portée en deux étapes, dont la dernière sera franchie le premier mars. A ce moment-là, on se trouvera non plus devant un contrat *World Wide*, c'est-à-dire sans bornes territoriales, mais devant une police qui restreindra l'assurance au Canada, aux Etats-Unis et à Terre-Neuve. Ainsi, il faudra voir chaque client, au moment du renouvellement de sa police et lui expliquer soigneusement que s'il va aux Bermudes, aux Antilles, à Cuba ou au Mexique, sa police n'evaudra plus.¹ Il faudra lui signaler que le contrat comporte maintenant une franchise de quinze dollars (ce qui est raisonnable, puisqu'on évitera ainsi les petits

(1) A moins qu'il n'avertisse et qu'il ne paie une forte surprime.

sinistres inutilement coûteux) mais que le prix reste à peu près le même; ce qui l'est moins. Et que d'autres modifications de détail qu'il faudra expliquer avec minutie et qui sont en fait des restrictions nouvelles! Je n'en suis pas, qu'on le comprenne bien, sur le fait du changement même, quoi qu'on ait l'impression que chacun ait profité du moment pour supprimer les choses qui paraissaient particulièrement gênantes ou coûteuses dans le contrat précédent sans accorder grand'chose en échange. Je demande simplement qu'on se « branche », comme on dit familièrement, qu'on adopte un texte pour quelques années et qu'on le garde, afin de ne pas rendre la vente et l'application trop difficiles. Si le texte est uniforme, ce sera un premier résultat. Mais ce texte, qu'on le conserve assez longtemps pour créer une interprétation durable et généralisée.

L'autre exemple, c'est celui de l'assurance-automobile. Depuis un an environ, nous avons eu quatre tarifs différents: celui d'avant avril 1945, l'augmentation du premier avril, la suppression ultérieure de la réduction du rationnement, puis le premier janvier, un nouveau tarif à deux paliers. En annonçant la nouvelle au public, on a eu la malencontreuse idée de souligner la diminution de vingt pour cent pour ceux qui se servent de leur voiture pour fins de promenade seulement. Comme les assurés n'ont retenu du texte que le sous-titre « Réduction de 20% », il faut toute la force de conviction et toute la réputation d'honnêteté de l'agent ou du courtier pour les convaincre. Ces changements successifs sont psychologiquement et matériellement mauvais. Psychologiquement, parce qu'ils brouillent l'atmosphère de confiance qui doit régner entre les assurés et les assureurs. Matériellement, parce qu'ils entraînent un énorme surcroît de besogne et de démarches tant pour les assureurs eux-mêmes que pour les intermédiaires.

Si j'écris ce qui précède, ce n'est pas pour le plaisir de protester contre un progrès, une amélioration ou la correction d'un coûteux état de choses. C'est tout simplement parce que chaque fois, ces modifications se font coup sur coup au pire moment de l'année, sans la coordination nécessaire. On voudra n'y voir aucune autre intention.

Le cancer

164

Le cancer, maladie atroce contre laquelle on peut encore peu de chose sauf si le cas est pris à point. La maladie serait en régression si l'on en juge par les statistiques de la Metropolitan Life. Un tableau, dressé par ses soins, mentionne quelques chiffres sur la mortalité causée par le cancer en 1943 dans l'ensemble du Canada. Le voici:

	<i>Nombre de décès</i>	<i>Taux de mortalité par 100,000</i>
Canada	14,135	119.8
Ile du Prince-Edouard	116	127.5
Nouvelle-Ecosse	780	128.5
Nouveau Brunswick	546	117.9
Québec	3,793	109.7
Ontario	5,193	132.6
Manitoba	890	122.6
Saskatchewan	779	92.5
Alberta	748	94.4
Colombie Anglaise	1,290	143.3

Il est intéressant de noter que la province de Québec est en septième place, loin derrière la Colombie britannique et l'Ontario. L'explication, je crois, c'est que, dans la province de Québec, il y a une moyenne d'âge plus basse parce que les enfants sont proportionnellement plus nombreux. Comme le cancer est une maladie d'adultes, il n'est pas étonnant que

le taux de mortalité y soit moins élevé que dans la plupart des autres provinces.

Quoi qu'il en soit — et c'est la conclusion de la Metropolitan Life — on ne réalisera des progrès marqués de ce côté que par l'expansion des moyens mis à la disposition des médecins et des chirurgiens. On comprend mieux par ces chiffres pourquoi périodiquement on demande plus de lits dans les hôpitaux, plus de centres d'examens et de traitements, plus d'outillage spécialisé et plus de spécialistes.

165

Les sources de bénéfiques des sociétés d'assurance sur la vie

Les sociétés d'assurance sur la vie calculent leurs réserves à un taux maximum de trois et demi pour cent, certaines à trois, d'autres à deux et demi: les plus puissantes et aussi celles dont le rendement du portefeuille a presque toujours été le moins élevé par suite d'une politique de placement sage ou dictée par les circonstances. Pendant longtemps, le rendement des placements a été très élevé dans l'ensemble. Pour certaines compagnies, il était de cinq, cinq et demi, six et même, dans un cas, au delà de sept. Depuis la crise de 1929 et, surtout depuis la guerre de 1939, avec l'abondance de l'argent et les restrictions imposées par l'Etat à l'initiative privée, le taux d'intérêt a diminué au point qu'on en est arrivé à placer ses fonds à des taux variant de 1½% à court terme à deux trois quarts ou trois pour les meilleurs placements. Les actions privilégiées donnent encore quatre ou un peu mieux, mais le nombre de titres disponible est faible par rapport à la demande. Il y a bien le placement hypothécaire et la construction d'immeubles maintenant permise par la loi, mais tout cela est plus ou moins aléatoire ou limité.

Pour toutes ces raisons, les sociétés d'assurance sur la vie ont en ce moment un problème grave: celui du placement de leurs fonds à des conditions de rendement suffisamment

bonnes. Voici, à titre d'exemple, quelques chiffres qui ont trait au rendement pour les années 1943 et 1944:

	1944	1943
Compagnie A	3.65%	3.72%
" B	3.54	3.53
" C	4.40	4.27
" D	4.14	4.26
" E	4.27	4.30
" F	3.31	3.49

166

Il est curieux de noter que les sociétés canadiennes ont, règle générale, un taux de rendement plus élevé que les sociétés américaines.

Voyons également le taux de mortalité obtenu par quelques-unes de ces compagnies, par rapport à leurs prévisions:

	1943
A	52.1½
D	41.6

Même si ces chiffres doivent être pris avec une certaine réserve et avec quelques explications, ils indiquent une évolution assez nette des bénéfices réalisés par les assureurs. On peut, je crois, résumer ainsi cette évolution: 1°—D'une part, la partie des bénéfices provenant des placements diminue progressivement avec la baisse de rendement des placements. L'écart entre le taux de calcul de la réserve mathématique et le rendement se rétrécissant, l'importance relative de cette source de profits, la principale jusqu'ici, va diminuant;

2°—D'autre part, l'écart entre le taux de mortalité prévu et réalisé donne lieu, dans bien des cas, à des bénéfices très importants. De leur côté, les économies sur le changement apportent un certain apport dans le cas des compagnies les mieux administrées.

La population du Canada

Des travaux sont faits périodiquement pour estimer la population du Canada durant le prochain quart ou demi-siècle. Les chiffres sont nécessairement très approximatifs et ils présentent de grandes possibilités d'erreur. En effet, rien n'est plus aléatoire que ces calculs basés sur des faits imprécis, qui portent sur une période étendue et qu'influence nécessairement une politique exposée aux directives changeantes de la majorité. Quoi qu'il en soit, il est intéressant d'examiner, même si on les prend avec un grain de sel, comme le veut la sagesse populaire, un estimé du Bureau Fédéral de la Statistique basé sur le recensement de 1941:

167

	1941	1951	1961	1971
Canada	11,490	12,722	13,504	13,917
Provinces Maritimes	1,130	1,278	1,398	1,495
Ile du Prince-Edouard	95	106	116	124
Nouvelle-Ecosse	578	643	691	726
Nouveau-Brunswick	457	529	591	645
Québec	3,332	3,822	4,193	4,453
Ontario	3,788	4,051	4,154	4,142
Provinces des Prairies	2,422	2,711	2,904	2,997
Manitoba	730	804	843	853
Saskatchewan	896	1,007	1,092	1,136
Alberta	796	900	969	1,008
Colombie-Britannique	818	860	855	830

Il faut noter:

1°—la faible augmentation de la population, compte tenu de la politique actuelle d'immigration;

2°—l'augmentation assez importante, mais non directement proportionnelle, de la population de la province de Québec, que laisse prévoir la diminution graduelle de la natalité au fur et à mesure de l'urbanisation de la province;

3° — la très faible augmentation de la population dans l'Ontario et la hausse également peu importante de la population des Prairies et des autres provinces.

168

Ces prévisions permettent de comprendre l'inquiétude de certains groupements devant l'expansion graduelle et l'importance future de l'élément francophone. Des chiffres comme ceux-là ne peuvent qu'étayer les agissements de ceux qui, par intérêt matériel ou politique, tendent à donner à l'immigration son activité d'antan. Même s'ils croient que le plus grand nombre des colons ne se fixera pas au Canada, comme l'expérience l'a démontré dans le passé, ils sont prêts à ouvrir les portes toutes grandes parce qu'ils espèrent bien transformer en anglophones, à la première ou à la deuxième génération, tous ceux qui resteront au Canada. Par réaction, l'élément francophone agit dans le sens contraire, même s'il éloigne une occasion intéressante de développer le pays plus rapidement que par la seule force d'expansion de sa population autochtone. Il a raison de s'opposer à une politique d'immigration sans restrictions, mais, comme il a appris à se méfier, il s'oppose directement à toute politique d'immigration. Et ainsi un problème démographique, qui devrait se résoudre dans le sens de l'intérêt général, trouve les deux éléments principaux de la population à peu près irréconciliables et faisant le jeu de quelques-uns. C'est un exemple de cette situation difficile qui existe dans notre pays depuis la conquête et que rien n'a permis de corriger jusqu'ici parce que l'intérêt collectif disparaît devant des considérations de groupe ethnique, de religion et de langue.



La compagnie d'assurance-vie à caractère international la plus importante du monde—la Sun Life of Canada—fut fondée dans la province de Québec, à Montréal, en 1865. C'est de cette même ville canadienne-française que son siège social dirige actuellement les opérations mondiales de cette grande compagnie.



**Sun Life
of Canada**

SIÈGE SOCIAL • MONTREAL

LES PUBLICATIONS D'ASSURANCE
STONE & COX, LIMITED

•

Tables d'Assurances sur la Vie

Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, l'histoire des dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de Compagnies d'assurances sur la vie au Canada.

Prix de l'édition française: \$3.00

L'Assurance sur la Vie et sa Sollicitation par J. M. Longstaff

Manuel pratique pour l'agent d'assurance. L'assurance-vie comme profession. La persévérance, l'enthousiasme et la méthode du travail, la valeur du temps, de l'apparence personnelle et le caractère. Suggestions pour obtenir des clients. Arguments en faveur de l'assurance-vie.

Prix de l'édition française: \$2.00

Canadian Fire Insurance Year Book

The finest directory of Fire and Casualty Insurance Companies in Canada with complete, up-to-date, six-year financial and underwriting statements — Listing head offices, classes of insurance written and Officials of each Company, Insurance and agents' institutes and associations in Canada — Nearly two hundred pages of Fire policy wordings used in Canada.

Price English Edition: \$2.50

•

STONE & COX, LIMITED

229 Yonge Street

Toronto 1, 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

VOTRE ALLIÉE

Au service du public depuis soixante-dix ans, la Banque Canadienne Nationale se préoccupe d'assurer le succès de ses clients, auquel est lié son propre progrès.

Désireuse de coopérer avec vous, elle vous réservera le meilleur accueil, quelle que soit l'importance de votre entreprise ou de votre compte.

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Actif, plus de \$300,000,000

515 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 200e place où elle était reléguée lors de sa fondation, notre société est montée, après quatre ans, à la 80e. 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

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
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>	
Débitures du Dominion du Canada	\$785,999.00
Débitures provinciales—(Province de Québec)	30,600.00
Débitures municipales	42,940.00
Autres débitures	25,435.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir	884,974.00
Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc.)	121,960.85
	1.00
ACTIF TOTAL	<u>\$1,042,292.76</u>
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
PASSIF TOTAL	<u>\$ 425,696.68</u>
Réserve pour Contingences	23,557.00
Comptes des actionnaires— <i>Surplus et Capital</i>	593,039.08
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,225 actions	
	<u>\$1,042,292.76</u>
<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	<u>\$940,002.66</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

G. POIRIER
Surintendant

L. C. FONTAINE
Inspecteur

L. A. MÉTHOT
Inspecteur à Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS