

---

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

LE CONTRAT DE MARIAGE par Roch Brunet ... ..	1
AGENTS, SACHEZ TRAVAILLER ! par Antoine Desmarais ... ..	15
DES VENTES MARITIMES, par William Morin ... ..	24
LES CONDITIONS DE LA REPRISE DES AFFAIRES AU CANADA ... ..	31
Liste de périodiques paraissant en France ... ..	40
FAITS D'ACTUALITÉ ... ..	46
Des insuffisances de l'assurance contre la mala- die. De la formation professionnelle. Lloyd's.	

**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



1782-1946

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:

*Chef du service des agences (Québec)*

Wm. LAWRIE

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*



## 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

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.



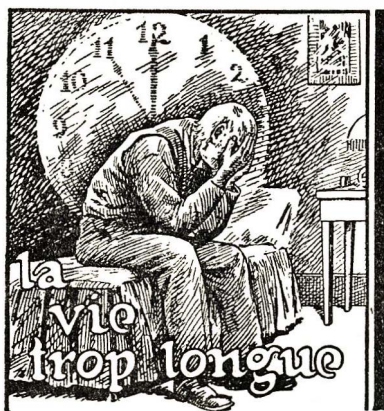
||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers  
et agents d'assurances, des employés des sociétés  
d'assurances, sur nos cours du soir en droit, en éco-  
nomie politique et en langue française et anglaise. |||



TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, avenue Viger, Montréal



*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

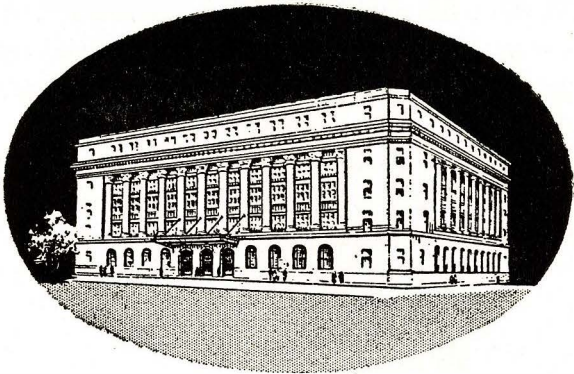


**M**etropolitan

*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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe,  
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

---

14e année

MONTRÉAL, AVRIL 1946

No 1

---

## Le contrat de mariage

par

Me ROCH BRUNET

*Maitre Roch Brunet a donné à Radio-Canada une série de causeries. C'est avec grand plaisir que nous en reproduisons deux ici sous le titre du "Contrat de mariage". L'agent d'assurance sur la vie, en particulier, doit se préoccuper du régime matrimonial de ses assurés. Aussi avons-nous pensé qu'il lirait ce travail avec intérêt.—A.*

~

### I — Aspect général

Ce n'est pas rabaisser le caractère religieux et éminemment social du mariage, que de dire qu'au point de vue matériel il est une entreprise dont le but principal est la fondation

d'un foyer. Voici deux personnes qui mettent en commun tous les capitaux qu'ils possèdent: leur jeunesse, leur amour, quelques biens matériels et surtout leurs espoirs, pour faire valoir le tout à leur bénéfice réciproque et au bénéfice de leur descendance. Le mariage est donc une association, une société; et toute société même aussi désintéressée que celle-ci doit reposer, si elle veut réussir, sur un contrat en bonne et dûe forme; d'ou le contrat de mariage.

2

Et nous avons trouvé, sans plus de peine, la définition de notre contrat de ce soir. C'est une entente entre deux personnes de sexe différent, faite en vue du mariage, par laquelle elles établissent les conditions matérielles de leur association.

Son caractère le plus marquant, c'est l'irrévocabilité. Il semble bien que tout ce qui touche au mariage participe à l'irréremédiable. L'Eglise en a fait un sacrement qui ne peut se dissoudre que par la mort. La loi a voulu que toutes les conventions contenues dans un contrat de mariage soient immuables, qu'on ne puisse les changer pour aucune considération. Et ceci, pour assurer la tranquillité des époux, pour éviter que l'un usant de son charme, ou de sa force, ou de tout autre genre d'influence, finisse par obtenir des changements préjudiciables à son conjoint.

La seconde particularité de notre contrat, c'est que la loi, dans le but de faciliter les unions, de favoriser les mariages, a permis qu'on y fasse des conventions qui sont défendues dans les autres contrats: tous genres de conventions que les parties peuvent souhaiter accomplir, pourvu qu'elles ne soient pas contraires à l'ordre public et aux bonnes moeurs. Cela s'applique surtout aux donations, qui d'habitude sont soumises à des règles rigides, restrictives. Ici, les donations les plus sévèrement défendues ailleurs, sont permises: les donations à cause de mort, les donations conditionnelles et



suspensives, et même les donations dont l'exécution dépend exclusivement de la volonté du donateur, toujours, encore une fois, pour permettre aux parents et même aux étrangers, d'aider par leurs dons l'établissement des jeunes époux. Et ceci se comprend: tel qui n'est pas prêt à se départir immédiatement de ses biens, sera consentant à en faire une part au jeune ménage à sa mort; tel autre donnera à condition qu'il reçoive lui-même un héritage qu'il attend, etc. Rien ainsi n'est perdu pour les futurs époux, et toute personne qui réellement leur veut du bien peut trouver un moyen de les avantager.

3

La troisième particularité du contrat de mariage, c'est qu'il doit être exécuté avant le mariage, autrement il ne vaut pas. Cela encore pour éviter que des influences indues n'interviennent en faveur de l'un des époux au détriment de l'autre. Il est préférable que ces conventions se fassent de sang-froid, avant que des sentiments trop profonds ne viennent brouiller les données du problème, et ne fassent pencher la balance d'une façon déraisonnable d'un côté ou de l'autre.

Enfin, la dernière prescription spéciale de la loi veut que le contrat de mariage ne puisse se faire autrement que devant notaire. Ceci tient au fait qu'il contient le régime matrimonial et généralement des donations, toutes conventions de prime importance pour les époux, et dont la connaissance intéresse aussi le public; la loi a donc exigé pour lui la meilleure preuve qui soit, l'acte notarié.

Avec ces quelques notions nous pouvons maintenant nous imaginer à quoi sert le contrat de mariage.

Puisque c'est un acte de société, il faudra d'abord y établir les règles qui régiront les biens de cette entreprise, et par le fait même, les droits que posséderont les deux associés sur ces biens. En termes légaux, on appelle cela établir le

régime matrimonial. La loi a donné plusieurs modèles de régimes matrimoniaux, dont les principaux sont la communauté de biens et la séparation de biens; ils sont aux deux extrémités de toute une série de régimes que les époux peuvent nuancer à leur gré. Nous étudierons cette question des régimes matrimoniaux dans une causerie à part.

4 Le second but des contrats de mariage, c'est de permettre, d'occasionner les donations aux futurs époux. Nous avons vu tout à l'heure que la loi a spécialement levé ses défenses ordinaires pour favoriser ces donations. Il existe deux sources principales d'où elles proviennent. D'abord les donations d'un époux à l'autre. C'est la seule circonstance où de pareils dons pourront se faire avant la mort. Car la loi défend les avantages entre époux durant le mariage, toujours pour la même raison, de peur que l'un des époux n'abuse de la faiblesse ou de la trop grande bonté de son conjoint pour en obtenir des avantages exorbitants. Et ensuite, les donations par les parents ou les étrangers en faveur des époux. Tout le monde sait qu'à l'âge de contracter mariage, la fortune dans la plupart des cas n'a pas encore favorisé les jeunes époux. Cette absence de biens peut constituer un obstacle au mariage. C'est la raison pour laquelle la loi a ouvert toute grande la porte à tous les genres de donations et de conventions susceptibles de favoriser les mariages, en incitant les parents, les amis, les bienfaiteurs des futurs époux, à les aider par tous les moyens possibles, même par des moyens extraordinaires, dans la fondation de leur foyer. Cet aspect des contrats de mariage nous apparaît dans toute son utilité surtout dans les campagnes, où nous voyons régulièrement intervenir le père du futur époux, ou celui de la mariée, ou les deux ensemble, pour gratifier leurs enfants, qui d'une terre, qui d'un mobilier ou d'un commencement de troupeau, ou encore de machines aratoires. Les anciens contrats four-

millent de ces énumérations pittoresques et naïves qui font les délices des chercheurs. Les époux y reçoivent un cochon raisonnable, une jument rouge à nez blanc, douze poules dont un coq, et cette fameuse vache qui ne meurt pas... On raconte même qu'un jour, un donateur s'est aventuré à prescrire ainsi ses volontés: "...pour ladite vache, au cas de décès, être remplacée par ladite donataire." La naïveté de ces expressions n'enlève rien à leur efficacité, et ces humbles dons ont été le point de départ de plus d'une de nos belles familles canadiennes.

5

C'est déjà beaucoup que le contrat de mariage, par la facilité des conventions qu'il autorise, soit un sérieux adjutant à l'établissement des jeunes ménages, mais il offre encore d'autres avantages. Il peut et doit servir à la protection future des époux, de la femme surtout et de la famille en général.

Même si les futurs époux y sont réduits à leurs propres moyens, et qu'ils n'y reçoivent aucune aide de l'extérieur, il leur est loisible de se protéger eux-mêmes par certaines clauses de leur contrat de mariage. Le mari d'abord qui est engagé dans les affaires, commerce, finance, industrie, ou qui prévoit devoir y entrer, a tout avantage à choisir le régime de la séparation de biens, avec certains correctifs peut-être, pour éviter que l'avoir d'une communauté de biens, dont partie appartient à la femme, ne soit englobé dans une mauvaise affaire et irrémédiablement perdu. Il ne risque ainsi que son bien propre. Cette question reviendra pour étude plus détaillée au chapitre des régimes matrimoniaux.

Le mari de plus, se doit d'avantager sa femme dans la mesure de ses moyens, surtout sous le régime de la séparation de biens, pour les raisons suivantes. La femme en se mariant subit une double dépréciation, si l'on me permet cette expression quelque peu terre à terre qui rend mieux que des péri-



6 phrases l'idée qu'il s'agit d'exprimer. En devenant épouse et mère de famille, elle sacrifie pour ainsi dire sa personnalité et perd en même temps toute capacité de subvenir à ses propres besoins. Jeunesse, santé, charmes physiques, intelligence, dévouement, toutes ces qualités éminentes qui vous ont fait distinguer votre épouse, seront exclusivement réservées à votre foyer, à vous-même et à vos enfants. Sans doute, le futur époux s'engage à faire vivre sa femme et à subvenir à ses besoins, mais est-ce qu'il ne pourrait pas arriver qu'il meurt un an, deux ans après le mariage ? Est-ce que la jeune veuve n'aura pas alors subi du fait de son association matrimoniale une diminution considérable dans son habilité à refaire sa vie ? Est-ce qu'en général l'époux ne disparaît pas avant sa femme ? Est-ce qu'alors il n'est pas juste que le mari prévoit une compensation adéquate, au moins représentative de ses bons sentiments, pour les services loyaux qu'il en a reçus durant toute sa vie ? C'est dans le contrat de mariage que cette rétribution, si imparfaite soit-elle, doit s'établir, sauf à parfaire encore selon ses moyens par le testament.

Il est une autre question très importante pour la femme qui peut se régler dans le contrat de mariage. C'est celle des meubles meublants, du ménage comme l'on dit communément.

La femme en se mariant abandonne un foyer, des habitudes de vie, peut-être un salaire substantiel, qu'il n'est pas toujours possible au mari de remplacer dans leur totalité. Mais le moins qu'il puisse donner à sa femme, c'est la sécurité d'un foyer convenable où elle pourra élever la famille dans la paix et confort. Or, il n'y a pas de foyer sans meubles, sans ménage: vérité élémentaire.

D'un autre côté, la rapidité et l'incertitude des affaires telles qu'elles se traitent aujourd'hui font que l'homme le plus habile, le plus sûr de lui, peut se trouver pris inopinément

7

dans une impasse, dans une mauvaise affaire sans même qu'il y ait de sa faute. Or, tous les biens d'une personne sont le gage de ses créanciers, et ces derniers ne se font pas scrupule de faire saisir jusqu'au ménage de leur débiteur pour obtenir satisfaction. C'est même souvent le premier geste qu'ils font, parce qu'ils savent que le malheureux fera des efforts sur-humains pour protéger sa famille. Méthode cruelle et anti-sociale mais qui se pratique encore tous les jours. Le mari peut prévenir ce désastre en donnant dans le contrat de mariage tous les meubles qu'il possède, et qu'il possédera, à son épouse, et ce ménage n'étant plus sa propriété, ne sera plus le gage de ses dettes éventuelles, et ne pourra plus faire l'objet d'une saisie de la part des créanciers. Ainsi la femme, en devenant propriétaire du ménage, acquiert un titre nouveau à sa qualification de gardienne et de protectrice du foyer.

## II — Les régimes matrimoniaux

Il est impossible d'avoir une idée exacte du contrat de mariage, sans connaître les principaux régimes matrimoniaux et leur utilité. Nous compléterons donc ce soir, les notions acquises lors de notre dernière causerie par une incursion dans ce domaine un peu touffu, un peu compliqué pour tout dire, des règles qui doivent régenter les biens matériels des futurs époux; en nous souvenant toutefois qu'il est toujours possible d'obtenir de toute chose, une idée nette et précise, si on l'étudie à la lumière du gros bon sens, et de ses répercussions immédiates dans le monde des réalités.

Le régime matrimonial est aux droits des époux, ce que la charte d'une compagnie est aux intérêts de ses actionnaires, ce que le chemin est aux voyageurs, ce que le lit est à la rivière. Selon les règles établies par le régime matrimonial se gouverneront les biens, les intérêts et les bénéfices de cette société à deux qu'est le mariage; selon le choix plus ou moins

judicieux qu'en auront fait les futurs époux, ils seront ou aidés dans leurs affaires, protégés dans leurs droits, ou ils se verront empêchés dans leurs tractations, mal partagés dans les bénéfices de la société, et desservis en somme par un régime non approprié à leur situation, ou simplement mal équilibré.

8 Il est donc intéressant de connaître, au moins dans les grandes lignes, quel régime matrimonial convient à chacun de nous, et comment il faut s'y prendre pour le déterminer.

La loi, nous l'avons vu, est très large sur la question des régimes matrimoniaux. Après avoir établi comme régime légal, la communauté de biens, et avoir donné quelques autres exemples de régimes, elle permet aux futurs époux de les mitiger, de les nuancer, de les corriger l'un par l'autre, à leur entière discrétion. C'est dire que l'on peut à peu près se bâtir soi-même le régime que l'on désire. Mais en dépit de toute cette liberté, la coutume et l'expérience ont mis en faveur deux régimes seulement, qui sont presque à l'opposé l'un de l'autre, puisque la communauté de biens met en commun tous les biens des époux, tandis que la séparation de biens, laisse à chacun d'eux ce qu'il possède et tout ce qu'il pourra acquérir. Cependant, appliqués avec certaines nuances, ces deux régimes peuvent satisfaire à peu près tous les besoins. Nous y confinerons donc notre étude.

Et d'abord la communauté de biens. Le mot le dit, sous ce régime, tous les biens des époux leur sont communs, i.e. que les deux associés mettent ensemble tout ce qu'ils possèdent et tout ce qu'ils acquièrent, pour le faire fructifier à leur bénéfice commun, et se partager la masse en parts égales à la disposition de la société. C'est en somme la méthode la plus simple, la plus logique et la plus juste. La plus simple, puisque les deux associés se donnent l'un à l'autre tout ce qu'ils ont, sans distinguer. La plus logique, puisque ces deux personnes, ayant décidé de s'associer pour la vie, corps et



âmes, c'est le temps de le dire, complètent l'association en y comprenant leurs biens matériels. La plus juste, enfin, puisque chacun des associés retirera un bénéfice égal de l'entreprise. Il est sage en effet, que ces deux personnes qui s'unissent de façon indissoluble, pour confirmer le don mutuel de leurs personnes, pour assurer l'identité de leurs aspirations matérielles, se disent: tout ce que nous possédons servira au bénéfice de notre société, tout ce que nous acquerrons, par notre économie et par notre travail, nous le mettrons encore en commun, et lorsque le premier de nous mourra, nous ferons deux parts égales de tous ces biens: le survivant gardera la première, et l'autre sera dévolue aux héritiers du décédé. Ainsi l'union sera parfaite, non seulement dans les esprits et les coeurs, mais aussi dans la poursuite du succès matériel; les intérêts terrestres au lieu de diviser les époux, comme il arrive hélas! trop souvent, resserreront les liens du mariage. Peut-on trouver système mieux équilibré et plus avantageux? Il n'est pas étonnant que ce régime édifié sur le bon sens, qui cimentait les unions et par suite favorisait la famille, ait rendu de si grands services à notre race. Son adoption était autrefois presque universelle. Il nous vient d'ailleurs en droite ligne du droit français, qui, nous l'avons dit, a formé nos moeurs et nos coutumes, et pour toutes ces raisons, il a été placé dans notre code à titre de régime légal, i.e. que la loi estime mariés sous le régime de la communauté de biens, tous les époux qui ne font pas de contrat de mariage.

L'ombre au tableau, c'est que ce régime, comme toutes les institutions humaines, possède des désavantages. Si le chef de la communauté, le mari, tombe en mauvaises affaires, il peut mettre en péril tous les biens de la société et dépouiller ainsi sa femme de la part à laquelle elle a droit. Secondement, le règlement d'une succession en communauté s'allonge parfois, et devient compliqué et coûteux, à cause des précautions

10

inusitées que prescrit la loi pour protéger les droits des héritiers du défunt, qui sont la plupart du temps, des mineurs. Toutefois, ces inconvénients ne sont pas constants, ou du moins peuvent s'atténuer. Dans les campagnes où l'on trouve surtout la communauté, les entreprises agricoles ne sont pas sujettes aux mêmes risques et aux mêmes dangers que le commerce des villes. De plus, il est toujours possible d'inclure dans un contrat de mariage en communauté, une donation mutuelle au survivant des époux, qui sert de testament et fait disparaître les ennuis des inventaires et des conseils de famille.

Il reste donc que ce régime qui a rendu d'énormes services, peut en rendre encore à toute notre population, surtout celle des campagnes. Ainsi, tout en sauvegardant nos intérêts pour avoir mis à la base de l'union matrimoniale le bon sens et la justice, nous resterons fidèles à nos traditions de race française et enracinerons dans le sol les coutumes qui ont fait la force de nos pères.

La séparation de biens est en quelque sorte à l'opposé de la communauté. Nous formons une société, disent les époux, mais nous ne mettons pas tout en commun, nous faisons une réserve pour nos biens matériels; chacun de nous les gardera en propre sans que l'autre époux ni la société n'ait de droit sur eux. Les deux époux sont donc complètement indépendants l'un de l'autre au point de vue des biens. Ce qu'ils possèdent et ce qu'ils gagnent, ils le gardent. Le résultat le plus apparent de ce système c'est que le mari, qui travaille et peut gagner, garde tout, et que la femme, qui ne gagne pas, ne reçoit jamais rien. Prenons un jeune ménage de la classe moyenne comme exemple. Au début, ils ont peu de biens l'un et l'autre, et parfois l'épouse n'en a pas du tout. Cette dernière en se mariant perd toute capacité de gagner puisque son rôle consiste à s'occuper de son foyer; elle restera

donc sans le sou toute sa vie. Plus que cela, les efforts qu'elle dépense au service de la famille ne lui sont comptés pour rien; elle ne retirera pas un sou vaillant de cette société matrimoniale ou cependant elle a investi tout ce qu'elle possédait. Et elle mourra sans pouvoir léguer quoi que ce soit à ses héritiers. Il y a là un déséquilibre évident, on dirait même une injustice criante, qu'il faut absolument corriger par des moyens indirects. C'est pourquoi le mari fait à la future épouse dans le contrat de mariage des donations qui sont supposées compenser les déficiences du régime: donations de polices d'assurance ou de sommes d'argent, donations du ménage qui nous l'avons vu, est la plus importante de toutes. Mais ces dons sont-ils réellement suffisant? Est-il possible au mari de prévoir au moment du mariage le chiffre de sa fortune et d'avantager sa femme en proportion? Il est évident que non. Aussi faudra-t-il qu'il se serve du testament pour équilibrer la situation. Mais il reste que ces moyens de compensation sont aléatoires; les dons du contrat de mariage sont inadéquats par la force des choses, ceux du testament dépendent absolument de la volonté du mari, qui tantôt par négligence tantôt par mauvaise intention, omettra peut-être de les faire. Comme on le voit, nous sommes loin de la parfaite justice, de la simplicité et de la logique de la communauté de biens.

Mais le grand avantage du régime de la séparation de biens, celui qui le fait adopter par les gens des villes surtout, c'est qu'à sa faveur l'homme d'affaires ne risque que son avoir propre, et si les circonstances veulent qu'un désastre vienne lui arracher son bien, l'épouse pourra du moins conserver ce qu'elle possède, puisque leurs biens sont séparés. C'est un point de vue sérieux et qui mérite considération. De plus, l'homme engagé dans les affaires a besoin de tout son crédit. Si les fournisseurs du mari, qui lui ont avancé de l'argent et



lui ont confié des quantités considérables de marchandises, savent qu'à sa mort ils devront régler leurs comptes avec des enfants mineurs, réclamer leur dû d'une succession longue à régler, ils seront moins empressés à lui faire confiance. Le régime de séparation a donc des avantages marqués pour le commerce, et c'est ce qui fait qu'il est de plus en plus répandu.

12 En résumé, la communauté de biens est le régime idéal, le plus favorable aux deux époux et à l'épanouissement normal de la famille. Il a deux inconvénients: le mari qui tombe en mauvaises affaires met en péril tous les biens de la société, et les règlements de succession en sont plus difficiles et plus longs. Par contre, la séparation de biens, qui donne à l'homme d'affaires plus de liberté pour ses entreprises, est nettement défavorable à la femme, et divise les époux au lieu de les rapprocher, sur le terrain matériel.

Mais puisque la loi permet tous les régimes, toutes les nuances de régime, ne serait-il pas humainement possible de trouver un juste milieu, un régime qui aurait les avantages de la communauté et de la séparation tout à la fois moins leurs inconvénients ? Le gros bon sens de notre classe rurale aidé de nos hommes de loi a répondu à cette question d'une façon favorable. Il est possible d'édifier un régime matrimonial mitigé, qui tout en établissant la séparation de biens, stipule que tous les biens acquis par les époux durant le mariage par leur industrie et leur économie (ce qu'on appelle en droit, les acquêts) formeront une masse, qui à la mort de l'un des époux se divisera en deux parts égales, comme dans la communauté, dont l'une restera au survivant et l'autre sera dévolue aux héritiers du défunt. Nous avons donc dans ce nouveau régime les avantages de la séparation de biens en même temps que ceux d'une communauté d'acquêts; ce qui peut rendre de réels services à un grand nombre de jeunes ménages.

Et nous en arrivons à la question délicate de savoir quel régime, le jeune homme ou la jeune fille qui va s'engager dans les voies du mariage, doit choisir.

Si vous n'êtes pas dans le commerce, l'industrie ou les affaires, si votre genre de vie ne vous expose pas aux aléas des affaires, vous aurez tout avantage à choisir la communauté de biens. Les gens de la campagne, les cultivateurs surtout, y trouvent un profit évident. Au contraire, si vous êtes engagé dans le commerce ou dans une entreprise où les risques sont fréquents et peuvent menacer vos biens, adoptez la séparation. La participation active, physique, de la femme au rendement de la société, emporte ordinairement de sa part le désir de partager dans les bénéfices; la communauté est donc alors toute indiquée. S'il s'agit d'une affaire où il existe des risques commerciaux, on utilisera la séparation de biens avec partage des acquêts. L'absence totale de fortune favorise la communauté, parce que les époux sont tous deux sur le même pied et ont besoin de plus d'aide mutuelle. Au contraire, des époux riches tous les deux préféreront la séparation parce qu'ils désirent conserver intacts leurs biens de famille, pour les transmettre directement à leurs enfants. De même, un époux très riche hésitera à choisir la communauté parce qu'il se trouverait à abandonner automatiquement une grande partie de sa fortune. Ces quelques cas nous donnent une idée de la façon dont il faut se servir des régimes matrimoniaux. Mais il reste que la décision finale ne devrait jamais se prendre avant d'avoir consulté un homme de loi, qui, possédant la connaissance approfondie des régimes et de leurs variantes ainsi que l'expérience de la vie, vous sera d'un grand secours dans le choix des règles qui devront gouverner les biens de votre société matrimoniale.

# " 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  
MONTRÉAL

●

*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**

# Agents, sachez travailler !

par

ANTOINE DESMARAIS, C.L.U.

15

*En s'adressant aux membres de la section de Montréal de la Life Underwriters' Association, M. Desmarais a voulu résumer en un style familier les conseils qu'il donne tous les jours à ses agents. On y trouvera des idées simples, à la portée de tous, mais qui peuvent être singulièrement utiles.—A.*



Je veux commencer en affirmant deux choses que j'essaierai de démontrer subséquemment.

1°—On ne naît pas vendeur, on se forme.

2°—L'assurance-vie est un service trop essentiel, un service qui joue un rôle trop important dans notre économie moderne pour comporter une grande difficulté de distribution. Nous devons être responsables dans une plus ou moins large mesure de nos difficultés.

Réussir dans la vente de l'assurance-vie ainsi que dans toute autre occupation difficile telles les professions, c'est comme, à mon avis, bien pratiquer un sport, bien jouer un jeu. Il faut apprendre les règles et les suivre. Pour être bon skieur, il ne suffit pas de monter sur des skis et de se laisser descendre les côtes. Nous en voyons un grand nombre pratiquer ainsi ce sport, mais ils n'ont aucune élégance, ne vont pas où ils veulent, mais là où les dirigent leurs skis, plusieurs se cassent des membres chaque semaine. Il en est de même de la



nage, il ne suffit pas de se jeter à l'eau et de se débattre, il faut apprendre les règles et les suivre.

16 Que dire alors de notre travail ? Je sais que les compagnies d'assurance font tout en leur pouvoir pour choisir le plus judicieusement leurs représentants, que l'on réussit assez bien à enseigner les rudiments de l'assurance, mais ceci est bien loin d'être suffisant. Même à ceux qui connaissent parfaitement l'assurance et possèdent d'excellentes aptitudes de vendeur, je dis que c'est encore insuffisant. Il leur manque encore un atout, la qualité dont je veux vous parler aujourd'hui, la qualité fondamentale d'un important vendeur d'assurance, la qualité de bon organisateur.

Qu'est-ce qu'un bon organisateur au point de vue de notre profession ? A mon avis, c'est celui qui 1° — possède un esprit méthodique, d'où une conception nette des difficultés et des avantages de sa situation.

2° — a une économie familiale bien organisée;

3° — a une bonne organisation professionnelle.

Revoyons brièvement chacun de ces points. Une conception claire de son occupation et des capacités que la Providence a données à chacun pour la remplir. Il y a certaines vérités fondamentales sans lesquelles on ne peut espérer réussir. Remarquez que je n'envisage que le point de vue organisation.

Il faut d'abord faire une bonne journée de travail ! Il n'y a pas d'occupation qui vous permettra de gagner honnêtement votre vie si vous n'êtes pas décidé à travailler raisonnablement chaque jour. Si vous croyez que votre occupation devrait vous apporter un revenu de \$100.00 par semaine, vous devez vous traiter comme vous traiteriez une personne à qui vous payeriez cette somme pour vendre de l'assurance pour vous.

Trop d'agents croient encore aujourd'hui qu'ils peuvent réussir en ne voyant qu'une ou deux personnes par jour. Il

faut se lever le matin, être tôt au bureau ou chez son premier client. Ce n'est qu'une habitude à acquérir. Vous connaissez la force des habitudes, les mauvaises surtout, elles l'emportent sur notre volonté; on dit qu'elles sont une seconde nature, les bonnes sont toutes aussi fortes cependant. Ceux qui, par exemple, se rasent chaque matin, savent qu'ils s'exécutent machinalement, presque sans s'en rendre compte. La bonne habitude acquise fait disparaître tout l'ennui de cette tâche désagréable. Il en est de même pour ceux qui se lèvent à une heure régulière, par exemple 8 heures du matin. Quelle que soit l'heure du coucher, le dimanche ou la semaine, même en vacances, après 8 heures, on ne peut dormir et on n'éprouve aucune difficulté à sortir du lit. Si nous mettons ces bonnes habitudes de notre côté, nous diminuerons considérablement l'effort de volonté toujours pénible et ennuyeux.

17

L'agent qui possède un esprit méthodique et alerte reconnaît qu'il lui faut développer sa personnalité, cette fameuse qualité sur laquelle l'on a tant écrit et qui est le résultat d'un surplus de vitalité physique, mentale et émotionnelle. Cette qualité n'exige pas de celui qui la possède qu'il soit un adonis, mais qu'il jouisse d'une excellente santé, qui lui assurera ce surplus de vitalité physique. Il est superflu qu'il soit un beau brummel, mais il doit être proprement habillé, ses chaussures doivent être cirées et son faux-col et sa cravate ne doivent pas indiquer ce qu'il a mangé pour déjeuner. Il ne sera pas un génie, mais il lui faudra reconnaître l'utilité sinon de l'étude, du moins celle de la lecture. Combien de livres traitant d'assurance avez-vous lus depuis 6 mois? Lisez au moins chaque mois le bulletin de notre association. Le temps est passé où l'on peut vendre l'assurance au petit bonheur. Un de mes représentants me racontait qu'il connaissait un agent qui vendait de l'assurance, à la campagne, il y a une vingtaine d'années. Celui-ci connaissait deux plans, la vie

18

20 primes et la vie entière. Il appelait le premier: une grosse, le second, une petite. Comme il ne pouvait remplir ses propositions convenablement, il écrivait à son gérant à la fin de la semaine et lui disait de donner \$2,000. de grosse à M. X et \$3,000. de petite à un autre. Il n'est pas nécessaire non plus d'être un orateur consommé, mais il faut tout de même s'exprimer dans une langue convenable et avoir un timbre de voix qui ne soit pas fatigant pour les autres. Souvent là où échouera une habile argumentation, l'aptitude à susciter des images évocatrices de bien-être et de bonheur pour soi ou les siens gagnera l'acquiescement du client. Pascal, dans ses *Pensées*, a écrit: « Si l'homme commençait par s'étudier lui-même, il verrait combien il est difficile de passer outre. » Il faut parfois bien peu de choses pour faire la différence entre le succès et l'insuccès. Souvenez-vous de Clay Hamlin qui, deux fois, faillit. Il changea ses habitudes et du jour au lendemain, fit un succès formidable de son occupation.

Mon deuxième point concerne l'économie familiale. Les cordonniers sont souvent les plus mal chaussés, dit un dicton. Ceci s'applique à bon nombre de représentants, en ce qui a trait à l'assurance sur leur propre vie. Comment pouvez-vous, en toute sincérité, recommander l'achat de \$15,000. ou \$20,000. d'assurance à un père de famille si vous n'en possédez vous-même que \$3,000. ou \$5,000. Ceux qui paient \$50.00, \$75.00 ou \$100.00 ou plus de primes par mois, savent comme il devient plus facile de parler grosses primes aux clients.

Notre mode de rémunération à commissions présente des dangers. Certaines semaines, nous sommes très en moyens, d'autres, lorsque nous n'avons rien vendu, beaucoup moins. Là encore, se révèle le bon administrateur. Au début de l'année, il a établi un budget et décidé de retirer de la banque cha-

que samedi une somme égale et suffisante pour rencontrer ses dépenses.

Il en est de même de son temps. Certains soirs seront réservés à la récréation et passés en famille. Ce point a son importance et mon expérience, à la direction d'un groupe d'agents, m'a enseigné que le succès d'un agent peut être gravement compromis par la mésentente à la maison.

Venons à mon troisième et dernier point: l'organisation du travail.

19

Combien de clients éventuels avez-vous en réserve? Les meilleurs agents ont dans leur classeur une surabondance de noms de personnes à rencontrer, ce qui leur permet de choisir celles qu'ils croient être le plus susceptibles d'acheter.

Avez-vous une ou plusieurs sources qui alimentent continuellement cette liste de clients éventuels. Appartenez-vous à cette catégorie d'agents qui ajoutent au moins un nouveau nom chaque jour.

Comment sont rangés tous ces noms? Avez-vous un classeur qui vous renseigne sur les dates d'anniversaire de vos clients et sur la date de leur changement d'âge?

Conservez-vous une copie de vos propositions? Lorsque vous en aurez accumulé des centaines, cela deviendra une source quasi intarissable de nouvelles affaires. Une idée est de mettre chacune de ces propositions dans une chemise individuelle qui porte le nom du client et le numéro de la police. Vous constituez ainsi un dossier complet pour chacun de vos clients en ajoutant les copies des propositions subséquentes, la correspondance avec ce client, les changements dans ses polices, etc. À cela, vous pouvez ajouter tous détails et renseignements, découpures de journaux, etc. concernant ce client.

Possédez-vous un classeur dans lequel vous conservez toutes sortes d'articles de journaux, de revues publiées par



votre compagnie ou autres, qui peuvent vous aider particulièrement à répondre aux objections.

20 Supposons, par exemple, que vous vous spécialisez dans la vente des pensions de retraite, cette combinaison d'assurance et de rentes, si populaire de nos jours, ou même dans la vente de dotations à longue échéance, 60, 65 ans. Une objection souvent soulevée, particulièrement par le jeune homme, c'est qu'il ne vivra pas jusqu'à un âge aussi avancé. Si, à ce moment, vous produisez la liste des décès d'un journal quelconque, comme celle-ci par exemple où on lit que 18 personnes sont décédées à des âges variant entre 72 et 88 ans ou bien un article comme celui-ci publié dans le *Financial Post* du 2 mars 1946, où l'on écrit que le Service des Statistiques à Ottawa affirme que les Canadiens vivent plus vieux et que dans 30 ans, il y aura au pays 1,523,000 personnes de plus de 65 ans.

Si vous vous spécialisez dans la vente à un groupe particulier de personnes, finissants d'un même collège ou université, de personnes engagées dans tel commerce ou profession, vous tenez-vous au courant des activités de ce groupe, soit en vous abonnant à ses publications ou en assistant, si c'est possible, à ses réunions ?

Vous savez tous combien les journées sont courtes, la ville bien grande et que, même lorsqu'on dispose d'une automobile, combien peu de gens l'on peut voir dans une journée. Pouvez-vous écrire une bonne lettre qui vous facilitera vos entrevues, ménagera votre temps. Sinon, pourquoi ne pas écrire quand même vos idées et soumettre ce brouillon à votre gérant ou à vos compagnons de travail. Montrez votre lettre à plusieurs personnes, invitez la critique, améliorez-la sans cesse. Une bonne lettre, courte, bien à point, est une aide considérable dans la sollicitation.

Les opinions sont partagées au sujet de l'usage du téléphone, mais je crois sincèrement que ceux qui en ont maîtrisé la technique, s'épargnent bien des courses, surtout lorsque l'appel suit à quelques jours d'intervalles l'envoi d'une lettre. Il faut cependant bien savoir à l'avance ce que l'on va dire et ne pas improviser.

Notre compagnie a, à Toronto, une nouvelle succursale où le gérant fait envoyer un grand nombre de lettres chaque jour, suivies d'un appel téléphonique par une personne spécialisée dans ce travail. Au cours de sa deuxième année, cette succursale a eu plus de \$3,500,000. d'affaires.

21

Les avis se partagent également quant à l'opportunité d'apprendre par coeur les arguments de vente. Je crois moi-même que si nous récitons quelque chose écrit par un autre, en employant ses expressions, nous nous exposons à manquer de naturel et rater notre vente. Si, par contre, nous apprenons par coeur, un travail dans lequel nous nous sommes efforcés de grouper, dans un ordre logique, toutes les raisons pour lesquelles la personne sollicitée devrait signer notre proposition, nous agissons très sagement. En améliorant et en pratiquant sans cesse la présentation, nous finirons par la rendre intéressante et bien plus susceptible de rapporter d'heureux résultats. Je crois qu'il faut s'exercer, répéter sans cesse. Le chirurgien, qui doit pratiquer une opération majeure, revoit quelques heures auparavant dans ses traités d'anatomie, les parties du corps sur lesquelles il opérera. Il en est de même de l'avocat qui doit plaider une cause importante, de l'artiste avant un concert. C'est le seul moyen d'arriver à se perfectionner.

Un jour, une dame disait à un célèbre violoniste: je donnerais la moitié de ma vie pour jouer comme vous. C'est exactement ce que j'ai fait, répondit-il.

22

J'ai, parmi mes amis, un jeune avocat américain, colonel dans l'armée, qui fut président de la Chambre de Commerce des Jeunes des États-Unis, il y a quelques années. C'est un orateur distingué qui a prononcé un nombre considérable de causeries dans son pays, au Canada et en Europe. Il y a deux ou trois ans, je l'invitais à venir parler devant les membres de la Chambre de Commerce des Jeunes de Montréal. Il parla pendant une heure et eut un retentissant succès. A la suite de cette fameuse causerie, je lui demandai combien il avait mis de temps à la préparer. Combien de temps crois-tu, me répondit-il ? Au courant de son talent remarquable, je répondis : quelques heures par jour pendant une semaine ou deux. Il sourit et me dit, pas moins de deux heures par jour depuis 3 mois. Cet exemple n'indique-t-il pas que son grand talent était accompagné d'un effort considérable pour atteindre au succès.

Que faites-vous pour vous créer du prestige auprès des personnes que vous sollicitez. Un excellent moyen, entre plusieurs autres, est d'obtenir des personnes les plus influentes que vous avez assurées, un mot de recommandation sur le verso d'une carte d'affaire ou sur le papier à correspondance de ce client. Quelle entrée en matière plus efficace pouvez-vous jamais obtenir.

Vous savez que le meilleur moyen de se rendre rapidement à un endroit déterminé est de savoir où l'on va. Il est donc obligatoire de se fixer un objectif et de viser à l'atteindre ou le dépasser chaque mois. Avez-vous un programme de travail bien établi. Combien y a-t-il de personnes dans cette salle qui, ce soir, feront la liste des personnes qu'elles désirent visiter demain et qui suivront fidèlement ce programme.

Il y a quelques mois, j'assistais à quatre cliniques industrielles organisées par la Chambre de Commerce de Montréal. Celle-ci avait fait venir des États-Unis quatre ingénieurs

industriels représentants de très grandes sociétés américaines, telles que Radio Corporation, etc... Ces conférenciers avaient pour mission d'enseigner aux industriels et autres personnes venues les entendre. la simplification des méthodes de production. Ils avaient étudié dans leurs moindres détails tous les procédés de fabrication des objets qu'ils vendaient et nous renseignaient sur la façon dont ils s'y étaient pris pour en simplifier la production. Ils étaient parvenus ainsi à l'augmenter considérablement.

Ne serait-ce pas une bonne idée pour nous aussi de scruter nos méthodes et l'usage de notre temps, surtout, si nous ne sommes pas très satisfaits de nos résultats. Si pendant une semaine ou un mois, nous tenions compte du nombre de lettres écrites et de téléphones faits à des clients éventuels, d'heures ou de minutes employées chaque jour à la sollicitation; si nous examinions un peu notre façon de nous exprimer devant les personnes que nous sollicitons, nous trouverions là réponse à bien des questions que nous nous posons. Si notre réussite n'est pas aussi brillante que celle de certains confrères de la même succursale, peut-être cesserions-nous alors d'en attribuer la cause uniquement à leur plus grand talent dans l'art de la vente.

Le succès est une belle chose, mais il est fait d'un nombre considérable de petites choses et la première qualité pour l'atteindre est la volonté. Il faut non seulement le vouloir, mais le vouloir fermement.





# Des ventes maritimes

par

Me WILLIAM MORIN

## II

### 24 Garantie des vices cachés des documents.

Le vendeur est garant des vices des documents au même titre que des vices de la marchandise. Le connaissement anti-daté est l'exemple classique du vice caché dans un connaissement.

Le connaissement sale (*unclean, foul, dirty*) signé par le capitaine moyennant une lettre de garantie de la part du chargeur comme un connaissement net (*clean*) est aussi un autre exemple classique d'un vice caché du connaissement.

#### La facture.

Elle dénoncera la vente comme une vente CIF. Elle décrira les marchandises, leur nature et leur quantité ainsi que leur prix de vente.

La facture sera le titre représentatif de la vente tout entière dans la vente CIF, tandis que le connaissement et la police d'assurance maritime ne seront que des titres représentatifs des contrats d'affrètement et d'assurance.

Le prix comprendra le coût, la prime, et le fret.

Dans le cas où le fret n'est pas payable d'avance, il sera déduit du prix de vente total. A l'arrivée des marchandises, l'acheteur payera le fret au capitaine du navire.

La facture présentée à l'acheteur devra être une facture définitive et non une facture provisoire.

---

<sup>1</sup> On trouvera la première partie de ce travail, tiré de la *Revue du Barreau*, dans le numéro de juillet 1945 d'*Assurances*.

### **Les obligations de l'acheteur.**

Jusqu'ici nous n'avons vu que les droits et les obligations du vendeur. Il ne fut question de l'acheteur qu'incidemment, oserais-je dire.

Notre code civil à l'art. 1532 définit comme la principale obligation de l'acheteur celle de payer le prix de la chose vendue. Dans la vente CIF comme dans toute autre vente, l'acheteur, cela va de soi, devra payer le prix des choses vendues.

25

Les obligations de l'acheteur CIF peuvent se ramener à trois: 1. accepter les documents présentés; 2. payer le prix de vente; 3. prendre livraison de la marchandise.

### **Acceptation des documents.**

Le domicile de l'acheteur constituera le lieu de présentation des documents. L'agrération des documents s'impliquera des faits et gestes de l'acheteur, même de son silence.

Le mot « agrération » s'emploierait pour exprimer que celui à qui la délivrance se fait l'accepte comme l'exécution de l'obligation prise envers lui.

L'agrération peut être expresse ou tacite. Il y a agrération tacite lorsque l'acheteur garde le silence et ne proteste d'aucune façon après la réception des documents. En droit commercial, qui ne dit mot consent. Cet adage est d'ailleurs reconnu par notre code civil à l'art. 1523 et par l'art. 83 de la Loi des lettres de change. « Le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu lui-même connaître l'existence ».

Pour qu'il y ait agrération tacite, il faudra que l'acheteur ait eu le temps de lire les documents afin de se rendre compte de la conformité ou non-conformité de ces documents avec le contrat de vente.

**Lieu du paiement.**

Dans les contrats synallagmatiques, les obligations des parties s'exécutent simultanément, donnant donnant, art. 1533 C. C.

Le paiement en principe se fera donc au jour et lieu de la livraison, c'est-à-dire « argent sur balle ».

26 Le vendeur CIF est tenu de livrer et des documents et des marchandises.

Le vendeur ne pourrait pas exiger le prix de vente à la livraison des marchandises puisque le prix de vente qui est indivisible ne deviendra exigible qu'une fois livrée tous les objets de la vente — dans l'occurrence, les documents et la marchandise.

En outre, dans un contrat bilatéral, celui qui veut contraindre son cocontractant à s'exécuter doit pouvoir prouver avoir exécuté ses propres obligations.

La présentation des documents établira la livraison et l'individualisation des marchandises vendues. Cette présentation des documents rendra aussi l'acheteur débiteur du prix de vente. Le prix de vente sera donc quérable au domicile de l'acheteur.

Sur présentation, par exemple, de documents conformes au contrat de vente, l'acheteur ne pourra différer le paiement du prix de vente sous prétexte qu'il n'a pas encore reçu la marchandise; d'après l'art. 1533 C. C., en effet, l'obligation de payer le prix de vente naît de la livraison des choses vendues et non de leur réception. Or les documents présentés à l'acheteur présupposent nécessairement la livraison des marchandises par la mise à bord. La présentation des documents complétant donc la livraison des objets de la vente, l'acheteur devra en payer le prix.

L'acheteur ne pourra vérifier la marchandise ni la faire vérifier par experts.

Certains tribunaux étrangers ont décidé que l'acheteur était tenu de lever les documents et de payer le prix de vente avant que de pouvoir réclamer contre le vendeur.

Après tout, ces tribunaux sont allés trop loin, la vente CIF étant au même titre que la vente ordinaire un contrat bilatéral dans lequel une partie ne peut être obligée d'exécuter ses obligations que dans le cas et dans la mesure où l'autre partie aura exécuté les siennes. La condition résolutoire est toujours sous-entendue d'office dans tout contrat bilatéral.

27

Dans le cas où l'acheteur est convaincu que la marchandise livrée n'est pas conforme au contract de vente, il peut refuser de payer. Il devra cependant faire la preuve de non-conformité de la marchandise vendue, preuve d'autant plus difficile à faire que l'acheteur n'aura pas eu accès à la marchandise. L'acheteur devra de plus établir l'existence de cette non-conformité de la marchandise vendue avant sa mise à bord, — *Res perit domino*, une fois la marchandise à bord, tous les risques étant à la charge de l'acheteur. Une telle preuve est on ne peut plus difficile à faire et de nature à faire encourir à l'acheteur des débours considérables.

### **Quantum du payement.**

Il s'agit d'un prix à forfait pour un montant global. Ce prix comprendra donc le coût de la marchandise, la prime d'assurance et le fret.

Qui devra payer les droits de douane, de l'acheteur ou du vendeur ? Le vendeur CIF payera les droits d'exportation, tandis que l'acheteur CIF payera les droits d'importation.

La marchandise sera livrée à l'acheteur à hauteur de palan. Tous les frais de mise à quai, c'est-à-dire les frais de désarrimage, de prise de cale et de présentation sous palan,



seront supportés par le navire, tandis que tous les frais postérieurs à la mise à quai incomberont à l'acheteur.

Le fret espéré est le fret non payable ou restituable dans les cas où la cargaison n'arrive pas à destination par suite d'une fortune de mer.

Qui profitera du fret dans le cas où la marchandise n'arrivera pas à destination, de l'acheteur ou du vendeur ?

28

Le fret payable à destination est déduit du prix de vente sur la facture. L'acheteur payera le fret au capitaine du navire à son arrivée.

Tout va bien lorsque le navire arrive à destination; mais le navire vient-il à se perdre, ça sera une toute histoire. L'acheteur n'étant pas appelé à payer le fret au capitaine, devra-t-il rembourser ce fret au vendeur ?

D'après la jurisprudence française, le vendeur, payé du prix convenu et n'étant plus propriétaire des pièces documentaires transmises à l'acheteur, n'a plus ni intérêt ni droit de se préoccuper des risques ultérieurs. Comme conséquence de cette situation, le vendeur ne saurait exciper de la perte du navire porteur de la cargaison pour réclamer la restitution du fret non acquis au capitaine par suite de ce sinistre. La perte des marchandises ne peut plus concerner que l'acheteur. Ce dernier seul devra subir les pertes ou en bénéficier; décider différemment serait permettre au vendeur de revenir sur un règlement définitif entre lui et l'acheteur.

Si pour une cause ou pour une autre, l'acheteur est dégagé de l'obligation de payer le fret, ce sera là pour le vendeur une *res inter alios acta*. Le vendeur aurait-il le droit de réclamer la restitution du fret si le capitaine en faisait donation à l'acheteur ? Personne ne soutiendrait l'affirmative. Pourquoi reconnaîtrait-on ce droit au vendeur lorsque par suite d'une fortune de mer le fret ne serait pas exigible.

Qu'arriverait-il dans le cas de fret payé par anticipa-

tion *freight prepaid* ? Ici, le vendeur devrait pouvoir profiter des circonstances, le règlement étant définitif aussi bien à l'encontre de l'acheteur qu'à son profit. Le remboursement par le transporteur maritime au vendeur CIF du fret payé par anticipation et non stipulé acquis à tout événement profitera donc au vendeur.

**Prise de livraison de la marchandise vendue.**

La prise de livraison de la marchandise équivaut à sa réception. D'après les auteurs, il y aurait délivrance ou livraison lorsqu'il s'agit du fait par le vendeur de remettre la chose vendue à l'acheteur; et réception lorsqu'il s'agit du fait pour l'acheteur de recevoir sa marchandise. Réception et prise de livraison s'accompliraient donc simultanément dans la vente ordinaire. Il n'en est pas ainsi dans la vente CIF, la livraison et la réception n'ayant pas lieu simultanément. Ces deux actes s'accomplissent en effet en des endroits et dans des temps différents; la livraison a lieu au port d'embarquement tandis que la réception ou prise de livraison a lieu au port de débarquement.

L'acheteur CIF recevra donc sa marchandise au port de débarquement à hauteur de palan, le long du bord du navire.

**Agréation.**

L'agrération sera ou expresse ou tacite. L'agrération expresse n'offre aucune difficulté. L'agrération tacite se présume des faits et gestes de l'acheteur après la réception des marchandises vendues.

L'agrération sera fatalement postérieure à la réception de la marchandise par l'acheteur ou pour son compte au port de destination.

L'acheteur aura droit à un délai raisonnable pour vérifier la marchandise vendue et même la faire expertiser s'il y avait lieu afin d'établir le cas échéant le bien-fondé de sa réclamation contre son vendeur CIF.

Néanmoins, l'acheteur ne devra jamais perdre de vue que la marchandise lui a été livrée au port d'embarquement où il en est devenu le propriétaire. Toutes les pertes ou avaries subies par les choses vendues depuis leur livraison à l'acheteur au port d'embarquement seront à la charge de l'acheteur et non à celle du vendeur. *Res perit domino*.

30 L'acheteur pour réussir dans sa réclamation contre son vendeur CIF devra établir que les avaries, les manquants ou l'absence de qualité des marchandises préexistaient à leur mise à bord. Vous voyez d'ici toute la difficulté d'une telle preuve.

L'acceptation des documents et le paiement du prix ne privent pas l'acheteur de son droit de « désagrégation ». Il en serait autrement toutefois si la non-conformité des choses vendues paraissait dans les documents. Dans ce cas, l'acceptation des documents vaudrait déjà une renonciation tacite à se plaindre plus tard. Il y aurait là une fin de non-recevoir antérieure à la réception des marchandises.

Le délai pour réclamer contre le vendeur CIF doit être raisonnable. Les tribunaux ont ici un pouvoir discrétionnaire (art. 1680 C. C. voituriers).

Le temps nécessaire à l'acheteur pour vérifier sa marchandise est une question de fait relevant de la discrétion souveraine des tribunaux, à moins de stipulations expresses entre les parties au sujet du délai dans lequel l'acheteur devra formuler sa réclamation contre son vendeur CIF.

L'agrégation peut-elle être d'une partie de la marchandise seulement ? Ça me semble douteux dans notre droit devant l'art. 122 C. C.

L'obligation divisible doit être exécutée entre le créancier et le débiteur, comme si elle était indivisible, etc.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Nous avons à dessein évité de reproduire certains aspects juridiques du travail de Me William Morin. Pour cette partie de son étude nous référons le lecteur aux numéros de janvier à avril 1945 de la Revue du Barreau. — A.

# Les conditions de la reprise des affaires au Canada

31

*On trouvera ici le texte du dernier bulletin de la Banque Canadienne Nationale. Son rédacteur étudie avec une grande lucidité l'état actuel des finances de l'Etat. Il indique également les conditions d'une saine reprise des affaires. Nos lecteurs liront avec intérêt, croyons-nous, cet excellent exposé d'une question primordiale.—A.*



L'immense effort financier qu'a fourni le Canada pendant six années de guerre a créé une situation dont il importe de bien comprendre les causes et d'essayer de prévoir non seulement les conséquences prochaines, mais encore les répercussions lointaines.

S'il est vrai que la politique a toujours exercé quelque influence sur l'économie nationale, jamais l'interdépendance des finances publiques et des affaires n'avait été aussi étroite qu'aujourd'hui. Le budget et la dette du Dominion atteignent maintenant un ordre de grandeur tel, que les dépenses, les impôts et les emprunts de l'Etat influenceront profondément désormais sur le volume de la production, le niveau des prix et l'activité de l'embauchage.

## **Les finances de guerre**

Le budget fédéral du dernier exercice d'avant-guerre était de 553 millions de dollars et le produit des impôts se chiffrait par 562 millions, soit 12.3% du revenu national, éva-



lué en 1939 à 4,554 millions. A l'ouverture des hostilités, le Gouvernement demanda d'abord des avances aux banques; mais, dès l'année suivante, il faisait appel au crédit public.

32 Les deux Emprunts de Guerre, en février et en octobre 1940, donnèrent 500 millions. Les Emprunts de la Victoire, dont le premier fut lancé en 1941, et qui se suivirent quatre ans à raison de deux par année, rapportèrent près de 730 millions et demi en 1941, 1,834 millions et demi en 1942, plus de 2,683 millions et demi en 1943, près de 2,917 millions et demi en 1944 et quelque 3,586 millions en 1945, — soit un total de \$12,252,000,000.

Le Gouvernement affecta ces milliards à des fins de guerre et à des dons ou à des avances à nos Alliés pour l'achat de produits canadiens. Ces énormes dépenses, faites en très grande partie au pays, portèrent le chiffre du revenu national à 5,404 millions de dollars en 1940, à 6 milliards et demi en 1941, à 7 milliards et demi en 1942, à 8,724 millions en 1943 et à 9,186 millions en 1944. Le Gouvernement frappa d'impôt les milliards qu'il avait lui-même mis en circulation. La somme des prélèvements fiscaux, qui était de 562 millions en 1939, passa à 865 millions en 1940, à 1,483 millions en 1941, à 2,240 millions en 1942, à 2,765 millions en 1943, puis à 2,687 millions en 1944. Ainsi, le Gouvernement récupérait une bonne partie du revenu national qu'il avait créé.

Ce mécanisme financier ne saurait survivre à la guerre qui, seule, en a rendu le jeu possible. L'Etat ne peut continuer indéfiniment à emprunter chaque année des milliards. La dette publique nette, qui était de 3,386 millions le 31 mars 1939, se chiffrait par 13,984 millions le 31 mars 1945. Elle dépasse maintenant les 15 milliards. Est-il possible de charger davantage un pays d'une douzaine de millions d'habitants ?

Les impôts, malgré le léger dégrèvement que comportait le dernier budget, demeurent encore si élevés, qu'ils entravent le rétablissement de la situation. Alors qu'en 1939 ils n'atteignaient que 12.3% du revenu national, ils en ont absorbé 16% en 1940, 22.8% en 1941, 29.9% en 1942, 31.7% en 1943 et 29.3% en 1944. Peut-on espérer que l'Etat proportionne désormais ses exigences aux ressources imposables du pays, compte tenu des besoins des provinces, des municipalités et des commissions scolaires ? Il est permis d'en douter.

33

D'aucuns seraient portés à croire, à première vue, que les prévisions budgétaires du présent exercice, qui dépassent 4 milliards et demi, ont encore un caractère exceptionnel, puisque les dépenses occasionnées par la guerre s'élèvent, à elles seules, à 3,365 millions. On estime cependant que les frais de rétablissement des anciens combattants, les primes de démobilisation, les crédits à l'exportation, le service de la dette et l'accroissement des frais d'administration porteront à près de quatre milliards le budget du prochain exercice. Même lorsque les conséquences financières de la guerre se traduiront seulement par le paiement des pensions militaires et le service de la dette, les dépenses de l'Etat semblent devoir excéder encore les facultés contributives normales du pays. Il ressort des délibérations de la Conférence interprovinciale qu'Ottawa envisage un budget permanent de plus de deux milliards. Or, au témoignage de plusieurs économistes, un budget de cette importance exigerait des prélèvements fiscaux de 22 à 25 pour cent du revenu national, et ce serait les plus lourds qu'aucun pays démocratique eût jamais effectués en temps ordinaire.

### **Le danger d'inflation**

Qui saurait prévoir, d'ailleurs, quel sera demain le revenu national ? L'augmentation considérable qu'il n'a cessé d'accuser, d'année en année, pendant la guerre, tenait à des

circonstances si extraordinaires, qu'elle ne ferait qu'induire en erreur celui qui prétendrait en tirer des conclusions. Au surplus, le chiffre même du revenu national n'a guère de signification s'il n'est considéré en fonction de la valeur de la monnaie.

34

Il serait vain et périlleux de se dissimuler que les dépenses massives de l'Etat, au cours des dix dernières années, constituent un puissant facteur d'inflation. On a dit de l'inflation que c'est une maladie des monnaies. Il conviendrait d'ajouter que, si la monnaie en accuse les manifestations, le siège du mal est dans l'économie même. Ce qui provoque ce déséquilibre, c'est un énorme afflux d'argent, entre les mains du public sans une augmentation correspondante des choses qu'il peut acheter. Or, telle est aujourd'hui la situation. Les particuliers ont souscrit plus de 6 milliards de dollars d'Obligations de la Victoire, sans parler de quelque 240 millions de Certificats d'épargne. Du 31 août 1939 au 31 août 1945, la somme des dépôts d'épargne dans les banques à charte est passée de 1,702 à 2,833 millions. Le montant des billets de banque en circulation dans le public s'est relevé, dans le même intervalle, de 214 à 997 millions. D'autre part l'adaptation des moyens de production du pays aux fins de la guerre et nos énormes exportations de produits de toutes sortes ont raréfié la plupart des objets de consommation ou d'usage courant.

Chacun reconnaît que, pendant la guerre, le Gouvernement s'est efforcé de défendre la monnaie nationale. La hausse des prix est loin d'atteindre les proportions qu'elle avait prises à la fin de la guerre précédente. Toutefois, l'Etat ne saurait maintenir indéfiniment les diverses mesures qu'il a mises en oeuvre afin de freiner la hausse, et auxquelles il est tenu d'apporter, dès maintenant, quelque atténuation. L'expérience montre d'ailleurs que l'inflation n'entre pas dans sa

phase aiguë dès la fin des hostilités. On se rappellera qu'à l'époque de la guerre de 1914-18, elle n'a touché son point culminant que deux ou trois ans après l'Armistice.

Quoi qu'il en soit, il paraît incontestable que le danger d'inflation est plus grand aujourd'hui qu'il n'était alors. Le pouvoir d'achat latent du public est plus considérable que jamais et jamais les besoins différés n'avaient été aussi étendus. En outre, les crédits que le Gouvernement consent par centaines de millions, voire par milliards, à des Nations Unies pour l'achat de produits canadiens auront un double caractère inflationniste: ils ajouteront au pouvoir d'achat qu'auront au Canada des pays étrangers, tout en raréfiant encore davantage les denrées accessibles au public. Quant à la présomption des théoriciens de l'*inflation dirigée*, elle ne peut avoir pour effet que d'aggraver le danger en entretenant un sentiment de sécurité illusoire. Le Gouvernement ne parera pas à ce danger en continuant de combler par l'emprunt des déficits budgétaires chroniques. S'il persistait à accaparer les capitaux de placement, qui ne sont pas illimités, il risquerait de compromettre le rétablissement économique du pays. Les déficits budgétaires accumulés, loin d'endiguer l'inflation, ne font qu'en élargir la source. Ils imposent à l'industrie comme aux particuliers une charge de plus en plus onéreuse; ils font obstacle au développement de la production, et ils finissent par ébranler la confiance.

L'Etat, quoi qu'il fasse, est incapable d'« acheter la prospérité », selon la formule de l'équipe du *New Deal* qui, avant la guerre, en a tenté sans succès l'application aux Etats-Unis. Du travail pour tous (*full employment*): tel était son mot d'ordre, que l'on reprend aujourd'hui. Programme idéal, sans doute, puisqu'il tombe sous le sens que l'absence de chômage est à la fois l'effet et la cause de la prospérité générale. Mais qui donnera du travail à tout le monde? C'est la pro-



duction qui fournit tous les emplois, y compris les emplois des fonctionnaires de l'État, puisque celui-ci tire ses ressources de l'activité économique de la nation.

### **Les conditions de la reprise**

36 L'une des premières conditions requises pour assurer le prompt rétablissement de l'économie nationale, c'est sans contredit la stabilité monétaire. Dans la présente situation, il y a deux moyens de refréner la hausse désordonnée des prix: soit la résorption de l'excédent du pouvoir d'achat du public, soit le développement de la production.

Le premier de ces moyens, le seul qui s'offrît au Gouvernement pendant les hostilités, lui sera désormais de moins en moins accessible. Sous quel prétexte maintiendrait-il, en temps normal, des impôts frisant la confiscation, l'épargne forcée, le plafonnement des prix et des salaires, le rationnement et diverses autres mesures qui, de son propre aveu, ne trouvaient leur justification que dans l'état de guerre ?

Il est peut-être nécessaire, dans le désarroi où se trouve aujourd'hui le monde, que le Gouvernement canadien continue pendant quelque temps encore de faire à d'autres nations des avances dont il prélève le montant sur les ressources financières du pays. Il alimentera ainsi, temporairement, un assez large courant d'exportations. Gardons-nous toutefois de confondre avec la prospérité véritable l'activité d'un caractère factice qui se manifestera, selon toute vraisemblance, pendant la période de transition.

L'histoire montre que les conséquences économiques d'une guerre ne se font pas sentir dès la fin des hostilités. La première guerre mondiale fut suivie d'un *boom* qui se prolongea pendant plus d'un an. Les États-Unis connurent, au lendemain de la guerre civile, dix-huit mois de grande activité commerciale. L'analogie des circonstances est encore plus

étroite entre la situation actuelle et celle où se trouvaient les États-Unis à l'issue du conflit anglo-américain de 1812-15. Les guerres napoléoniennes, qui se terminèrent la même année, avaient longtemps interrompu les échanges entre l'Europe et l'Amérique, de sorte que la demande de toutes sortes de produits prit soudain une ampleur considérable. Le rétablissement des relations commerciales entre les deux continents trouva un puissant stimulant dans la libéralité avec laquelle importateurs et exportateurs consentaient des crédits. Toutefois, il y a dix-huit ans, comme il y a quatre-vingts ans et comme il y a cent trente ans, la reprise d'après-guerre fut de courte durée, et il s'ensuivit une dépression d'autant plus profonde, que la reprise avait été plus rapide et plus large.

37

Aujourd'hui encore, les premières difficultés surmontées, nous verrons sans doute les échanges internationaux prendre leur essor. Tout le laisse prévoir. Le monde a subi des dévastations sans exemple dans les annales de l'humanité, et jamais le crédit n'a été aussi facile et aussi abondant. Le Gouvernement fédéral a déjà affecté 750 millions de dollars à des avances à diverses Nations-Unies, pour l'achat de produits canadiens. On prévoit que le prêt à la Grande-Bretagne, en voie de négociation à Ottawa, se chiffrera par un milliard et peut-être un milliard et demi. Ainsi, la somme globale des crédits que le Canada ouvrira à d'autres pays, en vue de faciliter le rétablissement de notre commerce d'exportation, dépassera les deux milliards. Et il y aura lieu d'ajouter à ce montant la participation du Dominion aux organismes financiers internationaux qui seront créés aux termes des accords de Bretton Woods. Mais, si nous ne voulons pas que l'histoire se répète jusqu'au bout et que la reprise d'après-guerre soit sans lendemain, il importe d'envisager les faits.

Au cours de la période de dépression qui a précédé la guerre, le pays a dépensé en secours de chômage une part im-

portante de ses réserves, sans qu'il y ait eu une augmentation correspondante dans la production des biens. Pendant les hostilités, il a affecté une part beaucoup plus considérable encore de ses ressources à l'aide aux Nations Unies et à la fabrication de matériel de guerre et de munitions servant à des fins de destruction. Le seul moyen d'amortir ces pertes, dont le montant a plus que quadruplé en six ans le chiffre de la dette publique, c'est de créer de la richesse nouvelle. Malgré tous les perfectionnements de la technique financière, l'État ne crée pas de richesse, sauf lorsqu'il exécute des travaux publics utiles ou productifs. Ce n'est pas en prodiguant les fonds publics, quelle qu'en soit la destination, qu'il mettra le pays en mesure de récupérer ses forces financières. Tout au contraire, s'il va trop loin dans cette voie où il est déjà si profondément engagé, ne risque-t-il pas d'ébranler les fondations mêmes de l'économie nationale ?

La capacité de production du Canada est aujourd'hui beaucoup plus grande qu'avant la guerre. Aussi faut-il que le placement des capitaux dans l'industrie, le nombre des emplois, le pouvoir d'achat du public et le volume de nos exportations soient plus considérables. Cela exige d'abord que les deux sources des capitaux, les bénéfices de l'industrie et l'épargne des particuliers, suffisent à alimenter une activité économique accrue. Or, lorsque la dette publique et le budget national atteignent des chiffres excessifs, les entreprises industrielles se voient grever d'impôts si lourds, qu'elles ne sont pas en mesure de se constituer les réserves nécessaires. Il peut même arriver qu'elles ne puissent établir leurs prix de revient de manière à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers, et même qu'elles soient incapables d'amortir assez rapidement leurs outillages. Lorsque les impôts frappant les particuliers ne leur laissent que le strict nécessaire, alors que, d'autre part, une politique d'argent bon marché réduit le ren-

dement des valeurs industrielles à un chiffre disproportionné aux risques qu'elles comportent, le progrès économique du pays s'en trouve ralenti.

On ne réussira donc à jeter les bases d'une reprise générale et durable qu'à la condition que l'Etat pratique une politique financière et fiscale propre à entretenir la confiance, à stimuler l'esprit d'initiative et d'entreprise, à encourager l'épargne et à l'orienter vers le placement industriel.





## Liste de périodiques paraissant en France

40

*On trouvera ci-après une liste de quelques-unes des revues qui paraissent actuellement en France. Nous avons pensé qu'en lisant ces noms, nos lecteurs se rendraient compte que le mouvement intellectuel est très actif actuellement en France. Nous avons cru également qu'avec la classification adoptée, on se rendrait mieux compte des sujets traités et qu'ainsi, le choix serait plus facile.*

### ART ET MODES

1

Album de la mode  
Amour de l'Art  
Architecture (l') d'aujourd'hui  
Architecture (l') Française  
Art (l') et la Mode  
Cahiers d'Art  
Cahiers d'Art Dramatique  
Ecran Français  
Femina  
Masques  
Revue archéologique  
Signes  
Spectateur  
Urbanisme  
Vogue  
Cahiers de l'IDHEC (Cinéma)  
Cahiers de l'Ecran  
Cahiers de l'Art sacré

# ASSURANCES

---

## BIBLIOGRAPHIE

2

Biblio

Bibliographie de la France

### DROIT ECONOMIE POLITIQUE

3 A

Dalloz: Bulletin Législatif

Dalloz: Recueil Analytique

Dalloz: Recueil Critique

Droit Social

Revue de Droit Public

3 B

Economie et Humanisme

Etudes et Documents

Revue Economique et Sociale

3 C

Cahiers du Monde Nouveau

France et Monde

Monde Français

Renaissances

Revue de droit public et de science politique

Revue de politique Etrangère

Revue Politique et Parlementaire

Revue Générale de droit international public

### HISTOIRE

4 A

Préhistoire

Revue de l'Histoire des Religions

Religion

Revue Historique

4 B

Année Philologique

Le Français moderne

Revue des Etudes Latines

Revue de Philologie, de littérature et d'Histoire Ancienne

### ACTUALITES

Images du Monde

LITTÉRATURE

5 A — *Revue Générales*

42

Arche (l')  
Art et livres  
Cahiers de notre Jeunesse  
Cahiers du Nord  
Cahiers du Sud  
Choix  
Confluences  
Delta  
Eaux Vives  
Espace  
Esprit  
Eternelle Revue  
Etudes  
Existences  
Fontaine  
Harmonies  
Heure Nouvelle  
Horizons (Nantes)  
Labyrinthe  
Lettres  
Monde (le) Illustré  
Mosaïques  
Nef (la)  
Paru  
Pensée (la)  
Poésie  
Pierre à feu (Cannes)  
Quatre vents  
Réformes  
Rencontres  
Revue d'Alger  
Revue de l'Alliance Française  
Revue de Paris  
Revue de la Table Ronde  
Revue Universitaire  
Temps Modernes

Valeurs

Vie Intellectuelle (1a)

Vie spirituelle

5 B (*Luxe et 1/2 Luxe*)

Art et Style

Elites Françaises

Formes et Couleurs (Suisse)

Elite de Paris

Paris l'Elégance Française

Plaisirs de France

Quadrige

Style en France

Vrille

43

PHILOSOPHIE ET SOCIOLOGIE

6 A

Cahiers Rationalistes

Journal de Psychologie

Revue de Métaphysique et de Morale

Revue Philosophique

6 B

Annales Sociologiques

SCIENCES

7 A' — *Revue Générale*

Annales de l'Ecole Normale Supérieure

Comptes-Rendus de l'Académie des Sciences

Comptes-Rendus de l'Académie des Sciences Coloniales

Nature (1a)

Revue des Sciences Pures et appliquées

Revue Scientifique

7 A — *Anthropologie*

Bulletin et Mémoires de la Société d'Anthropologie

7 B — *Biologie*

Bulletin de la Société de Chimie Biologique

Comptes-Rendus de la Société de Biologie

Comptes-Rendus des Séances de la Société de Biologie

7 C — *Chimie*

Annales de Chimie

Bulletin de la Société Chimique de France



7 D — Géographie

Annales de Géographie  
 Annales de l'Institut Océanographique  
 Revue de Géographie Alpine

7 E — Géologie et Minéralogie

Annales de Géologie  
 Bulletin de la Société Française de Minéralogie

7 F — Mathématiques

Bulletin de la Société Mathématique de France  
 Intermédiaire des recherches mathématiques

7 G — Médecine

Annales d'Anatomie Pathologique  
 Annales d'Oto-Rhino-Laryngologie  
 Annales de Dermatologie et de Syphiligraphie  
 Annales de l'Institut Pasteur  
 Annales de Médecine  
 Annales de Parasitologie Humaine  
 Archives d'anatomie microscopique  
 Archives des Maladies Professionnelles  
 Bulletin de l'Académie de Médecine  
 Bulletin de l'Association Française pour l'Etude du Cancer  
 Bulletin de l'Institut Pasteur  
 Bulletin de la Société de Pathologie exotique  
 Bulletin et Mémoires de la Société Médicale des Hôpitaux  
 Bulletin de la Société d'Hygiène alimentaire  
 Concours Médical  
 Diagnostics et traitements  
 Gynécologie et Obstétrique  
 Journal de Chirurgie  
 Journal de Physiologie et de Pathologie générale  
 Journal de Radiologie et d'électrologie  
 Journal de Médecine de Lyon  
 Journal de Psychiatrie  
 Journal de Physiologie  
 Journal d'Urologie  
 Lyon chirurgical  
 Médecin (le) Français  
 Mémoires de l'Académie de Chirurgie

Archives de Médecine des Enfants  
 Archives de Médecine Sociale  
 Archives d'Ophtalmologie  
 Paris Médical  
 Presse Médicale  
 Publications Médicales  
 Revue d'Orthopédie  
 Revue de Chirurgie  
 Revue de la Tuberculose  
 Revue de Médecine  
 Revue Neurologique  
 Revue Française de Puériculture  
 Revue d'hygiène et de Médecine Préventive  
 Revue de Stomatologie

45

7 H — *Orientalisme*

Journal d'Assyriologie  
 Syria

7 I — *Physique*

Annales d'Astrophysique  
 Annales de Géophysique  
 Annales de Physique  
 Cahiers de Physique  
 Journal de chimie physique et de physico--chimie biologique  
 Journal de Physique et le Radium  
 Revue d'Optique Théorique et instrumentale  
 Revue Générale de l'Electricité

7 J — *Sciences Naturelles*

Annales des Sciences Naturelles (Botanique)  
 Annales des Sciences Naturelles (Zoologie)

8

TECHNIQUES

Bulletin Analytique des Brevets Français  
 Documentation aéronautique Moderne  
 Hommes et Technique  
 Sciences et Industrie  
 Sciences et Vie  
 Techniques et Architectures.

## Faits d'actualité



### 46 Des insuffisances de l'assurance contre la maladie

A quelques reprises, nous avons noté ici l'évolution d'un certain nombre de catégories d'assurances. Nous avons signalé, en particulier, la centralisation et la simplification de la garantie dans le cas de l'assurance contre la responsabilité civile, de l'assurance contre le vol des espèces et des titres. Nous avons également montré quel pas en avant, on avait fait lorsqu'on a imaginé la *Personal Property Floater*. Dans certains domaines, cependant, on est resté, à peu près immobile, au point que l'assurance n'y rend pas les services qu'on en doit attendre. L'assurance-maladie est de celles-la. A l'assuré, on remet des polices qui sont chargées de clauses restrictives. Quand on étudie son dossier, au moment de la souscription du contrat, on refuse l'assuré si le dossier n'est pas absolument clair et net. Et ainsi, on lui rend à peu près impossible de trouver un assureur. Au cours de l'année, on se réserve le droit d'annuler le contrat si l'assuré souffre d'une maladie dont les manifestations peuvent se produire à nouveau. S'il s'agit d'un mal chronique, on émet un avenant supprimant toute indemnité dans un cas semblable, soit immédiatement, soit au moment du renouvellement de la police. Lorsque l'assuré atteint un certain âge, on se refuse à continuer la garantie. Et si durant les dernières années qui précèdent l'âge maximum, fixé par les règlements, l'assuré donne des signes de fatigue, on conclut souvent qu'il est menacé de neu-

rasthénie et on refuse de renouveler le contrat. Comme il est impossible de trouver preneur pour un risque âgé et refusé par un autre assureur, le courtier doit annoncer la nouvelle à l'assuré, qui, après avoir versé une prime pendant plusieurs années, se voit privé de toute garantie à un moment où il en aurait peut-être le plus besoin. A cela l'assureur répond: « nos tarifs sont ainsi faits qu'il nous faut agir ainsi. L'assurance-maladie coûte très cher. Nous sommes forcés de la traiter comme une mauvaise affaire ».

47

Autre chose à noter, certaines polices énumèrent les maladies garanties par le contrat. Si on en souffre, on a droit à une indemnité, mais si la maladie n'est pas comprise dans la liste, on ne touche rien. D'autres contrats limitent l'indemnité à un certain nombre de semaines, d'autres à une année entière. Certains imposent à l'assuré de garder la maison, sans quoi l'indemnité n'est payable que durant x semaines. Ainsi, un assuré, qui souffre d'une maladie qui le force à prendre un peu d'exercice pendant la convalescence, se voit privé de toute indemnité, dès le moment où il met le pied dehors.

Dans la plupart des contrats, il est dit que l'assuré a droit aux frais de chirurgie, mais non de médecin. Ainsi, on remboursera la note dans le cas d'un abcès qui a exigé une intervention chirurgicale, mais non celle du médecin, si l'abcès s'est résorbé.

Autre faiblesse également, les indemnités d'hôpital et de garde-malade sont limitées dans le cas de maladie à x dollars par jour. Comme les frais de séjour à l'hôpital s'augmentent généralement de frais de laboratoire, de salle d'opération et de multiples autres sommes que les hôpitaux présentent sous des noms divers, le malade de moyens modestes reçoit bien peu pour faire face aux frais très élevés qu'on lui réclame. Il y a la *Croix Bleue*, dira-t-on. Assurément, mais son contrat



est lui-même limité à un peu plus de \$5.00 par jour et il ne comprend ni les frais de médecin, ni ceux du chirurgien.

48

En somme, ce que nous reprochons à l'assurance-maladie dans sa forme actuelle, c'est d'être trop coûteuse pour ce qu'elle offre à l'assuré, de contenir des clauses beaucoup trop restrictives et d'une trop grande variété; bref, de ne pas tenir toutes ses promesses. Au lieu de s'intituler assurance contre la maladie, elle devrait s'annoncer ainsi: « assurance contre un certain nombre de maladies » ou « assurance contre certains frais résultant de la maladie ». Ainsi, l'étiquette serait plus exacte. Mais, dira-t-on, mis en garde, l'assuré n'en voudrait pas. Peut-être, mais au moins ne lui vendrait-on pas une garantie incomplète, dont il n'apprécie la valeur qu'à l'usage. Et alors il fulmine ou il rouspète et il annule la police avec des protestations dont la sincérité n'a d'égale que l'énergie. Il ne se dit pas que « tout était écrit, là dans la police ». Il a l'impression d'être lésé. Et, souvent, il n'a pas entièrement tort, car on lui a peut-être mal expliqué. Il n'a probablement pas lu le contrat lui-même ! Mais comment veut-on qu'il comprenne quelque chose à un texte long, filandreux, où seul parvient à se débrouiller celui qui a l'habitude des clauses d'assurance.

La seule solution, croyons-nous, serait de simplifier la portée des polices, de supprimer les restrictions, d'avoir des franchises obligatoires pour diminuer les frais. Il ne faudrait pas par exemple, que l'indemnité hebdomadaire soit payable dès le premier jour. La commission de seconde année pourrait être réduite. Elle nous paraît être trop élevée pour cette catégorie d'assurance qui exige des connaissances limitées et dont le renouvellement ne demande à peu près aucune démarche. Il faudrait, enfin, uniformiser les types de contrats, étendre la garantie, assouplir les règles posées pour l'acceptation, le renouvellement et l'annulation des risques.

Si on ne réalise pas les réformes nécessaires, on n'aura guère d'argument pour entrer en concurrence avec une assurance d'Etat. Quels que soient ses défauts, celle-ci aura le gros avantage d'être obligatoire et d'être appuyée par une forte campagne de propagande. Pour détruire l'effet de la contre-propagande que tenteront sûrement de faire les sociétés privées, il suffira d'énumérer les défauts actuels de l'assurance privée, en les grossissant et en ne faisant valoir aucun de ses avantages. — *Gérard Parizeau.*

### **De la formation professionnelle**

Diverses associations de comptables se sont groupées récemment pour demander au gouvernement provincial de les incorporer en profession dans l'intérêt du public comme de leurs membres. Leur bill contenait des pouvoirs extraordinaires et même arbitraires à l'égard des futurs membres de l'Institut: ils ont été atténués avant l'acceptation finale du bill. Ce dernier prévoit la formation d'un Institut, aux examens duquel tout aspirant-comptable doit se présenter pour devenir C.A. et exercer la profession sans restriction. Diverses conditions sont prescrites pour pouvoir se présenter à ces examens, mais la souplesse du système donne une chance à tous. Ajoutons qu'il y a des sanctions contre les comptables qui ne se conformeraient pas aux exigences de l'Institut.

Au moment où nous étions informés que ce bill était mis à l'étude à Québec, nous nous demandions si les agents d'assurance ne devraient pas s'engager sur la même voie. Il est vrai que le terrain avait déjà été sondé par le Comité des assurances de la Chambre de Commerce des Jeunes, en 1944: des démarches avaient été entreprises auprès des autorités et des agents eux-mêmes, mais, mais sans succès notable. Or voici que peu de jours après la nouvelle des comptables, nous apprenions que l'Association des Courtiers de la Province, pilotée à Québec par M. J.-C. d'Auteuil, présentait

50

un bill qui est un premier pas vers l'incorporation des agents en profession. Dans le but de hausser le niveau de la profession — car c'en est une, surtout par le côté « service », bien que l'assurance ait déjà été défini comme un commerce —, l'Association des Courtiers, décernera les titres exclusifs de courtier agréé ou de courtier associé suivant les examens de compétence qu'elle fera passer. Il va sans dire que se présentera qui voudra et que tout agent pourra continuer à faire de l'assurance sans être obligé de passer par l'Institut, mais nous imaginons qu'averti par une adroite publicité et par la qualité des services des diplômés le public accordera peu à peu toute sa confiance aux seuls agents qualifiés.

Voilà donc une entreprise qui s'adresse principalement aux agents déjà en affaires. Mais il faudrait aller plus loin, ou plutôt travailler à la base en préparant les jeunes qui font le choix d'une carrière. De fait, il vient de se produire un mouvement universitaire dans le but d'orienter des compétences vers la vente ou l'administration de l'assurance, comme cela se pratique pour la comptabilité: en effet, les autorités de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, de concert avec des praticiens, projettent de former des jeunes se destinant à la carrière des assurances: elles organiseraient dans ce but quelques années de cours des plus complets suivis d'un stage dans une grande administration. — Tous applaudiront sans doute à cette manifestation d'esprit de progrès économique: nous espérons avoir le plaisir de donner plus de précisions à ce sujet dans un avenir rapproché. — *Gaston LeBlanc.*

### **Le Lloyd's assure-t-il tout ?**

Pour nous reposer des textes plus graves, nous reproduisons plus bas quelques passages d'un article publié dans un hebdomadaire de Paris sur les opérations du Lloyd dont l'histoire s'enveloppe en partie d'une atmosphère un peu romanesque:

« En principe le « Lloyd » assure tout. Toutefois, il est des risques qu'il n'accepte pas de courir.

Le « Lloyd » a payé l'incendie de San Francisco, le naufrage du « Titanic », l'incendie du dirigeable « Hindenburg »... Il aurait payé la vie d'Hitler si celui-ci était mort avant 1939, car le Führer avait souscrit aux assurances sur la vie au « Lloyd ». Et demain le « Lloyd » paierait 40 millions de livres sterling aux U.S.A. si le pont suspendu de San Francisco-Oakland Bay venait à se rompre. De 1914 à 1919 le « Lloyd » avait assuré les dommages de guerre; de 1940 à 1946 il n'a pas réédité ceci: la puissance destructive des armes modernes lui a fait peur. C'est donc l'Etat qui tant en Angleterre qu'ailleurs a pris à sa charge de rembourser les victimes.

51

Le « Lloyd » n'assure pas contre la pauvreté, ni contre le célibat, ni contre le divorce, ni contre l'assassinat ou le suicide. Le « Lloyd » ne veut pas non plus courir le risque d'avoir à payer le fiasco d'un spectacle, la faillite d'un journal, la perte d'un emploi.

Enfin, le « Lloyd » assure la plus importante chose du monde, du point de vue britannique: la Magna Charta, la constitution anglaise. Et si cette police fait la gloire du trust, elle est la sécurité même de chaque sujet de « His Majesty » qui sait qu'assurés par le « Lloyd » ses droits démocratiques seront toujours sauvegardés. » — G. L.



# LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Siège social : 50 Côte du Passage,

Lévis, P. Q.

*Président*

Laurent LÉTOURNEAU,  
F.A.B.A.

*Vice-Président*

Sénateur Cyrille VAILLANCOURT,  
C.B.A., D.S.A.

*Gérant-général*

J.-O. ROBY

## Bilan au 31 décembre 1945

ACTIF		PASSIF	
Argent en caisse et en banques .. . . . .	\$10,120.35	Réserve de primes non gagnées .. . . . .	\$37,918.09
Obligations (au prix côûtant) .. . . . .	\$287,954.83	Réserve pour sinistres en voie de règlement .. . . . .	857.87
Intérêts courus .. . . . .	3,119.12	Dû aux réassureurs (Comptes courants) .. . . . .	16,883.00
	<hr/>	Taxes courues et autres dépenses .. . . . .	<hr/> 1,351.03
Solde des agents et comptes à recevoir .. . . . .	33,702.03		\$ 57,009.99
Autres actifs .. . . . .	11,259.40	SURPLUS .. . . . .	289,145.74
	<hr/>		<hr/>
	\$346,155.73		\$346,155.73

### Extrait du rapport du gérant général

Si nous considérons la courte période de nos opérations, huit mois, notre production est excellente, attestée par un revenu-primés dépassant toutes nos espérances. Notre moyenne de sinistres aux primes, tant brute que basée sur la prime gagnée, est des plus satisfaisantes. Notre personnel d'agences, réparti dans les quatre coins de la Province, dépasse en nombre celui de n'importe quelle compagnie, et notre responsabilité s'étend également à travers la Province et les quelques agglomérations sont bien protégées par voie de réassurance individuelle des risques et par notre traité de conflagrations.

Nos déboursés, bien qu'ils comprennent tous les frais d'organisation, demeurent dans la moyenne des autres compagnies déjà organisées. Notre personnel et notre installation de bureau sont presque complets et peuvent satisfaire aux exigences d'un revenu-primés égal au double de celui de cette année. Nos placements sont surtout en obligations de la Province et du Dominion, et nos achats opportuns nous donnent un excellent rendement. Malgré la réserve statutaire faite pour primes non gagnées, notre surplus demeure très substantiel et presque égal à notre fonds de réserve payé.

Par conséquent, pour notre premier bilan, nous avons raison d'être des plus satisfaits de nos opérations.



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

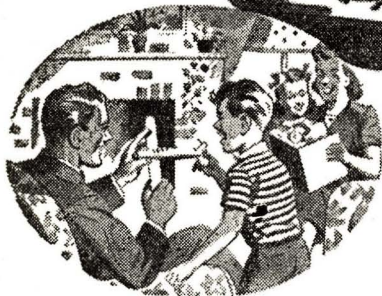
Toronto 1, Canada

**La Paix...**

**La Liberté...**

**et La Prospérité**

sont les résultats naturels du travail assidu  
et de l'économie systématique.



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

Fondée en 1846

***Coffrets de sûreté à tous nos bureaux***

SUCCESSALES DANS TOUTES LES PARTIES DE LA VILLE



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

*Vous désirez un employé actif, intelligent,  
qui vous secondera rapidement . . .  
un associé peut-être ?*

N'hésitez pas !

**C'est un H. E. C.  
qu'il vous faut.**

*Pour tous renseignements, veuillez vous  
adresser au secrétaire de l'*

**ASSOCIATION DES LICENCIÉS DE  
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES  
COMMERCIALES**

**535, AVENUE VIGER**

**MONTRÉAL**

# 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

# *Cinq ans après*

**PRIMES 1941 ACTIF**

54,784.44 140,122.52

**1942**

55,467.39 144,646.10

**1943**

61,012.24 152,866.69

**1944**

84,473.80 167,956.75

**1945**

97,297.70 185,943.29

❁ SOCIÉTÉ ❁  
**NATIONALE  
D'ASSURANCES**

AFFILIÉE À LA C.U.A.

41 OUEST, RUE ST-JACQUES  
MONTREAL - HARBOUR 3291

# THE **PRUDENTIAL**

**ASSURANCE COMPANY LIMITED OF  
LONDON, ENGLAND**

---

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

**ANTOINE DESMARAIS, C.L.U.**

*Gérant de la succursale Place d'Armes*

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 1945

#### ACTIF

Espèces .....		\$ 30,925.48
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Débitures du Dominion du Canada .....	\$818,372.00	
Débitures provinciales—(Province de Québec) .....	30,900.00	
Débitures municipales .....	28,460.00	
Autres débitures .....	25,765.00	903,497.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir .....		148,179.27
Autres actifs (y compris Ameublement, Fournitures, Plans, etc.) .....		1.00
<b>ACTIF TOTAL</b> .....		<b>\$1,082,602.75</b>

#### PASSIF

Réserve pour primes non-acquises .....		356,214.19
Réserve pour sinistres en cours de règlement .....		69,451.00
Réassurance, taxes courues et autres passifs .....		34,583.29
<b>PASSIF TOTAL</b> .....		<b>460,248.48</b>
Réserve pour Contingences .....		38,850.00
<i>Comptes des actionnaires—Surplus et Capital</i> .....		583,504.27
Capital-Actions :		
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune		
— \$2,000,000.00.		
Emis — 4,250 actions		
		<b>\$1,082,602.75</b>

#### *Disponible pour la protection des assurés.*

Réserve pour primes non-acquises .....	\$356,214.19
Réserve pour Contingences .....	38,850.00
Capital-Actions .....	425,000.00
Comptes de Surplus .....	158,504.27
<b>TOTAL</b> .....	<b>\$978,568.46</b>

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

**YVON TRUDEL**  
Inspecteur

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

**REPRÉSENTANTS DEMANDÉS**