
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P.	161
DU RISQUE LOCATIF ET DE LA RES- PONSABILITÉ CIVILE DU PROPRI- ÉTAIRE ENVERS LES TIERS, par F. Philippe Brais	165
SUR UN PROBLÈME DE L'ASSURANCE- VIE: LE SORT DE LA RÉSERVE MA- THÉMATIQUE AU DÉCÈS DE L'AS- SURÉ, par Tadeusz Poznanski	175
COMMENTAIRES SUR LA RESPONSABILITÉ DU COURTIER D'ASSURAN- CES, par Jean Dalpé	187
PÈRE ET FILS EN AFFAIRES, par Gérard Parizeau	194

Téléphone: MA. 4792

PAUL E. TREMBLAY & CIE

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTRÉAL



Agents généraux

La Fédération Compagnie d'Assurances du Canada

La Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile

La Compagnie d'Assurances Alliance Canadienne

Jersey Insurance Company

Sterling Insurance Company

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

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

1460, RUE GUY

MONTRÉAL

●
Téléphone : Fitzroy 7467



1782-1949

Depuis 167 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale de la province de Québec: 480, rue St-François-Xavier - Montréal

Directeur

J. C. URQUHART

Sous-directeur

Arthur BAYARD

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 145 ans.

1804-1949

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 and Casualty Insurance Year Book

The finest directory of fire and casualty insurance companies in Canada — complete up-to-date financial and underwriting statements — directory of offices, officials, affiliations and classes of insurance written — fire policy wordings used in Canada — casualty contracts and terms outlined — listing insurance institutes agents' associations, government offices, management groups with addresses — a comprehensive directory for use by head offices, recording agents, brokers, adjusters and insurance lawyers.

Price English Edition: \$6.00

•

STONE & COX, LIMITED

229 Yonge Street

Toronto 1, Canada



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

Metropolitan

Life

Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

Assurances

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

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

161

Prix au Canada:
L'abonnement: \$1.50
Le numéro: 50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

16e année

MONTRÉAL, JANVIER 1949

No 4

Faits d'actualité

par

G. P.

L'augmentation du tarif-incendie.

Dans le dernier numéro, nous avons rapporté une rumeur à l'effet que la Canadian Underwriters' Association se proposait d'augmenter son tarif-incendie. C'est chose faite depuis le 1er janvier 1949. La hausse est limitée à la région de Montréal et elle ne porte, dans l'ensemble, que sur les risques commerciaux et les maison de rapport. Comme nous l'anticipions, lorsque l'assuré ne veut pas de la règle proportionnelle, là où elle est facultative, la hausse est de vingt pour cent dans le cas des immeubles et de vingt-sept et demi pour cent pour l'assurance du contenu. Les sociétés indépendantes ayant emboîté le pas, la hausse est générale.

Pour les assureurs, la mesure est excellente parce que, comme nous l'écrivions, il leur faut faire face à des besoins nouveaux et verser des sommes croissantes à cause de l'inflation, sans recevoir des primes proportionnellement accrues. C'est ce que doivent comprendre les assurés s'ils ne veulent pas de la règle proportionnelle. S'ils l'ont dans leur police, il n'y a pas d'augmentation. Ainsi, espère-t-on, les assurés viendront à l'accepter en tenant compte qu'à l'avenir, l'assurance avec la règle proportionnelle coûtera cinquante pour cent moins cher. Une fois ce résultat obtenu, affirme-t-on, on aura trouvé une solution au problème actuel: régler des sinistres croissant avec l'inflation, à l'aide de primes non proportionnellement accrues.

Certains croient qu'il y a, dans la mesure, un premier pas vers une hausse générale du tarif-incendie dans la province de Québec. D'autres y voient une étape vers la règle proportionnelle obligatoire. Peut-être, ces derniers ont-ils raison et y a-t-il là un premier pas vers un usage généralisé, comme il l'est dans quelques pays d'Europe, en France et en Angleterre par exemple. C'est la solution idéale, disent-ils, car ainsi l'assuré est indemnisé dans la mesure où il remplit son engagement. De plus, à toute dépréciation de la monnaie correspond une hausse de valeur qui rétablit l'équilibre entre les engagements de l'assureur et les primes qu'il perçoit. Il se peut fort bien qu'on se trouve devant une de ces subtiles évolutions, auxquelles le syndicat des assureurs nous a habitués depuis quelques années. Si c'est à cela que l'on tend, nous ne pouvons qu'approuver le syndicat de ne pas y aller trop brutalement pour ne pas s'exposer à une rebuffade. En Amérique, il y a une pratique établie depuis près d'un siècle et demi, et ce n'est pas d'un seul trait de plume ou par une simple décision d'un conseil d'administration qu'on fera accepter par le public un changement simple, mais brutal, sous

le prétexte que la règle proportionnelle soit la seule solution possible. On a compris quelles réactions entraînerait dans le public et dans les milieux politiques, son application généralisée. Si du jour au lendemain, on disait à des gens habitués à toucher l'indemnité entière: « Vous êtes responsables des dommages pour votre part parce que votre assurance était insuffisante », on soulèverait un public bon enfant, mais actuellement assez nerveux. Si, théoriquement, on aurait raison d'appliquer la règle proportionnelle dans tous les cas, nous pensons qu'il y aurait un inconvénient sérieux à le faire sans transition, dans un pays où la dictature économique n'est acceptée qu'en temps de guerre. Peut-être, viendra-t-on graduellement à la règle proportionnelle. Pour l'instant, il valait mieux essayer de la faire accepter en la rendant attrayante par l'offre d'une substantielle réduction.

Le nouveau tarif-automobile.

Pour tenir compte de la hausse du coût des réparations, il a fallu également augmenter le tarif-collision pour les voitures particulières, c'est-à-dire pour les dommages causés à la voiture de l'assuré par collision ou capotage. On a également fait d'amples rajustements pour les camions.

Chose nouvelle, cependant, on a créé un tarif spécial dit A¹, pour les automobiles particulières conduites par deux conducteurs au plus, dans une même famille, conducteurs âgés de plus de vingt-cinq ans et de pas plus de soixante-cinq ans. Pour ces automobiles, on offre une réduction d'environ trente pour cent. Ainsi, on reconnaît une idée nouvelle, en faisant une différence a) entre une voiture conduite par plusieurs membres d'une même famille et une autre qui l'est par deux personnes au plus; b) entre un chauffeur d'âge moyen, censé être prudent et en possession de bons réflexes, et un chauffeur trop jeune ou trop âgé. Tout cela est un peu

généralisé, car il y a des chauffeurs de trente ans plus casse-cou que des conducteurs de vingt-cinq ans et aux réflexes moins sûrs que certains chauffeurs de soixante-dix ans. Mais pour établir des règles, il faut s'en tenir aux cas généraux. Et vraiment, il faut l'admettre, les moins de vingt-cinq ans sont assez souvent des chauffeurs audacieux et assez dangereux malgré les rétablissements que permettent la rapidité et la sûreté de leurs mouvements.

164

Il n'a pas été question d'augmenter l'assurance des dommages aux tiers; tant mieux, parce que des protestations se seraient sûrement fait entendre.

Nous ne savons pas encore ce que fera le gouvernement provincial au sujet de la loi destinée à assurer la solvabilité des automobilistes et la sûreté de la route. Il ne semble pas que la loi passe cette année, bien que le projet soit en marche et que les esprits paraissent mieux préparés que jamais. Si le gouvernement ne présente pas une nouvelle loi, souhaitons que les dispositions actuelles soient appliquées avec la plus grande rigueur. Ce serait déjà quelque chose si par l'application des sanctions déjà prévues, on parvenait à supprimer de la route les énergumènes qui la rendent de plus en plus dangereuse. Plusieurs juges ont exigé la suspension des permis de circulation dans des cas de vitesse excessive ou d'ébriété. Formons le vœu que la pratique se généralise et qu'on ne remette pas trop vite sur la route des chauffeurs trop imprudents ou vraiment trop maladroits.

Du risque locatif et de la responsabilité civile du propriétaire envers les tiers

par

F. PHILIPPE BRAIS

165

Me F. Philippe Brais a bien voulu nous communiquer cette étude d'un sujet particulièrement intéressant à un moment où les assureurs s'éveillent à la possibilité d'exercer un recours contre le tiers responsable du dommage. Me Brais envisage un cas particulier. A la lumière des explications qu'il donne, il est possible d'apercevoir le problème dans son ensemble. — A.



I — X est propriétaire d'un immeuble actuellement occupé par plusieurs locataires. L'un d'eux, qui a la majeure partie de l'édifice, s'en sert comme entrepôt. Les deux autres occupent le reste comme garage. L'immeuble est assuré contre l'incendie. Deux cas peuvent se présenter.

a) *La responsabilité du propriétaire et des locataires les uns envers les autres.*

Le Code civil de la province de Québec stipule ceci:

« Art. 1629. — Lorsqu'il arrive un incendie dans les lieux loués, il y a présomption légale en faveur du locateur, qu'il a été causé par la faute du locataire ou des personnes dont il est responsable; et à moins qu'il ne prouve le contraire, il répond envers le propriétaire de la perte soufferte.

Art. 1630. — La présomption contre le locataire énoncée dans l'article qui précède, n'a lieu qu'en faveur du locateur et non en faveur du propriétaire d'un héritage voisin qui souffre d'un incendie qui a pris naissance dans la propriété occupée par ce locataire.

Art. 1631. — S'il y a deux ou plusieurs locataires de différentes parties de la propriété, chacun est responsable de l'incendie dans la proportion de son loyer relativement au loyer de la totalité de la propriété; à moins qu'il ne soit établi que l'incendie a commencé dans l'habitation de l'un d'eux, auquel cas celui-ci en est seul tenu; ou que quelques-uns ne prouvent que l'incendie n'a pu commencer chez eux, auquel cas ils n'en sont pas tenus ».

166

Si le feu prend dans l'entrepôt, le locataire de cette section sera responsable envers le propriétaire non seulement s'il y a une faute de sa part qui pourrait s'établir par preuve ou par présomption, mais encore s'il lui était impossible de repousser la présomption établie contre lui par l'article 1629 précité.

La responsabilité découle des principes généraux des articles 1053 et 1054 du Code Civil qui rendent toute personne responsable du dommage causé par sa faute ainsi que par la faute de ses employés, de même que du dommage causé par les choses qu'elle a sous sa garde. Les tribunaux ont à maintes reprises reconnu cette responsabilité, qui est d'ailleurs si clairement énoncée par le Code. Les jugements suivants établissent la responsabilité du locataire envers le propriétaire:

Parent vs Potvin, 1895, R. J., Vol. 1:

«1°. Le locataire qui veut dégager sa responsabilité, dans le cas d'incendie de la maison louée, n'est pas tenu d'établir pour une preuve directe et positive le fait précis constitutif du cas fortuit qu'il allègue, mais il ne suffit pas, non plus, qu'il justifie de l'absence de faute à sa charge, il faut qu'il établisse l'impossibilité absolue d'admettre une autre cause que le cas fortuit ou la force majeure, bien que la nature exacte en est ignorée.

2°. Lorsqu'une maison a été louée à plusieurs locataires conjointement et par indivis, ils sont tous, au cas d'incendie de la maison louée, responsables solidairement de la perte. »

Corbeil vs. Costin, 1916, R. J., Vol. 49:

« Lorsque la cause de l'incendie d'un magasin non complètement détruit, est inconnue, mais qu'il est établi que le comptable du locataire était dans l'habitude de fumer et de jeter les cendres de sa pipe dans une boîte en bois et que le feu a pris naissance à cet endroit, ce locataire n'a pas, en conséquence, repoussé la présomption de la loi contre lui, et le bail ne se trouve pas résilié par force majeure ou cas fortuit. »

Appleton vs. Reynolds, 1916, R. J., Vol. 50:

167

« 1. Un locataire est responsable du dommage que souffre un propriétaire par l'incendie de la maison louée, à moins qu'il ne repousse, à la satisfaction du tribunal, la présomption de faute que la loi fait peser sur lui par l'article 1629 C. civ.

2. Le fait de conserver par un grand vent soufflant du côté de la maison des cendres chaudes dans un récipient en bois, près d'un treillage en vieux bois sec, à l'endroit même où l'incendie a pris naissance, joint à la présomption susdite, est suffisant pour engager la responsabilité du locataire. »

Girard vs. Gilmore, 1920, R. J., Vol. 57:

« Les faits suivants établissent un concours de circonstances qui rendent le locataire responsable de l'incendie de la maison qu'il occupe, savoir (a) le matin du sinistre, un feu fut allumé dans un vieux poêle cimenté à certains endroits et dont la porte s'ouvrait d'elle-même; ce poêle chauffait quand l'incendie s'est déclaré; (b) il y avait des copeaux et des déchets autour de ce poêle; (c) la maison a été laissée seule et inhabitée; (d) la porte de la maison n'était pas fermée à clef. »

Lorsque le lieu d'origine de l'incendie peut être établi, le locataire qui occupe cette partie de l'immeuble est le seul contre qui pèse le fardeau. Le fardeau de la preuve ne s'applique d'ailleurs que pour la partie qui est occupée. Pour la partie qu'il n'occupe pas, il faut prouver contre lui, encore une fois par preuve directe ou présomption, que le feu est dû à sa faute. La responsabilité des locataires du garage est semblable à celle du locataire de l'entrepôt.

Dans les deux cas, le locataire doit rembourser la totalité de la perte, à savoir la valeur totale de l'immeuble ainsi que la valeur totale de la perte subie par le ou les co-locataires, en marchandises ou autrement suivant le cas, lorsque la cause du feu lui est attribuable.

Pour obvier en partie à ce fardeau de responsabilité, il est d'usage aujourd'hui, dans les baux commerciaux, d'insérer la clause suivante :

168

« Le locateur renonce expressément à la présomption légale créée par l'article 1629 du Code Civil. »

Pour résumer ce point, dans le cas étudié ici, si le feu prend dans l'entrepôt, les compagnies d'assurance qui protègent le propriétaire paieront la perte, exigeront la subrogation à laquelle elles ont droit, et poursuivront le locataire pour se faire rembourser.

Les tribunaux accordent une certaine latitude au locataire, mais il lui faut indiquer clairement soit l'origine de l'incendie et qu'il ne lui est pas attribuable, soit qu'il est absolument impossible que le feu ait pris par aucun moyen qui pourrait lui être attribuable.

Quant à la partie de l'immeuble qu'il n'occupe pas mais que le feu avait atteint, le fardeau de la preuve ne pèse pas contre lui. L'assureur devra établir, encore une fois par une preuve directe ou par présomption, que le dommage est dû à sa faute.

Si on ne peut définir le lieu d'origine de l'incendie, ce qui d'ailleurs arrive très souvent quand le feu détruit tout, les deux locataires sont responsables envers le propriétaire et ses assureurs dans la proportion de leur loyer relativement au loyer de la totalité de la propriété.

Les locataires, les uns envers les autres, portent une responsabilité semblable, sauf qu'ils ne peuvent invoquer la présomption de faute l'un contre l'autre.

En conséquence, si, par exemple, le feu prend dans le garage et qu'il est possible d'établir (par preuve directe ou par présomption légale) que c'est la faute du locataire de cette partie, ce dernier est responsable envers le locataire de l'entrepôt de la totalité des dommages subis et ce, bien entendu, quelles que soient la quantité et la valeur des marchandises qu'il puisse y avoir sur les lieux. Il en est, bien entendu, de même si le feu prend dans l'entrepôt et si les autos dans le garage sont détruites. Dans chacun de ces cas, l'assureur de celui qui n'est pas en faute et qui a payé la perte, obtiendra subrogation et exercera son recours pour se faire rembourser la totalité des dommages encourus.

169

Par faute, il faut comprendre non seulement les actes du locataire et de ses employés, mais aussi la responsabilité qui découle de la garde de la chose. Cette responsabilité qui est un fardeau direct imposé au propriétaire, a lieu dans les cas où il n'y a aucune intervention ou acte fautif positif de sa part. Par exemple, la combustion spontanée dans la marchandise en entrepôt ou un défaut mécanique provoquant un feu dans l'immeuble sont des faits constitutifs de responsabilité de la part du propriétaire de la chose, sans qu'il soit, dans tels cas, nécessaire d'indiquer contre lui aucun élément de faute proprement dit. Le fardeau de responsabilité dans ces cas est très lourd, car le propriétaire de la chose ne peut s'en dégager qu'en établissant qu'il lui était impossible par aucun moyen raisonnable d'empêcher le fait dommageable.

b) *La responsabilité du propriétaire d'un immeuble, lorsque le feu se propage chez le voisin.*

La responsabilité, ici, est identiquement la même que celle qui existe dans le cas des co-locataires. Le voisin, toutefois, n'a pas droit au bénéfice du fardeau de la preuve, qui existe pour le propriétaire contre son locataire, mais ceci ne change en rien la responsabilité.

Comme nous l'avons vu, si le feu est causé par la faute d'un occupant, le voisin qui a subi une perte par sa propagation, a un recours qu'il peut exercer lui-même ou que ses assureurs exerceront lorsqu'il aura été payé.

II — Les remèdes à apporter.

Le remède le plus simple lorsqu'il s'agit d'un immeuble est de demander à l'assureur d'indiquer dans la police, à titre d'assuré, le nom :

170

a) du propriétaire et, conjointement avec lui,

b) celui de tous les locataires, en décrivant toutefois ces derniers comme locataires pour leur responsabilité comme tels.

C'est d'ailleurs la précaution que nous préconisons chaque fois qu'un locataire, par exemple, loue une maison en entier, telle une propriété de campagne.

Si l'assureur de l'immeuble refuse d'accepter les risques qui résultent de la location, il faut prendre une police supplémentaire au nom du locataire pour protéger sa responsabilité comme tel envers le propriétaire. Il s'agit toujours de l'immeuble même.

Quant aux marchandises en entrepôt et aux automobiles dans le cas que nous avons étudié précédemment, les co-locataires et le propriétaire peuvent se protéger entre eux en demandant encore une fois un avenant aux polices couvrant la marchandise et les automobiles, pour couvrir la responsabilité légale des uns envers les autres, ou une renonciation à tout recours en recouvrement contre les tierces parties dans chaque cas. Il pourrait y avoir une surprime, mais le montant, dans ces cas, est toujours beaucoup moindre que la prime originelle.

Dans le deuxième cas, soit le risque de propagation d'un incendie d'un voisin à l'autre, il y a encore les mêmes

remèdes, soit porter le nom de chaque voisin à la police de l'autre, pour couvrir ses intérêts et sa responsabilité comme voisin, ou bien, encore, une police spéciale couvrant jusqu'à concurrence de l'assurance portée par le voisin et stipulant sa responsabilité légale comme tel.

Pour donner quelques exemples de responsabilité, qui illustreront les règles posées précédemment voici deux cas récents.

171

1. Celui de la compagnie qui avait loué un immeuble à Montréal. Survint un feu résultant d'une explosion causée par l'usage de gazoline par la locataire pour nettoyer ses fourrures. Cette dernière a dû rembourser aux assureurs de l'immeuble la quasi-totalité de la perte.

Il y a eu règlement à l'amiable dans ce cas, attendu que les assureurs du propriétaire étaient en mesure de prouver la faute de la locataire.

2. Dans un deuxième cas et par jugement rendu en Cour d'Echiquier, au cours du mois dernier, Sa Majesté le Roi se vit condamné, comme propriétaire des entrepôts de la rue St-Gabriel, à rembourser près de \$900,000.00 de dommages causés à la compagnie Canada Steamship Lines, locataire, ainsi qu'aux propriétaires de différentes marchandises mises en entrepôt qui ont été détruites lorsque les employés du Gouvernement, en voulant réparer l'édifice, ont causé un feu qui a détruit l'immeuble et son contenu.

Au sujet de ce dernier jugement (qui n'est pas encore rapporté), il faut bien noter que s'il y avait un feu dans l'entrepôt ou dans le garage et que ce feu était dû à la faute du propriétaire ou à celle de ses employés ou encore s'il était causé par la fournaise ou l'installation électrique dans la partie de l'immeuble mise sous sa garde, ou enfin par une cheminée défectueuse, le propriétaire serait responsable de toute la perte subie par les locataires. Les assu-

reurs de ces derniers auraient un recours contre le propriétaire pour le recouvrement des montants qu'ils auraient payés à leurs assurés. Il faut bien noter que le fardeau de la preuve dont jouit le propriétaire ne dégage pas sa responsabilité. Celui-ci demeure toujours responsable de la perte qu'il a pu causer lorsque la preuve établit sa propre faute ou si le dommage est causé par la chose qui lui appartient.

172

On nous dit que les assureurs n'ont aucune formule standard pour couvrir ces cas. Il nous indiquent, que, depuis quelque temps, on a eu bon nombre de demandes. Dans chaque cas, chacun prépare sa propre clause et stipule la responsabilité supplémentaire qui doit être garantie et le taux supplémentaire.

Il est tout à fait intéressant de noter qu'en France où les risques d'assurances sont conçus et énoncés avec beaucoup plus de précision que chez nous, il est prévu spécifiquement à toute police-feu que la protection peut être accordée en même temps à tel ou tel assuré supplémentaire suivant ses intérêts qui comprend sa responsabilité légale.

Et, en dernier lieu, il est utile de signaler que le propriétaire, le locataire, les co-locataires ou voisins peuvent se protéger entre eux par une clause de non-responsabilité stipulée au contrat qui les lie ou, lorsqu'il n'y en a pas, par une convention spéciale. Dans cette clause, il est prévu qu'il ne pourrait y avoir aucune responsabilité les uns envers les autres par leur faute pour les dommages causés par les choses qu'ils ont sous leur garde.

La difficulté, ici, c'est qu'il faut tout d'abord faire des contrats avec chacun des intéressés possibles et, ensuite, il n'y a aucune jurisprudence claire et satisfaisante quant à ces conventions. Certains auteurs disent que le contractant lui-même ne peut se libérer et ne peut stipuler que pour les actes de ses employés et qu'à tout événement cela ne couvrira pas

la faute lourde. D'autres auteurs insistent même qu'il serait contre l'ordre public de stipuler une telle clause, sauf pour la responsabilité contractuelle. Or, comme la responsabilité délictuelle joue dans presque tous les cas en même temps que la responsabilité contractuelle, il s'ensuit qu'il y a procès presque chaque fois qu'on cherche à invoquer ces conventions.

Dans le procès entre la Canada Steamship Lines et le Gouvernement Fédéral mentionné plus haut pour la destruction de l'entrepôt St. Gabriel et son contenu, il y avait une clause semblable en faveur de Sa Majesté le Roi. La Cour d'Échiquier l'a mise de côté.

Ce dernier remède n'est donc pas recommandé comme seule précaution car il peut donner lieu à un litige.

AGENTS

Vous avez un problème qui sort de l'ordinaire? N'hésitez pas! Soumettez-le-nous! Nous en avons probablement réglé de semblables pour certains de vos 770 confrères qui ont traité avec nous en 1947

276 rue St-Jacques, Montréal



Etablie en 1929

AGENTS PROVINCIAUX

INCENDIE

World Fire and Marine Insurance Company
Eureka-Security Fire & Marine Insurance Co.
Connecticut Fire Insurance Company
Planet Assurance Company, Limited
United Firemen's Insurance Company

ACCIDENTS, etc.

Union Marine & General Insurance Company
Imperial Insurance Office

•
DIRECTION

Jean Gagnon
Président

Amédée Geoffrion
Surintendant

Marcel Gagné
Secrétaire-Trésorier

Jos. Rayle
Incendie

René C. Pasquin
Transports & Marine

Lucien DesRochers
Accidents, etc.

EXAMENS ET ANALYSES DE POLICES
INSPECTIONS — VÉRIFICATIONS DE TAUX
PRÉPARATIONS DE RAPPORTS

ET DE

PROGRAMME D'ASSURANCES

sont autant de services que nous rendons à nos agents.

Sur un problème de l'assurance-vie : le sort de la réserve mathématique au décès de l'assuré

par

TADEUSZ POZNANSKI

175

A un dîner de l'Association des Assureurs-vie de Québec, M. Poznanski a prononcé la causerie que nous publions ici. Nous avons demandé à l'auteur de lui laisser sa forme initiale, en pensant que le lecteur l'appréciera ainsi davantage.
— A.



Bien que l'assurance-vie soit très répandue, surtout aux Etats-Unis et au Canada, il est un fait indéniable: le grand public et la majorité des assurés ne connaissent pas les principes fondamentaux de l'assurance-vie. En particulier, il est regrettable qu'il règne une confusion assez grande à propos de ce qu'il advient de la réserve mathématique au décès de l'assuré.

Quoique ce problème ait été discuté et expliqué à maintes reprises, il n'a rien perdu de son actualité, car il se trouve toujours des personnes affirmant que les compagnies d'assurance s'enrichissent au détriment du public, en ne remboursant pas au bénéficiaire de la police, lors du décès de l'assuré, sa valeur mathématique ou sa valeur de rachat et cela, en plus de la prestation mortuaire prévue par le contrat.

Vu l'intérêt que ce problème a soulevé dernièrement ici et là, et les différentes mentions publicitaires à ce propos,

je veux bien donner suite à la demande qui m'a été faite et vous entretenir à ce sujet.

La même question a été traitée e.a. dans une causerie de M. A. Ross-Poyntz, Gérant-Général de l'Imperial Life et reproduite dans un des numéros de *The Life Underwriters News* (en anglais et en français).¹

176 Moi-même j'ai déjà traité cette question dans une causerie, lors d'une convention des agents des Prévoyants du Canada en 1947.

L'explication ou l'interprétation que j'ai donnée alors à ce problème, diffère un peu de celle donnée ordinairement et je crois qu'elle est assez intéressante pour être répétée ici.

Tout comme M. Ross-Poyntz, j'ai relaté un récit fictif mais plausible, qui se trouve dans un livre récemment paru, lequel volume, selon mon opinion, a pour but, consciemment ou non, de détruire la confiance du public dans l'institution de l'assurance-vie, institution digne de l'estime générale.

Voici de quoi il s'agit en substance.

Il y avait, une fois, trois hommes, trois copains, tous du même âge: 50 ans. Chacun d'eux avait pris 15 ans auparavant, c'est-à-dire, à l'âge de 35 ans, auprès de la même compagnie, une assurance sur la vie pour un montant de \$1,000. Toutefois, chacun avait choisi (ou on lui avait imposé) un plan différent.

Le premier, attiré — comme dit le récit — par les valeurs de rachat élevées, avait pris une dotation de 20 ans, avec une prime annuelle disons de \$44.00; ses versements,

¹ Quant au texte français, je me permets de signaler que celui-ci n'exprime pas exactement la pensée de l'auteur. L'expression anglaise « death strain » a été traduite par « montant à déboursier au décès », ce qui peut porter à confusion, car — nous le verrons plus loin — le montant à déboursier au décès (montant nominal de la police) est composé de deux éléments: la réserve mathématique et le « capital sous risque »; c'est le deuxième élément qu'on appelle en anglais (surtout en Grande-Bretagne) « death strain ».

durant les 15 années écoulées, formant ainsi un montant de \$660.00, intérêts non compris.

Le deuxième, pour d'autres raisons, mais voulant, toutefois, avoir une valeur de rachat substantielle, et être libéré de tout paiement après 20 ans, avait choisi une vie 20 paiements, avec une prime annuelle disons de \$30.00; ses versements étant donc de \$450.00 pour la période de 15 ans, intérêts non compris.

177

Le troisième, par contre, qui, pour son argent, voulait avoir la protection la plus élevée possible, renonçant à toute valeur de rachat, avait choisi une assurance temporaire de 15 ans, avec clause de renouvellement. Cette assurance lui coûtant \$10.00 par année, il avait versé au total \$150.00 pour la période envisagée, toujours sans intérêt.

Les trois copains étant morts dans un même accident, lors d'une promenade en bateau, les bénéficiaires de chacun d'eux touchèrent \$1,000.00. Mais faisant, après coup, l'analyse des polices en question, les bénéficiaires se sont aperçus que pour la même prestation de \$1,000.00, les déboursés avaient été très différents à savoir : pour la première — \$660.00 — pour la 2ème — \$450.00 et pour la troisième \$150.00, et cela, intérêts non compris. Ils se souvinrent alors que, lors de la souscription des polices, on avait expliqué aux proposants que les différences dans les primes étaient dues à l'élément *épargne* dans leur assurance et aux valeurs de rachat, plus ou moins élevées, garanties par les contrats.

Lors du règlement des polices, quand on a demandé le sort de ces épargnes ou valeurs de rachat, il paraît que l'agent aurait répondu que les montants en question avaient été gardés ou confisqués par l'assureur.

Cela étonne fortement l'auteur de notre récit qui, tout en ironisant sur la question et sur la naïveté du public, accuse les

assureurs de malhonnêteté et de manque de probité, et l'institution d'assurance elle-même d'être une *combine*.

178 Je ne sais si les accusations de cette nature sont dues à la mauvaise volonté ou à l'ignorance de leur auteur. Je comprends qu'un auteur puisse être en faveur de l'assurance-temporaire et qu'un autre ne le soit pas, mais il faut tout de même garder la mesure et être décent dans le choix des arguments en faveur de sa thèse, même si on ne trouve pas d'arguments solides. Et pourtant, il y a d'excellents arguments pour recommander l'assurance-temporaire à ceux qui en ont besoin.

Les malentendus, concernant le problème exposé plus haut, se rencontrent assez souvent, et c'est pourquoi j'ai cru utile de profiter de l'occasion qui m'est offerte de donner, comme plusieurs l'ont déjà fait, quelques explications qui peuvent éclaircir la question et être utiles aux agents honnêtes et consciencieux.



Tout contrat d'assurance sur la vie, sauf l'assurance temporaire d'une année, est une combinaison de plusieurs éléments. On présente, parfois, les contrats d'assurance-vie comme étant une combinaison d'élément du risque et d'élément de capitalisation ou d'épargne.

Si, dans un telle présentation, on veut considérer l'accumulation de l'élément de capitalisation ou d'épargne comme propriété absolue du contractant, il ne faut pas perdre de vue que le montant provenant du risque, et qui complète le montant d'assurance, va en décroissant; de sorte, qu'en cas de décès de l'assuré, la prestation payable aux bénéficiaires est formée (techniquement) de son soi-disant « compte épargne » et du montant acheté par la prime pour le risque, ce dernier montant étant décroissant au fur et à mesure qu'accroît son compte d'épargne. Cela est très important à connaître.

tre, de même qu'il est d'une importance primordiale de savoir que le montant de la prime d'assurance est établi justement de telle façon que le contractant tout en gardant le droit sur les parties d'épargne (auxquelles on ajoute d'ailleurs les intérêts), paie la prime de risque pour un montant décroissant, un montant qui avec l'accumulation de l'élément épargne, forme le capital nominal d'assurance, c'est-à-dire, celui inscrit sur la police.

179

Il est contraire à la vérité de dire que les compagnies d'assurances confisquent la valeur de rachat ou la réserve mathématique lors du décès de l'assuré. La réalité est exactement le contraire. Lors du décès, la prestation à verser aux bénéficiaires est, techniquement parlant, composée de la réserve mathématique du contrat en question, à laquelle réserve est ajouté le montant d'assurance pour lequel on a payé la prime pour l'année, au cours de laquelle a eu lieu le décès.

Toute personne, avant de juger ou critiquer l'assurance et tout particulièrement son mécanisme et porter des accusations sur le manque de probité, etc, devrait bien se renseigner sur ce mécanisme. Si on ne le comprend pas bien, qu'on se renseigne à la source de la science ou... qu'on s'occupe d'autres choses que de saper une institution qui est tellement utile à la société tout entière. En l'attaquant, on attaque en même temps toutes les bases morales de la société moderne elle-même, car l'assurance (et l'assurance seulement) est capable de résoudre plusieurs problèmes vitaux de la vie sociale et familiale.

Revenant à la question technique de la composition de la prime, je veux encore mentionner que rien n'empêche de construire la prime d'assurance de telle façon, qu'au décès de l'assuré, le bénéficiaire reçoive le capital nominal assuré par la police, augmenté de la réserve mathématique du contrat. Mais dans un tel cas, il faut que la prime de risque soit

calculée pour un montant constant (sans l'influence de la réserve) et non pour un montant décroissant (c'est-à-dire, réserve déduite), comme cela se fait ordinairement. La prime contractuelle deviendrait donc, en conséquence, plus élevée que dans les cas présentés ordinairement au public, où la prestation totale, c'est-à-dire, composée de l'élément d'épargne et de l'élément du risque, est égale au capital nominal de la police.

180

La réponse donnée par M. Ross Poyntz aux doutes de l'auteur du récit quant au sort de la réserve mathématique, se résume comme suit :

« On pourrait expliquer à l'écrivain, que la compagnie a, au cours de cette même année, assuré beaucoup plus de gens que les trois malheureux dans le bateau. Chacun des trois avait peut-être un frère qui avait assuré sa vie d'après la même combinaison que lui. Quelques années plus tard, les trois frères survivants se sont réunis et sont également partis faire une promenade en bateau. Celui qui avait l'assurance temporaire avait cessé depuis longtemps d'en payer les primes, parce que celles-ci étaient devenues trop élevées. Il n'avait donc aucune assurance. Celui qui avait la police vie à 20 primes, avait également cessé d'en payer les primes, parce que sa police était libérée, mais il était encore assuré. Celui qui avait la dotation de 20 ans avait, lui aussi, cessé d'acquitter ses primes, parce que la compagnie lui avait payé le montant de sa police. Il avait à sa place une obligation de \$1,000. D'ailleurs, une partie des intérêts qu'il en tirait, avait servi à payer les frais de la promenade. Lorsque ce deuxième bateau coula, une veuve n'avait rien que des souvenirs, la deuxième avait \$1,000 et l'autre avait \$1,000 plus quelques intérêts ».

À mon avis, l'explication donnée par M. Poyntz présente surtout l'aspect publicitaire et de propagande. Elle

donne des arguments en faveur de l'assurance dite « permanente », c'est-à-dire dans notre cas: vie 20 paiements ou dotation, et contre les assurances temporaires, mais elle n'explique pas ce qu'est devenue la réserve mathématique.

Voici une autre interprétation que je donnerais, pour expliquer pourquoi la compagnie ne rembourse pas la réserve mathématique au décès de l'assuré. Tout contrat d'assurance sur la vie, toujours les assurances temporaires d'une année exceptées, est une combinaison de deux assurances: une au décès et une *en cas de vie*. Par exemple, l'assurance « dotation 20 ans » procure un capital aux ayants droit en cas de décès de l'assuré et un capital du même montant en cas de survie de l'assuré, à l'échéance du contrat. La prime de ce contrat mixte est calculée, en conséquence, séparément pour chacune de ces deux assurances, mais présentée sous forme d'une seule prime. Cette combinaison de deux assurances: une temporaire au décès et une en cas de survie, n'est pas limitée aux assurances dotation. Toute autre assurance peut être représentée de la même façon.

181

Prenons, par exemple, la police vie 20 paiements, qui peut être considérée comme étant composée d'une assurance au décès pour le risque de mort et d'une assurance en cas de survie. Cette dernière a pour but, si l'assuré survit à la période, de pourvoir au paiement des primes pour le risque de mort, car, selon les stipulations du contrat, aucune prime n'est due après l'expiration d'une période de 20 ans.

De même, tout autre genre d'assurance peut être représenté sous forme d'une combinaison d'une assurance au décès et d'une assurance en cas de survie.

L'assurance en cas de décès, pour le risque de mort seulement, exige généralement une prime croissante d'âge en âge, car le risque de mort augmente au fur et à mesure que la personne vieillit (la période d'enfance exceptée).

Pour éviter que la prime contractuelle subisse le même sort, on stipule, pour la plupart, une prime uniforme pour toute la durée du contrat ou, à la demande du contractant, pour une période limitée. Pour le cas où l'assuré serait vivant durant les années où la prime uniforme deviendrait insuffisante, ou n'existerait même pas (vie à primes limitées), l'assurance en cas de vie fournirait les différences des primes. La prime contractuelle contient donc le prix pour l'assurance au décès et le prix pour l'assurance en cas de vie.

Nous avons parlé de deux assurances contenues dans la police: une assurance au décès et une autre en cas de vie. Il est évident que les deux événements assurés (décès et survie) s'excluent mutuellement. Lorsque l'assuré décède au cours d'une année déterminée, c'est le premier événement qui se réalise: le décès; le deuxième événement, par contre — la survie — n'ayant pas eu lieu, cette partie du contrat d'assurance expire ou s'annule, sans qu'une prestation de la part de la compagnie soit exigible, tout comme expirera une police d'assurance accident (ou toute autre), sans prestation quelconque de la part de l'assureur, si l'assuré n'est pas victime d'un accident durant la période pour laquelle l'assurance est prise.

En analysant donc toute police d'assurance sur la vie, on voit qu'au décès de l'assuré, la prestation de la première assurance, c'est-à-dire, celle au décès, devient exigible et que la deuxième assurance, celle en cas de vie, devient caduque, c'est-à-dire nulle.

Reprenons donc l'histoire de nos trois copains. Lors de la souscription des trois polices d'assurance, ils ont choisi trois genres différents d'assurance, trois combinaisons différentes; dans chacune d'elles, l'assurance en cas de vie a joué un rôle différent, à savoir: le plus important chez le

premier et le plus petit (presque nul) chez le troisième. Il faut présumer que tels étaient leur intérêt et leur volonté.

C'est facile de faire la critique, et de prétendre que, pour la même prestation au décès de \$1,000, le premier a payé \$660.00, le deuxième \$450.00 et le troisième seulement \$150.00. Mais n'oublions pas que les mêmes personnes étaient assurées, non seulement en cas de décès, mais aussi en cas de vie et que cette prestation, après 15 ans de durée de la police, serait de \$675.00 pour le premier et d'environ \$340.00 pour le deuxième (d'après les valeurs de rachat respectives); pourtant, ces assurances en cas de vie sont devenues *nulles*, parce que les assurés n'étaient pas vivants à cette date. Et si nos copains avaient été vivants après 20 ans, le premier aurait reçu \$1,000, le deuxième \$513 et le troisième rien, même s'il avait renouvelé sa police pour une période de 5 ans; toujours de leur assurance *en cas de vie*. Ces montants étant d'ailleurs formés non seulement de leurs propres contributions, mais en se partageant aussi l'argent laissé par ceux qui sont morts avant d'atteindre l'échéance de leur assurance.

183

Je veux vous raconter, ici, une autre histoire.

Dans un même immeuble habitent, depuis 50 ans, trois familles, dont le mobilier vaut disons \$5,000 pour chaque famille.

Le locataire du premier étage, étant prévoyant, a toujours assuré son mobilier contre le feu, en déboursant annuellement, disons \$10.00 à cette fin, soit \$500 depuis qu'il habite la maison en question. Le deuxième a commencé à s'assurer depuis 10 ans, en déboursant au total \$100, à raison de \$10 par année. Comprenant la nécessité d'assurance seulement dernièrement, le troisième a payé une seule prime de \$10.

Malgré les différentes sommes déboursées (\$500, \$100 et \$10), ils ont reçu de la compagnie d'assurance-feu, lors d'un incendie qui a détruit complètement leur mobilier, le même montant de \$5,000 chacun. Et qui oserait ironiser sur le sort du premier locataire qui, en payant \$500, a reçu absolument la même prestation que le troisième qui a payé seulement \$10 ? A-t-on des doutes que le premier locataire a eu une protection durant les 49 années pendant lesquelles le troisième était sans protection ?

Si le feu avait détruit leur maison il y a 20 ou 30 ans, le premier seulement aurait reçu un dédommagement et les deux autres n'auraient rien touché, parce qu'ils n'auraient pas été assurés à ce moment.

Une situation analogue, quoique peut-être un peu renversée, se présente chez nos copains de l'assurance-vie.

Le premier a choisi, — et il avait peut-être de bonnes raisons d'agir ainsi — une police qui contenait une assurance d'un fort montant en cas de vie après 20 ans. L'événement, pour lequel il avait pris cette partie de sa police, ne s'étant pas réalisé, il a perdu l'argent déboursé en primes pour cette partie de l'assurance, tout comme la première famille dans notre second exemple, a perdu ses primes d'assurance-feu versées pendant les 49 ans durant lesquels l'édifice n'a pas passé au feu. Cette famille a perdu cet argent, mais cet argent n'a nullement enrichi la Compagnie d'assurance, car il a été employé pour payer les dédommagements aux autres qui, guidés par l'instinct de prévoyance, ont assuré, pendant ce temps, leur propriété contre le feu.

La même chose se produit mutatis mutandis dans l'assurance-vie.

Il est aussi à noter que les assurances contre le vol, que les trois familles ont prises, sont tombées automatiquement

en déchéance avec l'incendie et la destruction de leur mobilier. Pourtant personne ne songerait à réclamer le remboursement des primes payées pour cette assurance additionnelle se trouvant peut-être, comme il arrive parfois, dans le même document, la même police; tout comme les deux assurances, une au décès et une autre en cas de survie, se trouvent dans la même police d'assurance-vie.

Voilà comment j'expliquerais aux intéressés, pourquoi, au décès de l'assuré, la compagnie, en plus du capital assuré, ne rembourse pas la réserve mathématique de la police.

185



En terminant, je me permets de vous signaler une autre réflexion qui découle du récit des trois copains.

Tout agent consciencieux, c'est-à-dire celui qui veut remplir avec soin son rôle et ses devoirs, doit suggérer à son client, le mode d'assurance qui convient le plus à sa situation familiale, à ses besoins économiques et à ses moyens. Et cela, l'agent le doit, non seulement à son client, mais aussi à lui-même, afin de faciliter la conclusion de l'affaire, et éviter des reproches de la part de son client, de son vivant, ou des bénéficiaires de la police, après le décès de l'assuré.

Mais il doit cela aussi à la profession d'agent et à l'industrie de l'assurance tout entière, car un choix mauvais ou inadéquat de la part d'un seul assuré, provoque plus de mécontentement et de plaintes contre l'assurance-vie en général, que des centaines ou milliers de polices donnant satisfaction.

Il faut donc, d'un côté, bien connaître les stipulations et l'objet de tout genre d'assurance et, de l'autre, être au courant des conditions particulières du client en question, avant de lui suggérer un genre d'assurance particulier. Tout

comme, par exemple, on ne songerait à suggérer l'achat de lait ou de crème à une ménagère qui cherche du beurre, ou à proposer l'achat de boisson à un client qui cherche du bois de chauffage, quoique avec du lait on puisse faire du beurre, et que la boisson, dit-on, puisse réchauffer autant que le bois, ou presque.

Commentaires sur la responsabilité du courtier d'assurances

par

JEAN DALPÉ

Dans un jugement rendu récemment à la Cour Supérieure,¹ le juge Noël Belleau a conclu à la responsabilité du courtier d'assurances lorsque, après avoir accepté d'assurer une chose, celui-ci commet une erreur grave qui empêche l'assuré de toucher l'indemnité à laquelle il a droit. L'arrêt a une telle importance pour les courtiers d'assurance qu'il est intéressant de l'étudier et d'en tirer quelques conclusions.

187

Voici d'abord quelques-uns des *attendus*, tirés du jugement, qui résument les faits:

« Attendu

Que le demandeur allègue que, depuis quatre ans, il confie au défendeur, qui est courtier en assurances, le soin d'assurer son fonds de marchandises qu'il tient dans son magasin, 174, rue du Pont, Québec, et spécialement dans un hangar boutique à l'arrière du dit magasin, lieux que le défendeur a visités et examinés avant d'émettre une police d'assurance qu'il a obtenue de la compagnie d'assurance Cornhill Insurance Co., police qui a été renouvelée d'année en année jusqu'en 1947;

« Que la dite compagnie d'assurance a refusé de payer le dit montant, prétendant ne pas être responsable des dits dommages parce que la marchandise endommagée se trouvait dans une bâtisse « non communicante avec le bâtiment principal »;

« Que le défendeur, qui a lui-même rédigé la dite police, a commis une faute grossière et grave en ne rayant pas de la dite police le mot imprimé « communicante » dans la description qu'il y a faite des lieux dans lesquels se trouvait la marchandise assurée, lieux qu'il

¹ Maurice Van Den Bosshe contre Lucien Blackburn. Dossier no 53,667. Cour Supérieure de la province de Québec.

connaissait pour les avoir examinés et qu'il savait ne pas être communicants avec le magasin du demandeur;

« Que le demandeur a allégué qu'il avait confié au défendeur le mandat d'assurer ses marchandises, qu'il s'en est entièrement rapporté à lui, et qu'il a ensuite payé au dit défendeur les montants des primes que celui-ci avait fixés ».

Voici également quelques considérants extraits du jugement:

188

« Les responsabilités d'un courtier d'assurance sont plus grandes que celles de l'agent d'assurance ordinaire. Dans le présent cas, non seulement le défendeur a agi comme intermédiaire entre le demandeur et un assureur pour obtenir une police d'assurance assurant les marchandises du premier, marchandises contenues en un endroit qu'il connaissait, mais il a pris en outre la responsabilité de rédiger lui-même la police d'assurance que l'assureur n'a eu qu'à accepter.

« C'est dire que le demandeur, lui confiant un tel mandat, comptait que son courtier et mandataire agirait avec le soin qu'exigeait un tel mandat et qu'il agirait dans son intérêt en lui procurant la police d'assurance qui l'indemniserait au cas de perte totale ou partielle de ses marchandises, causée par le feu.

« L'assurance est de nos jours une loi complexe, compliquée et l'assuré, généralement, ne connaît pas l'importance des termes que contient un tel contrat et ce qui est exigé pour le rendre valide. C'est pourquoi l'on confie souvent à un courtier d'assurance, qui est un expert en la matière, le mandat d'obtenir tel contrat et de voir ensuite à ce que ce contrat ou police couvre bien, mentionne bien, ce que l'on désire assurer ainsi que l'endroit précis où ils sont placés.

« En un mot, quand une personne emploie un courtier pour lui procurer une assurance, et ce, après lui avoir bien expliqué ce qu'il désire, les objets qu'il veut assurer, l'endroit où ils sont, il a droit de s'attendre à ce que ce courtier agisse avec soin et l'habileté que l'on a droit de s'attendre et nous ne croyons pas que, sous ces circonstances, l'on peut exiger du mandant, qu'il examine attentivement et avec l'œil d'un expert en la matière, la police d'assurance pour s'assurer si le mandat a bien été rempli. »¹

¹ M. Dalpé a souligné ces mots pour en indiquer l'importance. — A.

« Si l'on tient compte de la rédaction confuse de cette partie essentielle de cette police, de la confiance qu'il ¹ avait en son courtier puisqu'il l'avait chargé de faire exactement ce qu'il n'a pas fait, l'on ne peut certainement pas lui reprocher de ne pas avoir compris ce que cette police contenait et d'en saisir la portée, au point de prétendre que la lecture qu'il en a faite est une ratification du mandat que le défendeur avait accepté de remplir et qu'il n'a certainement pas rempli, ou rempli que partiellement, et ce, sans excuse de sa part.

« Pour ces raisons, nous ne pouvons accepter l'argument du défendeur à l'effet que le demandeur a bien ratifié ce que le défendeur n'a évidemment pas fait, à savoir: « assurer les marchandises que le demandeur lui avait demandé d'assurer ».

189



On n'a pas tenu compte, semble-t-il, qu'il y avait, entre le défendeur et l'assureur un lien, qui établit entre eux des relations de maître à préposé. Si le défendeur a préparé et signé la police, il l'a fait parce qu'il y était autorisé par l'assureur. Or, si celui-ci lui a permis de procéder ainsi, il a fait du défendeur son préposé. La faute de celui-ci ne devrait-elle pas alors être considérée comme la faute de l'assureur? D'un autre côté, peut-être cet aspect n'a-t-il pas été suffisamment établi, puisque le juge conclut que si le demandeur a approuvé les allégués de sa déclaration, le défendeur n'a pas « établi ceux de son plaidoyer ».

Il semble que le juge Belleau ait uniquement envisagé la cause sous l'angle du mandat accepté par le défendeur. Par là, il a confirmé l'opinion exprimée, à propos du mandat confié au courtier, par quelques auteurs comme Me Douglas-A. Barlow, M. Gérard Parizeau et, plus récemment, Me Edson L. Haines.

Dans une conférence prononcée le 1er mai 1946 devant les membres de l'Association des courtiers d'assurance de la

¹ le demandeur.

province de Québec, Me Douglas A. Barlow s'exprimait ainsi: ¹

« Le courtier et l'agent d'assurance, comme mandataires, sont assujettis aux règles touchant le mandat. L'obligation principale du mandataire est énoncée au premier alinéa des articles 1709 et 1710 du Code civil et les voici:

190

1709. — Le mandataire est tenu d'accomplir le mandat qu'il a accepté, et répond des dommages-intérêts qui pourraient résulter de son inexécution, tant que ses pouvoirs subsistent.

1710. — Le mandataire, dans l'exécution du mandat, doit agir avec l'habileté convenable et tous les soins d'un bon père de famille.

« Alors, le courtier ou l'agent, comme mandataire de l'assuré ou de l'assureur, est tenu sous peine de dommages-intérêts, d'exécuter son mandat, et cela, avec l'habileté convenable. Je souligne les mots « habileté convenable ». C'est un terme relatif, car la loi exige l'habileté qui convient aux circonstances; en effet, elle ne peut exiger du mandataire d'occasion l'habileté qu'elle exige du mandataire professionnel. Cependant le mandataire qui, par ses déclarations, ses actes ou sa profession, se représente comme expert, est tenu d'exercer l'habileté d'un expert.

« Je ne crois pas nécessaire d'élaborer ce devoir en détail. Comme vous le savez tous, vos fonctions sont bien diverses — les conseils à donner au client concernant son programme d'assurances, les renseignements qu'il faut recueillir, la rédaction des formules, le choix des assureurs, les représentations à l'assureur, le contrôle du taux, etc. Il est humain de commettre des erreurs, mais le client ou l'assureur n'est pas tenu de le pardonner. S'il se trouve lésé il peut recouvrer des dommages-intérêts. »

De son côté, M. Gérard Parizeau exprimait l'opinion suivante dans la revue *Assurances* de juillet 1944: ²

« Le courtier est un mandataire, puisque l'assuré lui confie le soin de le garantir contre des risques précis: incendie, vol, responsabilité. En acceptant, le courtier s'engage à exécuter les instructions qu'il reçoit, à la date qui lui est indiquée ».

¹ La Revue du Barreau de la province de Québec, novembre 1946, p. 466.

² Page 56.

Dans le numéro de janvier 1944,¹ il avait également défini ainsi la fonction de l'agent et du courtier :

« Dans le langage courant, on emploie indifféremment les mots agent et courtier pour qualifier l'intermédiaire par lequel l'assuré passe pour le placement de ses assurances. Il n'y aurait aucun inconvénient à s'exprimer ainsi, si la pratique n'avait établi entre les deux fonctions une différence précise, quoique non précisée légalement. Pas plus dans les livres de droit que dans les textes de loi, il ne semble, en effet, qu'on se soit donné la peine de définir exactement les deux termes.

« On peut, cependant, en donner la définition suivante, que la pratique tend à consacrer et dont le tribunal s'est inspiré dans certains cas. Le courtier est avant tout le représentant de l'assuré. C'est lui qui fournit à l'assureur les renseignements nécessaires, discute le taux, rédige assez souvent les clauses particulières de la police, vérifie celle-ci et la remet à son client. C'est lui enfin, qui fait remise de la prime à l'assureur dans le délai fixé: généralement deux mois. Ses actes n'engagent pas l'assureur; par contre ils lient l'assuré dans la mesure où celui-ci peut les contrôler et dans le cadre du mandat. L'agent représente l'assureur, qu'il lie dans la mesure des pouvoirs qui lui sont conférés. »

Enfin, Me Edson L. Haines, disait ceci plus récemment,² lors d'un banquet de la *Toronto Agents' Association* :

« Now what is the legal situation between the parties? It is quite simple. Having encouraged the public confidence to rely upon him, our Courts place upon the Agent the responsibility of discharging all of those obligations that go with that confidence. He must exercise reasonable care to procure the proper insurance and if he provides a void or defective policy or does any act which effects a breach of duty to his Insured he is personally liable to his Insured for the damages resulting therefrom. The measure of damages will be that amount to which the Insured would have been entitled had he been covered by the policy which the Agent undertook to secure. It is not necessary to have a written contract between the insured and the agent. A parole undertaking is quite sufficient. In some cases the Court will even imply the relationship from the circumstances. »

¹ Pages 161 et 162.

² The Economist, December 1948.

L'opinion du Juge Belleau n'est pas isolée, par conséquent. Elle s'appuie sur les dispositions du Code civil relatives au mandat, aussi bien que sur la pratique. Mais elle me paraît un peu étroite, puisqu'elle n'envisage pas l'autre aspect, c'est-à-dire la relation de maître à préposé qui paraît exister entre le défendeur et la compagnie d'assurance.

192

Il semble que la cause doive être portée en appel, tant elle pose un problème grave pour ceux qui remplissent les fonctions de courtier d'assurances, sans que leur statut professionnel soit véritablement fixé. Mais même si on en restait là, souhaitons tout au moins que l'arrêt du juge Belleau hâte la solution.

En dehors de son aspect immédiat, le jugement permet de souligner un certain nombre de choses :

1° — D'abord l'établissement d'une différence entre le courtier et l'agent d'assurances, le premier représentant l'assuré et le second l'assureur. Si cette distinction existe en fait, comme le signale M. Parizeau, elle n'est pas reconnue par la loi des assurances, qui laisse dans l'ombre un aspect important de la pratique. C'est une des nombreuses déficiences d'un texte vague et vieilli, que personne n'a eu le courage ou l'influence de faire modifier. Bloquées par des groupes puissants et opposés, momentanément ou foncièrement, les modifications sont restées en plan jusqu'ici. Et il ne semble pas qu'une revision véritable soit en vue, même si le besoin s'en fait sentir.

2° — Si l'on fait peser sur le courtier d'assurances la responsabilité de son travail, il faudrait bien déterminer son statut professionnel. Là aussi, c'est l'imprécision la plus complète. Il serait bon de savoir, à la lumière de la loi, qui est le courtier, quelles sont ses fonctions et ses engagements et, enfin, comment la valeur de ses services peut être reconnue et protégée.

3° — La responsabilité déterminée par le juge Belleau souligne aussi la nécessité d'une formation professionnelle. Si le courtier est un mandataire, il faudrait bien qu'il puisse se former pour rendre à l'assuré les services que celui-ci doit attendre d'un mandataire. Pour cela, il lui faudrait des livres, un enseignement, des examens. Or, que nous sommes loin de ce but, malgré l'effort accompli dans certains milieux depuis quelques années !

Père et fils en affaires

par

GÉRARD PARIZEAU

194 *Avec cette conférence présentée à l'École des Parents par notre directeur, nous semblons bien loin de l'assurance. D'un autre côté, nous croyons qu'elle peut rendre service à bien de nos lecteurs et en intéresser plusieurs autres. Et c'est pourquoi nous la reproduisons ici dans la forme familière que l'auteur lui a donnée. — A.*



Je me suis trouvé, un soir du printemps dernier, à une assemblée du comité de l'École des Parents où je n'avais rien d'autre à faire que d'écouter, puisque mon rôle de vérificateur se limite à une intervention par an. Malheureusement, ce soir-là, poussé sans doute par le démon de la curiosité, je me suis mêlé à la conversation, et, en moins de temps qu'il ne faut pour le dire, je me trouvais chargé d'une conférence, et, ce qui est pire, heureux de l'être. Ce n'est que le lendemain que je compris quelle imprudence j'avais commise en assistant à une assemblée du comité de l'École des Parents, d'où jamais on ne sort sans quelque besogne nouvelle. Je me rendis compte davantage, par la suite, que le sujet n'était pas facile et qu'il ne paraissait pas avoir été traité jusque là. Un aimable historien de Lévis, M. Pierre-Georges Roy, à qui je m'adressai pour sonder le passé, m'écrivit ceci: « Laissez-moi vous dire que votre conférence sera utile. Que de belles entreprises canadiennes-françaises ont sombré avec la

mort de leurs fondateurs ! Trouvez et faites connaître le défaut de la cuirasse. Pour ma part, j'ai vécu à Lévis depuis ma naissance et je ne connais qu'une seule entreprise qui ait vu la troisième génération, et encore, elle n'est pas canadienne-française. Même chose à Québec que je connais aussi bien que Lévis ». J'ajoute aussitôt qu'à Montréal, la situation est un peu différente, mais que le problème subsiste dans l'ensemble.

195

De son côté, M. Joseph Folliet m'écrivait dans le même esprit, de Lyon: « Je constate dans les maisons de commerce lyonnaises, un phénomène analogue à celui que vous constatez au Canada. Il est rare qu'une maison de commerce reste plus de trois générations dans la même famille, au moins en ligne directe. D'ailleurs quelque chose du même genre se passe pour les coopératives; après la première génération de coopérateurs il est très fréquent qu'elles deviennent tout simplement des sociétés anonymes à la manière capitaliste. Le phénomène demeure assez mystérieux. Il semble qu'il y ait une espèce d'épuisement de la force vitale ».

Il ajoutait: « Je ne puis malheureusement pas vous donner beaucoup de renseignements sur la question très importante et très délicate que vous allez traiter. Je n'ai pas l'impression qu'elle ait été étudiée d'un point de vue vraiment scientifique ».

Vous voyez que j'avais quelque raison de me sentir embarrassé. Je me suis mis à la tâche, cependant. J'ai questionné pas mal de gens et lu quelques bouquins. Ce que je vous apporte a les défauts, les faiblesses et, je l'espère, les qualités des choses vécues. Je compte que mes observations vous intéresseront, non comme un savant travail, mais comme la contribution d'un homme de bonne volonté.

Mesdames et Messieurs, presque toujours une entreprise se développe sous l'inspiration d'un homme. Les années passent, les fils y entrent, le père meurt; souvent l'entreprise dépérit, disparaît ou est englobée par une société plus forte, plus active. D'un autre côté, d'autres entreprises sont agrandies, développées, consolidées par les fils. Dans un cas, c'est un drame qui atteint la famille et la société. Dans l'autre, c'est une chose excellente pour tous. Pourquoi assiste-t-on à des résultats aussi opposés dans une société assez uniforme? C'est tout le problème qu'on me propose d'étudier devant vous. Je ne crois pas qu'il puisse être résumé en quelques formules. Avant de l'aborder, il convient de se demander ce que sont les affaires et quelles qualités elles exigent. Ainsi, on verra à quoi le père doit préparer son fils, s'il veut que celui-ci comprenne son entreprise, s'y attache et apprenne à la diriger.

Je ne sais pas ce que vous pensez vous-mêmes des affaires, mais vos ancêtres n'en faisaient pas grand cas. Par un préjugé qui remonte très loin en arrière, au Canada français, on n'accordait de considération véritable qu'aux prêtres et aux hommes de profession libérale: médecins, avocats, notaires, qui jouaient dans un milieu restreint, presque entièrement rural, un rôle important, mais matériellement improductif. Je me rappelle avoir eu une petite bonne, il y a quelques années, qui disait un jour, d'un avocat: « C'est un Monsieur de la grande profession »! Elle exprimait par là l'admiration de son milieu pour les professions libérales.

Le préjugé était tenace. Il s'explique historiquement par le fait que, pendant des siècles, les classes dirigeantes se seraient crues déshonorées si elles s'étaient occupées de négoce. A tel point que les seigneurs au début du régime anglais ont préféré vendre leurs seigneuries à vil prix plutôt que de se livrer au commerce ou à l'industrie, qui leur auraient fourni

les ressources nécessaires. Ainsi, des familles ont cessé rapidement de jouer le rôle que le régime français leur avait confié, mais que la dureté des temps et leur orgueil les empêchaient de tenir davantage.

Remarquez que l'idée a existé très longtemps, qu'elle subsiste encore dans certains milieux, dans certains collègues, par exemple, qui fournissent à l'École des Hautes Etudes Commerciales un très petit nombre d'élèves. Autrefois, et même encore très près de nous, on ne se souciait guère de diriger vers les affaires, les mieux doués, les plus intelligents. Oh non ! ceux-là, on les destinait à la prêtrise ou aux professions libérales. Les autres, les cancre, les sous-doués, les malchanceux, les moins dociles, on les laissait aller vers le commerce ou l'industrie, en n'escomptant d'eux rien de bon. On ne pouvait pas espérer obtenir les meilleurs résultats d'une pareille orientation. Seuls, réussissaient ceux que leur caractère ou les circonstances servaient. Chose curieuse, ceux qui avaient du succès venaient en très grande partie, des milieux ruraux. M. Pierre-Georges Roy écrit à ce sujet : « Savez-vous que 99% de nos millionnaires ou richards canadiens-français sont venus de la campagne à Montréal ou à Québec, absolument sans le sou, sans amis, sans protecteurs. Presque tous, en outre d'être pauvres, savaient à peine lire et écrire ».

197

L'organisation de l'enseignement commercial, au degré primaire et supérieur, a amélioré les choses mais, encore une fois, le préjugé avait la vie solide. Pour vous en donner un exemple, parmi les hommes d'affaires canadiens-français qui ont réussi remarquablement bien, au XIXe siècle, il y a Joseph Masson, qui a laissé une grande fortune — base de l'actuelle succession Masson. Joseph Masson a réalisé ce tour de force de quitter St-Eustache, en sabots, sans le sou,

sans ami, sans instruction, et, à force de ténacité, de travail et d'intelligence, de mettre la main sur une grande maison d'importation écossaise où il était entré comme petit commis. Plus tard, il est devenu membre du conseil d'administration de la Banque de Montréal, par son mérite et non par la voie de la politique. C'est incontestablement un des exemples les plus intéressants de ce que peut donner l'initiative personnelle dans les affaires. Or, dans le *Dictionnaire général du Canada* du Père Lejeune, on ne lui consacre qu'une ligne, tandis qu'on accorde trois-quarts de colonne à son fils, Rodrigue, l'auteur d'un ouvrage honnête, mais sans plus, sénateur et ancien lieutenant-gouverneur. S'il est honorable d'avoir occupé ces postes, il semble étrange qu'un historien n'accorde aucune importance à celui qui accomplit une œuvre véritable, mais sans éclat, pour en accorder beaucoup à celui qui remplit des fonctions qui, en somme, ne veulent pas dire grand-chose. Etre sénateur, lieutenant-gouverneur, ministre même, ce n'est intéressant pour la collectivité que si le titulaire fait quelque chose d'utile.

Penser autrement, c'est ne rien comprendre à l'œuvre créatrice des affaires; c'est ne pas se rendre compte que, dans un pays, on ne tient pas les leviers de commande quand on n'a pas à soi l'industrie et le commerce, c'est-à-dire les éléments de la puissance matérielle. Edouard Montpetit, après Etienne Parent et Errol Bouchette, l'avait très bien saisi à son retour d'Europe, quand il commença de parler de la nécessité de la richesse, vers 1910. Pour ne pas être honni, il eut recours à une formule qui, immédiatement, lui rallia le clergé. Il dit avec infiniment d'élégance (c'était une époque propice à cela): « L'argent doit être un moyen, mais non une fin ». Ayant ainsi préparé les voies, il put plaider la cause de la richesse sans s'exposer aux foudres de gens bien intentionnés, mais qui n'avaient pas compris qu'on asseoit solidement

la force d'un groupe ethnique sur sa puissance économique. Parce qu'ils n'ont pas orienté leurs gens vers les carrières de l'industrie, du commerce et de la finance, ceux-ci ont laissé aux autres le soin de s'installer solidement aux postes les plus rémunérateurs, sans autre opposition que celle d'un petit nombre de gens comme Masson, Barsalou, Gravel, et quelques autres, au siècle dernier.

Les affaires, comme on les conçoit actuellement, c'est quelque chose de difficile, de changeant, d'âpre, d'assez risqué. Autrefois, à l'époque heureuse de la liberté, on achetait bon marché et on revendait plus cher: la différence était tout profit. Il n'y avait pas d'impôts, ou à peu près pas, pas de contrôle, pas de rareté de produits créée artificiellement, pas de contingentement, pas de difficultés ouvrières. Les connaissances nécessaires étaient relativement limitées. Comptaient avant tout, le travail, la ténacité, le flair, l'économie, l'ordre; la chance, aussi. A tel point, encore une fois, que la plupart des Canadiens-français, qui ont réussi, étaient de quasi-illettrés. Ainsi, s'est créée la légende que l'instruction non seulement n'est pas nécessaire, mais qu'elle nuit au succès. Sait-on qu'actuellement, pour arriver, il faut être capable de se spécialiser parce qu'un seul homme ne peut plus tout faire. Pour cela, il faut avoir une préparation véritable. On s'en est bien rendu compte quand la plupart des entreprises fondées au siècle dernier, se sont écroulées comme des châteaux de cartes ou ont été englobées par de plus fortes, faute de spécialistes ayant compris et prévu la bataille de la concurrence.

199

Voulez-vous savoir les qualités que doit avoir le parfait homme d'affaires? Les voici, d'après M. Esdras Minville. D'abord, l'esprit pratique. « L'idéaliste, le rêveur, note Minville, ne doit pas s'orienter vers les affaires; il y serait dépassé ». Puis, de l'ambition, du flair, de l'esprit d'observa-

tion, de l'imagination, le souci du détail, un bon jugement. Rien que ça, pensez-vous. Attendez, ce n'est pas tout; il faut aussi de la décision, de la persévérance, de la méthode, l'aptitude au commandement, l'honnêteté, la courtoisie, l'esprit de travail et d'épargne. J'arrête cette énumération, de crainte que vous ne pensiez que j'exagère. Tout en admettant qu'il y a là un portrait idéal, je vous signale que la plupart de ces qualités sont nécessaires au succès.

200

Les Anglophones, chez nous, parlent de « Romance of Business ». Ils ont compris tout ce que certaines affaires demandent d'audace, de vision et de courage. A leurs enfants, ils n'offrent pas l'exemple de tel sénateur, de tel ministre, de tel lieutenant-gouverneur, parce qu'ils savent comment on le devient. Un grand homme, pour eux, c'est un grand homme d'affaires. Qu'on me permette de dire que ce n'est pas si bête. Il me semble que tout en ayant, pour les prêtres, les médecins, les avocats et les notaires, la considération que mérite seule la manière dont ils remplissent leur fonction, il faudrait comprendre qu'un groupe subsiste et s'impose par la force matérielle qu'il représente, autant que par ses qualités morales.



Souvent les entreprises s'étiolent ou disparaissent. Quand on se demande pourquoi, on aperçoit maintes causes. Une maison peut avoir un prix coûtant trop élevé, des produits mal adaptés au marché, un matériel désuet qu'on n'a pas eu la prudence de renouveler à temps, un personnel trop nombreux, mal formé, mal dirigé, ou des marchés trop restreints. Elle peut aussi sauter parce que son fonds de roulement est insuffisant ou à cause d'imprudentes immobilisations de capitaux faites par la direction. On me citait par exemple, le cas d'une entreprise qui, disposant de deux cent mille dollars,

avait englouti dans un magnifique immeuble, trop coûteux pour ses ressources, toutes ses disponibilités et s'était chargée d'une dette assez lourde. Quand la crise est venue, elle a sombré parce qu'on l'avait chargée d'un poids trop lourd et qu'on n'avait pas su garder les fonds liquides pour lui permettre d'attendre des temps meilleurs.

Telle autre entreprise a croulé parce que son avenir dépendait de certains brevets. Dès le moment où ceux-ci sont tombés dans le public, elle n'a pu tenir le coup. Telle autre a été englobée par une plus puissante, parce que ses dirigeants ont craint la concurrence et qu'ils ont préféré céder leurs actions plutôt que d'engager la bataille. C'est le cas de telle laiterie qui, pourtant était prospère, et de telle savonnerie qui, en moins bonne posture financière, a dû passer corps et biens, à une grande société américaine. Le père, qui l'avait fondée, en avait fait une entreprise florissante. Elle a disparu tout à coup pour diverses raisons que je ne peux analyser ici, mais sur lesquelles je reviendrai un peu plus loin. Telle autre affaire a sombré parce que ses chefs ont été incompetents, imprudents, routiniers ou trop audacieux.

201

Les affaires ne sont pas chose facile, je vous assure. Quand tout se vend bien, quand les marchandises sont rares et la clientèle abondante, n'importe qui peut réussir. Il suffit d'un minimum d'adresse et de connaissances. Avec un peu de chance, on accumule assez rapidement, même si le fisc prend sa large part. Mais, gare à la crise ! Quand les affaires vont moins bien, puis mal, celui qui s'est trop engagé, celui qui n'a pas su prévoir ou qui a les reins faibles, comme on dit familièrement, celui-là saute.

Quand on se demande pourquoi les entreprises vivent ou disparaissent, on aperçoit bien des causes, comme je le disais tout à l'heure. La principale paraît être dans les hommes. Et c'est par là que je reviens à mon sujet dont j'avais

paru m'éloigner. Pour que le père puisse espérer que ses fils lui succèdent dans l'entreprise et la développent, il faut qu'il les forme.

202

Il ne doit pas laisser aux domestiques, au hasard, ou à sa femme, le soin de tremper leur caractère, de les habituer à l'effort, à l'initiative, au travail soutenu. Trop d'hommes d'affaires intelligents, tenaces, audacieux, aux vues magnifiques, ont lamentablement gâché l'avenir de leurs enfants parce qu'ils n'ont pas pris le temps voulu pour les former. Ils étaient très occupés ou ils passaient leurs loisirs au club. Ils ont payé, oh ! tout ce qu'on leur a demandé et même davantage, mais ils n'ont pas réfléchi que l'éducation de leurs enfants demandait une attention intelligente et soutenue. Ils n'ont pas voulu ou pu s'en occuper. Parce qu'ils n'ont pas donné à leurs fils, la direction nécessaire dans la famille, ils ne les ont pas préparés à jouer un rôle quelconque dans leur affaire, quand ceux-ci y sont entrés. Je crois sincèrement que la formation première est dans la famille. Celui qui s'en désintéresse ne peut pas espérer obtenir des résultats quelconques, par la suite. Si son fils réussit, malgré tout, ce sera presque par miracle ou parce que sa femme aura eu des qualités extraordinaires, inattendues. Qu'on veuille bien comprendre que je ne mésestime pas ici le rôle de la mère. Il est indispensable. La femme normale a une influence très grande, très heureuse; c'est elle qui est le lien de la famille. Elle y crée une atmosphère de paix et d'ordre. C'est vraiment elle qui est le centre de tout. Mais quand les fils vieillissent, quand d'enfants, ils deviennent adolescents, la mère n'a souvent pas la force de caractère voulue pour les diriger. Montaigne parle dans ses *Essais* de « l'ordinaire faiblesse du sexe . . . ». Et c'est vrai ! La mère se laisse gagner par des raisons que la raison ne connaît pas. Elle cède facilement quand on sait la gagner par une technique simple, mais effi-

cace. Des gens grincheux et injustes ont parlé de l'influence néfaste de la mère. Je crois qu'il faudrait dire plutôt que l'influence de la mère peut être néfaste. A l'appui de cela, je pourrais vous citer des exemples précis où, tout en voulant bien faire, des mères ont empêché leur mari d'agir avec l'énergie voulue et ont nui très sérieusement à l'avenir de leurs enfants. Certaines s'opposent à ce que leur fils fasse un stage à l'extérieur de la ville où elles habitent, sous le prétexte que cela briserait la vie de famille. Il faudrait qu'elles comprennent que, dans bien des cas, vivre dans un autre milieu, voir d'autres gens, est une des meilleures écoles qui soit. Le lien familial est une chose excellente, mais il ne doit pas priver l'enfant d'une magnifique occasion de se former et d'arriver. Il est curieux de constater combien, sous l'influence un peu étroite de la famille, le Canadien-français est devenu casanier, craintif. Peut-être est-ce la réaction du milieu rural où la cellule familiale a une vie propre très forte. Alors qu'autrefois, les Canadiens étaient attirés par l'aventure, trop d'entre eux refusent de sortir de leur milieu. Je me rappelle avoir entendu un étudiant d'une grande Ecole, me dire l'été dernier, qu'on avait demandé une vingtaine d'ébénistes pour travailler en Suède. Il ajoutait « Il faut du courage pour s'expatrier ainsi ». Quelle pitié qu'un jeune homme ne comprenne pas l'avantage qu'aurait présenté pour lui, un pareil stage dans un pays très avancé au point de vue architecture, en particulier ! Ce garçon était inconsciemment la victime d'un complexe familial auquel sa mère n'était sûrement pas étrangère.

203

C'est donc au père de former son fils dans la famille.

Comment y parviendra-t-il ? Ici, je sens très bien que je m'aventure sur un terrain délicat. On voudra bien croire que je le fais simplement parce que, ayant accepté un sujet, je dois le traiter.

Il faut former son fils, mais à quoi ? A l'initiative, au travail, au sens des responsabilités, au courage, à la ténacité. Si on y parvient, on lui aura donné cette qualité infiniment précieuse qu'est le caractère, infiniment plus précieuse que l'argent. En ces années d'inflation, en particulier, l'argent, mais c'est un héritage presque sans valeur. Voyez ce que rapportent cent mille dollars à trois pour cent, après avoir déduit les impôts successoraux d'abord, puis, chaque année, l'impôt sur le revenu. Un économiste a parlé un jour de monnaie fondante. L'image est juste, même si elle s'applique à autre chose. L'argent n'a ni la valeur ni le prestige d'autrefois. Ce sont les valeurs morales qui, de plus en plus, jouent le rôle principal, dans notre société, et, avant tout, le caractère.

Mais, direz-vous, comment développer le caractère chez ses enfants ? Je ne suis pas ici pour vous donner une règle de conduite; tout ce que je puis vous affirmer, c'est que si vous ne développez pas en votre fils, ces qualités dont je parlais, il y a un instant, c'est-à-dire le goût du travail, le sens des responsabilités, l'initiative, le courage et la ténacité, il ne pourra pas vous succéder dans votre affaire, à moins d'un miracle sur lequel, vous ne devez pas compter. Je sais que ce n'est pas mince besogne. Les enfants sont très différents, les uns des autres. Ce qui va à l'un, ne convient pas à l'autre. L'un est violent, volontaire, presque incontrôlable, batailleur. L'autre est pusillanime, doux, assez buté. Il ne faut pas essayer d'en faire des garçons obéissants, bien gentils, sans réactions. Je ne crois pas d'ailleurs qu'il faille se réjouir d'avoir des garçons trop bien élevés, trop obéissants. Ils seraient ainsi bien mal préparés à la bataille de la vie.

Mais, que faire exactement ? Je ne peux vous apporter ici que quelques idées jetées au hasard.

D'abord, donner l'exemple; exemple du travail, de l'étude, de la ténacité, de l'énergie, de la curiosité d'esprit, de la fidélité à la famille. Comment veut-on que le fils ne soit pas frappé par la manière de se conduire de ses parents ? Puis, essayer d'être camarade avec ses enfants. Un Européen à qui je disais cela, me répondait : « Il faut que le père garde son autorité ». Je crois qu'il est possible de la garder intacte, tout en se rapprochant de ses enfants. Il y a bien longtemps, au XVIIe siècle, Montaigne développait la même idée quand il écrivait : « C'est aussi folie et injustice de priver les enfants qui sont en âge, de la familiarité des pères ». Et il ajoutait : « Feu le maréchal de Montluc ayant perdu son fils, qui mourut en l'isle de Madères, brave gentilhomme, à la vérité, et de grande espérance, me faisoit for valoir, entre ses aultres regrets, le desplaisir et crèveccœur qu'il sentoit de s'estre jamais communiqué à luy ».

205

Le problème est resté le même. Dans une famille normale, le père doit se rapprocher de son fils adolescent. Je crois qu'il doit essayer de le comprendre, de le diriger, sans le bousculer, de l'orienter sans lui imposer sa volonté. Pour cela, il lui faut faire usage de toute son habileté et de sa force de conviction, en utilisant l'expérience que la vie lui a donnée. A partir d'un certain moment, il devra suivre son fils de loin, afin d'être là au bon moment pour l'empêcher de faire des erreurs. Peut-être sera-t-il bon de lui en laisser faire quelques-unes, si elles ne sont pas graves et surtout sans dire : « je te l'avais bien dit ».

Il y a quelques années, un de mes fils revint du collège, un jour, et me dit d'un air décidé : « Nous faisons la grève, samedi. On veut nous faire venir au laboratoire, un jour de congé. Nous n'irons pas ». Comme il avait donné sa parole de suivre les autres, je l'ai laissé faire, croyant qu'il valait mieux procéder ainsi que de le pousser à la désobéis-

sance, tout en l'avertissant de ne plus recommencer. Il fut puni, au collège, mais huit jours plus tard quand son cadet fut tenté de faire la même chose, il lui dit: « Ne fais pas l'imbécile comme moi ». La leçon avait porté.

206

Je crois aussi qu'à partir d'un certain âge, il faut traiter ses fils comme des hommes et le leur dire. Il est bon aussi de discuter avec eux, de leur faire exposer leurs opinions. Il faut avoir avec eux des conversations sans apprêt, sur tous les sujets, à table, en marchant après les repas, en pyjama avant de se coucher. Il faut poser des questions, et surtout laisser exposer le point de vue des enfants, même si leurs opinions paraissent un peu outrées, baroques. On peut ainsi corriger, conseiller sans en avoir l'air. Tout cela accompagné de grosses blagues, d'à-peu-près faits sans se prendre au sérieux. Mais surtout de grâce, ne nous plaçons pas dans une niche, n'ayons pas l'air compassé, digne, des pères de comédie. Ne pensons pas qu'il faille laisser entre nos enfants et nous l'abîme qui, autrefois, séparait les générations. Tout cela est difficile, je l'admets. N'est-ce pas le père Gillet qui a dit: « L'homme va de chute en chute, d'erreur en erreur ».

Je pense aussi que, tout en les orientant, il est bon d'habituer nos fils à agir eux-mêmes, à prendre des décisions. Si possible, dirigeons-les vers le scoutisme, qui est une admirable école de formation morale et physique. Baden-Powell est parvenu, par le jeu et par la loi scout, à créer une des plus belles choses qui aient été imaginées pour la formation du caractère.

Il y a également l'atmosphère de la maison qui est faite d'une infinité de petites choses. Les unes, importantes, les autres, moins; atmosphère de paix, d'entente entre les parents (ce qui ne veut pas dire qu'on évitera les accrochages de temps à autre, qui sont normaux entre êtres humains). Il y a aussi le cadre qui, simple ou somptueux, doit tendre au con-

fort, mais surtout à rendre la maison accueillante et à créer une atmosphère propice au travail.



Un des petits problèmes de la formation familiale, c'est la question de l'argent. Doit-on en donner aux enfants ? Assurément ! Certains sont pour la portion congrue, d'autres, pour l'abondance. Certains disent : « mon enfant ne doit avoir que le strict nécessaire ». D'autres affirment avec une pointe de sentiment : « j'ai assez souffert de n'en pas avoir pour n'en pas priver mes enfants », et ils en donnent à propos de tout et à propos de rien. La solution me paraît être dans la mesure, comme en tout. A mon avis, l'enfant doit comprendre que si l'argent se dépense facilement, il se gagne avec difficulté. Ce n'est pas en lui en remettant abondamment qu'on arrivera à ce résultat. Si on n'y veille, en effet, l'argent devient rapidement, pour l'enfant, une chose sans valeur puisqu'il l'obtient sans effort. Il le jette aux quatre vents ; il le laisse traîner, l'égare, le perd ou le gaspille. Un grand-père, très charmant et très généreux, avait un jour commencé à donner à ses petits-enfants, un billet de banque chaque fois qu'il les voyait. Leur joie l'enchantait. A grand'peine, les parents lui firent comprendre qu'il enlevait ainsi toute la notion de l'argent qu'ils s'efforçaient de donner à leurs fils et à leurs filles. Que vaut, en effet, une pièce de vingt-cinq sous à côté d'un dollar ?

207

L'argent se gagne. Pour en convaincre ses enfants, on peut en offrir sous forme de récompense. Un père de ma connaissance a imaginé un tarif décroissant suivant la qualité du bulletin et selon le rang en classe. Personnellement, je garde un souvenir très charmant des vacances que ma famille passait à Vaudreuil, dans une île où nous avaient amenés l'humeur vagabonde et le besoin d'isolement d'un père

qui travaillaient beaucoup. Pendant la guerre de 1914, les ouvriers étaient rares, l'île rocailleuse et les besoins nombreux. Voyant cela, mon père nous avait offert, à mon frère et à moi, de faire le travail, moyennant une rémunération, oh ! pas bien forte, même pour l'époque : 25 cents de l'heure. Il faut admettre que la qualité du travail ne justifiait guère un salaire plus élevé, malgré la ténacité de notre mère qui remplissait les fonctions bénévoles de contremaître. D'autant plus que, par suite de l'éloignement des matériaux (fumier, sable, pierre concassée), les périodes de flânerie payées alternaient avec le travail au ralenti. Vous voyez que mon frère et moi, nous étions déjà gagnés d'instinct aux méthodes actuelles du travailleur conscient et organisé. Mais, malgré tout, si les travaux revenaient assez cher, mon père nous donnait l'habitude de l'argent gagné, ce qui, à mon avis, est essentiel.

Il est important également que, très tôt, l'enfant, puis l'adolescent, aient un budget; qu'ils sachent ce sur quoi ils peuvent compter, ce qu'ils doivent payer eux-mêmes: billets de tramway, coiffeur, quête du dimanche, puis, plus tard, cinéma, repas à l'extérieur, sorties, achats de vêtements, vacances, etc. Ainsi, l'enfant apprend à tirer le meilleur parti possible de son allocation. Il se trompera sans doute. Je me rappelle la colère faite par un petit garçon quand il se rendit compte qu'il avait payé, au cirque, 65 cents un jouet qui en valait dix ailleurs. L'enfant achètera des choses dont il n'a pas besoin. Il sera souvent à court d'argent, mais il apprendra à se débrouiller et à compter avec ses moyens. C'est cela qui compte.

Et que doit être cette allocation ? Eh bien ! je crois qu'elle doit varier avec l'âge, avec les besoins et, surtout, avec les moyens des parents, quitte, à l'adolescent, de combler avec l'argent qu'il gagne durant les vacances.

Mesdames, Messieurs, j'abandonne la formation du fils à vos réflexions. Imaginons-le maintenant prêt à faire choix d'une carrière. C'est peut-être un des moments les plus graves puisqu'il va orienter toute sa vie. Dans les collèges, on fait généralement suivre une retraite aux garçons. La chose est excellente, pourvu qu'elle soit faite avec intelligence et sans chercher à influencer la décision dans le sens de la vocation religieuse.

209

Que doit faire le père, commerçant, industriel ou financier ? Doit-il essayer d'imposer à son fils d'entrer dans son entreprise, sous prétexte qu'il a une magnifique affaire, qui ne doit pas être perdue pour la famille ? S'il agit ainsi, il commet une erreur profonde. Son fils a des aptitudes, des goûts, une personnalité propre, qui ne le préparent peut-être pas aux affaires. Si le garçon veut être avocat, médecin, prêtre, notaire, agriculteur ou professeur, cela le regarde. Je crois, cependant, que le père doit essayer de se rendre compte si son fils sait vraiment ce qu'est la profession qu'il a choisie. En comprend-il la fonction exacte ou est-ce simple caprice ou orgueil mal placé ? Autrefois, comme je vous l'ai dit, un fils de commerçant ou d'industriel aurait cru déchoir s'il n'était devenu un « professionnel », un « Monsieur de la grande profession ». Et je ne suis pas sûr que le père lui-même n'ait pas été enchanté de voir son fils agir ainsi, tant les affaires étaient peu considérées et tant le père avait dû travailler pour arriver à la fortune.

Les choses ont changé, mais pas tellement dans certains collèges. A tel point, que si le père veut orienter ses enfants vers son entreprise, il faudrait qu'il leur fasse comprendre ce que sont les affaires. Il ne faudrait pas qu'il étale tous ses ennuis en famille, qu'il décrie son travail régulièrement, mais au contraire, qu'il tâche de faire saisir à ses fils ce qu'une

entreprise comme la sienne représente pour la société, quels services il rend, quels problèmes il résoud et ce que la solution demande d'intelligence et de connaissances. Vivant ainsi dans une atmosphère favorable, le garçon sera naturellement porté vers les affaires.

210 Si le père se rend compte que son fils en a le goût, faut-il lui conseiller de le diriger vers une école d'enseignement supérieur ? Assurément ! Certaines gens diront : pourquoi enverrai-je mon fils à l'Université, alors que je me suis très bien tiré d'affaire avec une instruction primaire ? S'ils ont réussi, malgré cela, c'est tout à leur honneur. C'est qu'ils avaient des qualités qui étaient plus nécessaires au succès que l'instruction. A une époque, où celle-ci prend une importance plus grande que jamais, pourquoi refuseraient-ils à leur fils un puissant atout ? Remarquez que ce n'est pas le diplôme auquel je songe. Si le garçon veut travailler tout juste assez pour passer les examens, il perd son temps ; mais s'il veut étudier, il trouvera à l'Université une occasion excellente de se préparer aux postes de commande qui l'attendent chez son père ou ailleurs. Le temps n'est plus où un seul homme pouvait espérer tout comprendre, tout diriger avec beaucoup de travail, beaucoup de tenacité et la connaissance des règles simples.

Fonder une maison et la développer est bien, mais en assurer la durée à travers les générations est encore mieux. Voilà, je pense, l'aspect principal du sujet que j'ai accepté de traiter un soir du printemps dernier. Comment peut-on y parvenir ? Une fois encore, c'est en toute humilité que j'aborde la question. Votre opinion vaut la mienne. Si vous n'êtes pas de mon avis, vous me le direz au moment des questions. Ayez pitié du conférencier, cependant. Il fait de son mieux, mieux — comme disent les louveteaux réunis autour d'Akela.

Tout à l'heure, nous sommes arrivés au point où le garçon est prêt à entrer dans les affaires. Il a fait de courts stages dans l'entreprise, durant les vacances. Il ne sait pas très bien ce dont il s'agit et on ne sait pas très bien ce qu'il peut faire. Le père le prendra-t-il immédiatement à son emploi ? Certains diront : assurément ! Et le plus tôt possible, afin de lui faire faire le tour des services : les paquets, les courses, les petites besognes qu'il doit avoir accomplies avant d'accéder à d'autres postes.

211

Je ne suis pas sûr que ce soit sage. Le garçon est le fils du patron. Certains employés lui rendront peut-être la vie désagréable, dans l'espoir qu'il quittera l'entreprise. D'autres seront trop faibles, en pensant qu'il faut le ménager puisqu'il sera le patron plus tard. On le laissera probablement arriver à n'importe quelle heure, faire ce qu'il voudra, prendre des habitudes assez négligées. Qui osera avertir le père ? Quelqu'un aura-t-il le courage de le traiter comme un simple employé ? Il y a des exceptions, mais, pour ma part, je ne prendrais pas le risque. J'enverrais mon fils ailleurs, aux États-Unis, à Toronto, à Vancouver, n'importe où dans la maison bien organisée d'un fournisseur, d'un concurrent ou d'un correspondant. Ainsi, il se formerait à la vie réelle. Il aurait affaire à des gens qui ne lui passeraient rien, qui lui feraient voir des choses nouvelles, des manières différentes de penser et de faire. Le matin, il ne serait pas transporté à l'usine par l'auto paternelle. Le midi, et le soir, il paierait le repas gagné par lui. Quand il reviendrait à l'usine (un an ou deux après), il ne serait plus l'apprenti qu'il était auparavant.

Il aura déjà quelque connaissance du métier. Il lui restera à apprendre le fonctionnement de l'entreprise paternelle. Le placera-t-on à la tête d'un service ? Je crois qu'on aurait tort de le faire. Il vaudrait mieux lui faire faire le tour de la maison pour qu'il connaisse ses employés ou ses ouvriers et

qu'il comprenne les rouages. Un de mes amis me disait que son père lui avait fait couper du cuir, coudre des empeignes, manipuler des machines, avant de l'amener au bureau pour faire de la comptabilité, voir les acheteurs, discuter la publicité, la vente, les questions financières. Tout cela sous la conduite des contremaîtres et de chefs de service, à qui des instructions précises avaient été données. Un autre me racontait que son père l'avait confié à un de ses associés en lui disant: formez-le et sévèrement, comme je ne pourrais le faire moi-même. Un jour, me dit-il, je pris une initiative personnelle malgré sa défense. La maison perdit une somme que je dus rembourser.

Quelle que soit la méthode adoptée, le fils doit, je pense, faire le tour de l'entreprise, en ne restant assez longtemps que là où il est important de connaître le détail. En se faisant faire des rapports réguliers et par ce qu'il sait de son fils, le père se rendra compte de ce que celui-ci peut faire et il l'orientera suivant ses capacités tout en lui faisant faire le tour des services. Pour un timide, la vente sera excellente pendant quelque temps. Elle le mettra en contact avec la clientèle, ses exigences et sa raison d'être. A un garçon, peu porté vers la mécanique, les ateliers feront voir les problèmes de la production et les difficultés ouvrières. Le bureau lui fera comprendre le secret des achats, de la finance, de l'organisation générale. Ainsi préparé, le garçon aura la vue d'ensemble qui lui est nécessaire pour suivre la vie de l'entreprise et, plus tard, pour prendre des décisions en connaissance de causes.

Le plus tôt possible, le père devra le faire passer d'assistant à chef de service, afin que le garçon prenne goût à son travail, en sentant qu'il est quelqu'un dans l'entreprise, qu'une part des responsabilités repose sur ses épaules. Le plus tôt l'affaire deviendra un peu sa chose, le mieux ce sera. Pour

cela, il faudra que le père ne reste pas le chef, l'unique chef de l'entreprise. Il faudra qu'il écoute les suggestions de son fils, qu'il les discute, qu'il en accepte au moins quelques-unes et qu'il évite de décourager un collaborateur directement intéressé.

Je crois que les jeunes peuvent apporter quelque chose de neuf, de précieux dans l'entreprise. Leurs idées ne doivent pas toutes être acceptées sans examen. Mais ils fournissent un élément nouveau: l'enthousiasme, l'initiative, l'activité. En affaire, si l'on ne veut pas être dépassé en temps de crise, il faut ouvrir les fenêtres; ne pas imaginer qu'on sait tout. Il faut être prêt à évoluer, à aller chercher des idées nouvelles chez les autres. Je crois que les jeunes peuvent être utiles à ce point de vue. Pour cela, il ne faut pas qu'on les décourage par un accueil glacial; par un refus de discuter leurs opinions. Il faut aussi éviter de les traiter sans considération. Ils ont un prestige à acquérir et à maintenir auprès du personnel, qui ne doit pas les voir sans importance, après avoir peut-être voulu les flagorner au début.

Comment le père doit-il rémunérer son fils? Au début, ni trop, ni pas assez. Que le père oublie donc qu'il a déjà gagné \$5.00 par semaine, qu'il donne à son fils au moins le salaire correspondant au poste qu'il occupe. Au fur et à mesure que celui-ci acquiert de la compétence, la rémunération doit être suffisante pour que, se sentant bien traité, il ne songe pas à aller ailleurs. Dans certains cas, cependant, je crois, que la seule manière dont le fils puisse être considéré à son propre mérite, c'est d'aller chez un concurrent, quitte à revenir dans la maison paternelle plus tard, quand on se sera décidé à le traiter convenablement.

Pour le père, un problème très important, c'est de se retirer à temps de l'affaire. Il doit s'effacer graduellement devant son fils ou ses associés, plus jeunes que lui quand il sent qu'ils ont les qualités voulues. Ce n'est pas chose facile pour celui qui a créé une affaire importante de passer les rênes à quelqu'un d'autre. Mais tout en gardant la haute main sur l'entreprise, il doit laisser ses fils prendre les leviers de commande, en les orientant suivant leurs qualités. Une fois formés, ceux-ci doivent être laissés libres d'agir, afin que l'entreprise devienne leur chose avant qu'il ne soit trop tard.

Certains vont peut-être trop loin et trop tôt. Un de mes amis me racontait récemment comment il avait procédé pour intéresser ses enfants à son affaire. J'ai 55 ans, me dit-il. Je ne veux pas attendre d'être trop vieux pour voir comment ils réussiront. Quand je serai mort, je ne serai pas là pour corriger leurs erreurs. Je divise donc mes affaires en deux, en constituant deux entreprises. L'une revient à mes enfants immédiatement, avec un personnel et une organisation complète. Je leur laisse l'entière direction. Je ne vais même pas aux assemblées du conseil. J'attends simplement pour voir ce qu'ils feront. S'ils se trompent, s'ils ont besoin de conseils, je les aiderai, à un moment où ma santé me le permettra. L'idée est généreuse. Est-elle sage ? Tout dépendra, je pense, des qualités que possèdent les enfants et de leur esprit de travail. Le père a posé comme condition à ses fils d'être diplômé d'université. Je souhaite beaucoup que l'initiative réussisse. Elle en est digne.

Pour ma part, cependant, j'aimerais mieux que les fils aient fait un stage assez long dans l'affaire pour en comprendre les difficultés et pour qu'ils n'aient pas trop d'argent, trop tôt.

Il me reste à vous parler d'un dernier aspect du sujet: les relations des fils avec les chefs de service et avec les associés du père.

Dès qu'une entreprise dépasse le stage artisanal, son propriétaire doit s'entourer de collaborateurs. Plus ceux-ci sont compétents, plus l'entreprise a de chance de se développer et de durer. Un moment vient où le chef doit intéresser ses collaborateurs à l'entreprise, s'il veut les garder. Sinon, ils iront ailleurs et ils deviendront des concurrents, d'autant plus à craindre qu'ils connaîtront mieux leur métier.

215

Le père, qui a des associés ou de bons chefs de service, ne doit donc pas essayer de tout garder pour ses enfants et pour lui. Il lui faut être équitable. Pour cela, il ne doit pas laisser ses collaborateurs sous l'impression qu'ils ont atteint le maximum. La vie étant ce qu'elle est, s'il les convainc de cela, ceux-ci partiront soit de son vivant, soit après sa mort, laissant ainsi l'entreprise dans une impasse terrible. Si les fils ne se sont pas développés au point de succéder à leur père, on peut être sûr que, dès que les meilleurs employés sentiront leur chef faiblir, ils s'en iront parce que ne se sentant plus dirigés et prévoyant le pire, ils chercheront ailleurs l'occasion d'arriver.

Un ami me citait récemment un cas de ce genre. Fondée et développée par un homme tout à fait remarquable, l'entreprise tombera probablement ou passera en d'autres mains quand le père disparaîtra, parce que les fils n'ont pas fait l'effort voulu pour apprendre le métier. Ils n'ont pas voulu avoir autre chose qu'une instruction élémentaire, sous le prétexte que leur père avait réussi avec une simple formation primaire. Ils se contentent d'un titre et d'un poste sans importance. Ils touchent un beau traitement, ne font à peu près rien et dépensent beaucoup, mais ils ne participent pas à la vie même de l'entreprise. Le père disparu, le seul moyen pour

eux de la garder, ce sera de payer un fort salaire à un gérant général, de lui accorder une part substantielle des profits; sinon, ils seront incapables de s'en tirer et l'affaire croulera ou passera à d'autres. Mais pourront-ils trouver l'homme voulu? Seront-ils capables de le trouver?

216

Ce fut l'histoire d'un trop grand nombre d'entreprises dans le passé. Puisse cette conférence, que je viens de faire, indiquer, à ceux qui m'ont écouté si patiemment quelques-unes des solutions à un problème important au double point de vue ethnique et économique. Il est indéniable, en effet, que la faillite d'un trop grand nombre d'entreprises a contribué à affaiblir l'élément canadien français. Quelques maisons ont résisté, passant d'une génération à l'autre, d'autres ont été englobées par des sociétés anglaises ou américaines; ce qui, dans quelques cas, n'a pas empêché le fils de succéder au père comme directeur de l'affaire. Mais le plus grand nombre a sombré en laissant aux héritiers quelques milliers ou quelques centaines de milliers de dollars, rapidement dépensés.

La maison ne pourra rester aux fils si aucun d'eux ne s'y est intéressé suffisamment et s'il n'a pas les qualités voulues; mais, au moins, qu'elle passe aux collaborateurs de celui qui l'a fondée et développée! Prévoir l'avenir de sa maison, en prenant les dispositions nécessaires avant sa mort, s'il n'a pu former ses fils à lui succéder, ce sera, je pense, le dernier acte d'un père conscient de ses responsabilités.



C'est par ces mots que je veux terminer cette étude d'un sujet d'une grande importance pour plusieurs d'entre nous. On voudra bien y voir uniquement la contribution d'un homme de bonne volonté, qui, ayant accepté une tâche, s'est efforcé de l'accomplir en bon père de famille — comme le veulent le Code civil et l'École des Parents.

SYMBOLE DE SÉCURITÉ

•

• L'ALLIANCE NATIONALE est un symbole de sécurité pour plus de 60,000 familles, ses clients. L'actif de cette compagnie s'établit à \$14,000.000.

Elle possède une réserve qui se chiffre par près de \$10,000,000.

•

680 ouest, rue Sherbrooke



Siege social à Montréal

ALLIANCE NATIONALE

Compagnie mutuelle d'assurance - vie

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal et subventionnée par le
Secrétariat provincial).

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

COURS DU JOUR — COURS DU SOIR

Comptabilité, mathématiques, droit civil, droit commercial, langue anglaise, langue française, économie politique, géographie économique, histoire universelle, langues étrangères (anglais, italien, espagnol, allemand) d'après la méthode linguaphone.

||| Nous attirons particulièrement l'attention des courtiers et agents d'assurances, des employés des Sociétés d'assurances, sur nos cours du soir en assurance-vie, en économie politique, en droit et en langues française et anglaise. |||

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE

AU DIRECTEUR

535, AVENUE VIGER, MONTRÉAL

Se prémunir...

« Faute d'argent, c'est
douleur sans pareille »
(VILLON)

Le sort frappe sans distinction.

Riches, pauvres, grands, petits, tous peuvent être atteints. Il frappe à droite, il frappe à gauche. Cette nuit, là; demain, ici. Nul ne sait. Nul ne peut prévoir.

Il faut prendre des précautions. L'homme sage le sait. A sa disposition, une institution merveilleuse: L'ASSURANCE.

Qu'alors vienne l'orage, il n'y a rien à craindre.



**ROYAL LIVERPOOL
INSURANCE GROUPS**

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, environ \$408,000,000

538 bureaux au Canada



L'UNION

Compagnie d'Assurances contre l'incendie, les accidents et risques divers.

Fondée en 1828

Dépôt au gouvernement fédéral à Ottawa excédant \$580.000.

Incendie - Automobile à taux réduits

Actif au Canada au 31 déc. 1946
\$818.471

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

O. LEBLANC & FILS, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

Union Marine & General
Insurance Co. Ltd.

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.
Patriotic Assurance Co. Ltd.

Compagnie française du Phénix

266, RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTRÉAL

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

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

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1947

ACTIF	
Espèces	\$ 150,860.63
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Obligations du Dominion du Canada	\$820,050.00
Obligations provinciales—(Prov. de Québec) ..	30,750.00
Obligations municipales	73,040.00
Autres obligations et débetures	<u>261,649.76</u>
	1,185,489.76
Dû des agents et autres comptes à recevoir	207,732.18
Autres actifs (y compris Ameublement, Four- nitures, Plans, etc.)	1.00
ACTIF TOTAL	<u>\$1,544,083.57</u>
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises	450,729.04
Réserve pour sinistres en cours de règlement ..	133,353.92
Réassurance, taxes courues et autres passifs ..	<u>229,771.28</u>
PASSIF TOTAL	813,854.24
Réserve pour Contingences	54,290.61
<i>Comptes des actionnaires—Surplus et Capital</i> ..	675,938.72
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune — \$2,000,000.00.	
Emis — 4,275 actions	<u>\$1,544,083.57</u>
<i>Disponible pour la protection des assurés :</i>	
Réserve pour primes non-acquises	\$ 450,729.04
Réserves pour Contingences	54,290.61
Capital-Actions	427,500.00
Comptes de Surplus	<u>248,438.72</u>
TOTAL	<u>\$1,180,958.37</u>

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RENÉ MASSÛE
Surlintendant des Agences

L. A. MÉTHOT
Surlintendant, Service accident

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS

