

# Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe,  
Ministère des Postes, Ottawa.  
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

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

17e année

MONTRÉAL, AVRIL 1949

No 1

## Les impôts successoraux

par

Me MARCEL FARIBAULT<sup>1</sup>

Professeur à l'Université de Montréal

Il y a quatre façons principales de considérer les impôts. Pour le fisc, ce sont des nécessités sociales auxquelles on ne saurait se soustraire; le bien commun les postule à l'évidence et toute évasion possible en doit être soigneusement prévue et sévèrement réprimée. Inutile d'ajouter que le fisc n'est qu'un agent, serviteur des finances publiques et, au second degré, de la politique générale des gouvernements, suivant l'expression bien connue du baron Gros: « Donnez-moi de bonne politique et je vous ferai de bonnes finances ».

Pour le contribuable, au contraire, les impôts apparaissent de prime abord comme des tentatives indues de lui ôter

<sup>1</sup> Texte d'une conférence prononcée récemment devant les membres de l'Association des licenciés de l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

son bien ou de réduire son bien-être; encore qu'il en admette un minimum, il les regarde tout de même, dès qu'elles lui sont véritablement sensibles, comme de véritables intrusions dans le domaine de la propriété privée, qui répugnent par conséquent à la fois à la liberté et à l'autonomie de la volonté, et il les classe comme des lois purement pénales qui n'obligeraient pas en conscience.

2

L'homme de loi, de son côté, voit les dispositions fiscales sous le même jour que les autres statuts. Il leur reconnaît force obligatoire et ne peut admettre qu'elles soient purement pénales, ni même qu'elles doivent s'interpréter restrictivement contre l'administration. En d'autres termes, le contribuable n'a pas le bénéfice du doute quant aux faits, même si l'ambiguïté ou le silence du texte doivent lui profiter en droit, et c'est pourquoi la réglementation et la discrétion ministérielle dont s'assortissent les lois fiscales répugnent au plus haut point au praticien. Il reproche d'ailleurs aux textes leur longueur, aux formules leur complexité, aux termes employés leur imprécision ou leur absence de contenu juridique, aux définitions leurs acceptions nouvelles, aux recours leurs longs préliminaires et leur arbitraire.

Le comptable enfin ou, si l'on veut, l'homme d'affaires en général, se plaint des changements fréquents, de la pape-rasserie, de l'inintelligibilité immédiate des dispositions, de leur non-conformité avec les principes établis de la comptabilité et avec les données de la science économique ou simplement de la prévision commerciale, industrielle ou financière. C'est enfin au plus haut degré qu'il ressent la double imposition tant sur les corporations et sur les individus qui les composent, que celle résultant, dans un pays comme le nôtre, de la répartition constitutionnelle des pouvoirs entre le fédéral et les provinces.

Ces considérations très générales peuvent se concrétiser dans le cas qui nous retient aujourd'hui, c'est-à-dire en matière de droits successoraux, à peu près de la manière suivante.

Un impôt direct, basé sur la déclaration du contribuable, pris à même le capital et exigible des héritiers sur des biens qu'ils n'ont pas gagnés eux-mêmes, impôt dont la perception se trouve parfaitement garantie sur la partie la plus liquide de la succession, voilà pour un percepteur du revenu une taxe véritablement idéale. Elle offre bien cet inconvénient en dépit de la loi des grands nombres que le rendement annuel est irrégulier et difficilement estimable, puisqu'on ne peut tout de même pas faire mourir les gens fortunés quand on le désire, mais c'est là une imperfection tout à fait mineure. Il suffit en effet de décréter des taux gradués avec les fortunes, et donc très faibles au bas de l'échelle, et d'accorder des exemptions en soi minimales, pour ne pas frapper ou n'atteindre que très légèrement la masse des petites gens. Pareil système est donc excellent du point de vue politique; administrativement, la perception des faibles sommes serait d'ailleurs onéreuse. Ce sont les successions moyennes, de \$15,000 à \$75,000, qui alimentent la caisse et les grosses successions qui l'engraissent. Il devient ainsi facile de majorer graduellement les taux jusqu'au degré quasi confiscatoire, mais même au dernier stage, l'état se réserve toujours l'argument irréfutable que c'est le riche qui doit payer, lorsqu'il ne prétend pas, comme on le fait dans les régimes socialistes et même dans des régimes démocratiques, que la transmission héréditaire n'est pas de droit naturel, mais constitue uniquement un privilège accordé par l'Etat, qui pourrait le reprendre à son gré.

Le contribuable, évidemment, ne l'entend pas de cette oreille-là. Pour qui a-t-il peiné, trimé, économisé, amassé,

4

en se privant de vacances et de jouissances, sinon pour sa famille proche, sa femme et ses enfants ? « Après moi le déluge » est un énoncé de prodigue, et ce n'est pas à l'État de vouloir l'imposer au capitaliste, dont le sens de la propriété et de la successibilité est au contraire très aigu. L'esprit d'entreprise et l'aiguillon du profit ne se comprennent au fond qu'alliés intimement avec l'esprit de conservation et le désir de se survivre à soi-même, soit dans son nom en assurant à ses descendants une place conquise à force de labeur ou que l'on a soi-même honorablement maintenue dans la tradition aristocratique ou celle de la haute bourgeoisie, soit encore dans son œuvre en perpétuant une industrie qui exige de son propriétaire un niveau de vie élevé, soit enfin, pour ne pas trop allonger la liste, dans ses intentions altruistes grâce à des fondations pour fins de charité, d'éducation, d'art ou de religion. Pourquoi sa femme ne pourrait-elle continuer de vivre sur le pied qu'il lui a assuré de son vivant, en supposant que cela fut possible eu égard au fait que lui, mari, ne sera plus là pour apporter le gain régulier, et pourquoi, à plus forte raison, verrait-elle réduire immédiatement ces pauvres économies dont le revenu ne lui donnera tout de même qu'un véritable minimum vital et dont le capital est destiné à procurer aux enfants un peu de ces avantages dont leur père a ressenti si vivement l'absence ? Mais, au fait, il existe peut-être des moyens d'évasion, pourquoi ne pas consulter un homme de loi ?

Mon cher monsieur, répondra le notaire, ma sympathie vous est toute acquise; vous avez bien voulu me continuer la confiance que votre père me témoignait et je connais déjà partie de vos affaires. Mais, en pareille matière, il est important de ne rien oublier. Le premier point est donc de préparer un bilan complet de façon à établir la situation active et passive de votre succession, si vous veniez à décéder subi-

tement. Remarquez d'ailleurs que vous devrez porter à l'actif vos assurances-vie, même si elles sont payables directement à votre femme ou à vos enfants et que, dans l'estimation de la valeur de votre commerce, ou des actions de votre compagnie, vous devez tenir compte de la valeur réelle, que ne révèlent peut-être pas exactement vos rapports à l'impôt sur le revenu. De plus, il vous faudra faire entrer en ligne toutes vos dettes, y compris vos frais de dernière maladie et vos frais funéraires d'abord, mais y compris aussi précisément le solde de votre impôt sur le revenu et ces droits successoraux qui vous tracassent, à bon droit, je le veux bien, mais dont il ne faut peut-être pas se faire un épouvantail, comme vous allez le voir.

5

Il existe chez nous, vous le savez, deux lois des droits successoraux. Les provinces occupent ce champ depuis longtemps: 1892, en tant que Québec est concerné. Le gouvernement fédéral y est entré en 1941 et vous n'ignorez pas comment la conférence intergouvernementale a eu à se préoccuper de cette dualité. Entre nous, le fédéral a tort. S'il est une question de propriété et de droits civils (domaine exclusif des provinces, d'après la constitution de 1867) c'est bien lorsqu'on parle de succession, de testaments et de transmission de biens. Et s'il prenait fantaisie à une province de décréter que le seul héritier possible est l'Etat (donc, elle-même, et quitte ensuite à consentir des gratuités aux personnes suggérées par le défunt) on peut se demander ce que diraient les tribunaux. Le même argument vaut d'ailleurs pour l'impôt sur les donations. Et le fait est que le gouvernement d'Ottawa a expliqué jusqu'à présent son refus d'abandonner cet impôt pour le même motif que l'impôt sur les donations, savoir, qu'il y voyait un instrument nécessaire de la perception de l'impôt sur le revenu. Cette raison ne semble pas décisive. Au surplus, les hommes de loi du

Québec font à la loi fédérale cette objection additionnelle qu'elle est inspirée du droit anglais et exprimée en des termes qui ignorent entièrement notre code civil, engendrant par là des complications continuelles.

6 Le fait brutal n'en demeure pas moins; il y a double imposition. Depuis l'an dernier, le gouvernement fédéral exempte complètement les successions de moins de \$50,000, et c'est un soulagement appréciable. Passé ce chiffre il faut compter avec les deux impôts dont les principes basiques se ressemblent énormément, mais dont les barèmes et le mode de calcul différent au contraire à un si haut degré que toute comparaison directe des taux est impossible. Les taux d'Ottawa sont beaucoup plus forts que ceux de Québec, mais peuvent être diminués jusqu'à concurrence d'une moitié par les droits payés aux provinces. Avec ce correctif, les taux fédéraux effectifs s'établissent à peu près au niveau des droits provinciaux dans les successions en ligne directe, et ils leur sont inférieurs dans les successions dévolues aux collatéraux.

Dans les deux cas, le taux des droits est déterminé par trois facteurs et va croissant selon le total de la fortune, l'éloignement du degré de parenté de l'héritier avec le défunt et le montant reçu par chaque héritier ou légataire. En ligne directe, par exemple, le fédéral taxe une succession de \$50,000 à 3% à raison de la valeur globale, plus 7% si le légataire est la femme et qu'elle reçoit tout, ce qui fait donc 10%. Mais comme la femme a droit à une exemption de \$20,000, la taxe ne sera prélevée que sur \$30,000 au taux de 10%, soit \$3,000. Le mari ne bénéficie pas de cette exemption de \$20,000 et le taux additionnel dans son cas est de 7.5% ce qui porte les droits à \$5,500. En pareil cas, la province impose 3½%, taux initial, plus 1½% taux additionnel, mais sans faveur particulière à l'épouse, en sorte que le taux combiné sera de

## ASSURANCES

5% sur \$50,000 ou \$2,500. Par suite du crédit réclmable dont je parlais il y a un instant, les droits provinciaux de \$2,500 pourront être déduits jusqu'à concurrence de la moitié des droits fédéraux, ou jusqu'à concurrence de \$1,500 dans le cas de la femme taxée à \$3,000 et de \$2,500, dans le cas du mari taxé à \$5,000. Le total des droits fédéraux et provinciaux sera donc en l'espèce de \$4,000 si c'est la femme qui hérite, et de \$5,500 si c'est le mari.

7

Pour que vous preniez une idée plus exacte de la situation, j'ai dressé ci-joint divers tableaux types selon des fortunes variant de \$15,000. à \$5,000,000. et selon que les bénéficiaires sont: 1°. — l'épouse du défunt qui hérite en toute propriété; 2°. — une épouse âgée de 40 ans qui reçoit la jouissance pendant sa vie et 2 enfants qui héritent en nue propriété, sujet à cette jouissance; 3°. — cinq enfants qui se

Valeur de la succession	Epouse seule	Epouse de 40 ans en jouissance et 2 enfants en propriété	5 enfants en propriété	2 frères en propriété
15,000	400	400	.....	1,000
25,000	750	750	750	2,000
35,000	1,200	1,200	1,200	3,200
50,000	4,000	3,700	4,200	8,000
75,000	8,200	7,650	7,650	11,200
100,000	14,000	12,700	12,300	21,500
150,000	27,350	23,550	21,750	37,500
200,000	43,200	36,600	31,300	55,800
300,000	75,600	67,050	55,500	91,500
400,000	114,000	92,650	84,000	138,700
500,000	158,400	142,000	117,500	183,700
1,000,000	421,100	397,100	335,000	471,700
1,500,000	685,800	654,600	540,000	802,500
5,000,000	2,689,200	2,506,250	2,400,000	2,850,000

partagent immédiatement les biens et 4°. — enfin deux frères qui reçoivent en parts égales. Pour simplifier, les chiffres sont arrêtés au plus prochain \$50.; on a tenu compte intégralement de la déduction fédérale pour les droits provinciaux.

8      Devant l'importance absolue ou relative des chiffres ci-dessus, la réaction d'un testateur est évidemment de chercher à éviter l'impôt. Sa première question est de savoir s'il existe des biens exempts d'impôt, à quoi il faut malheureusement répondre non, à toutes fins pratiques, car tous les biens sont taxables, meubles de ménage compris, et les obligations exemptes de droits sont devenues rarissimes. La réaction extrême est alors de cacher ses biens, mais comme toute tierce personne à qui on pourrait les confier est tenue par la loi de les déclarer et empêchée de les remettre sans avoir obtenu la preuve du paiement des droits, les conventions de cette nature versent dans l'illégalité et l'obtention du but est incertaine. Mettre ses valeurs au porteur dans le coffret de sûreté d'autrui n'est pas une solution parce que, d'abord, l'impôt sur le revenu exigible au décès doit être acquitté, ce qui entraîne des recherches approfondies de la part du fisc et, en second lieu, parce que le tiers peut bien mourir le premier, et alors il faudra régler sa succession, ouvrir son coffret et en faire connaître le contenu qui pourrait bien être alors taxé comme appartenant en fait au tiers en question.

Un troisième moyen consiste à se départir de ses biens de son vivant. Le fisc aussi y a pensé et il taxe les donations faites dans les cinq ans précédant la mort s'il s'agit de la province, dans les trois ans s'il s'agit du fédéral. Or, les gens ne tiennent pas tellement à se dépouiller de leur vivant, d'abord parce que l'impôt sur le revenu étant très élevé, il est difficile de nos jours de se constituer un capital important par de simples économies; en deuxième lieu, parce que les

donations sont frappées d'un impôt assez élevé et, enfin, parce que celui qui se départirait ainsi pourrait se trouver à la merci de ses enfants.

Il aurait donc mieux convenu de faire antérieurement à la période suspecte une donation du capital en se réservant la jouissance, par exemple, en constituant une fiducie administrée par des personnes ou par une compagnie indépendante pour le bénéfice de ses enfants. En pareil cas, les deux lois édictent que s'il y a réserve d'avantages pour le donateur, la donation sera taxable à son décès comme si les biens donnés étaient encore dans la succession. Cette porte est donc également fermée et le législateur provincial vient, à sa dernière session, de donner un double tour à la clef, en décrétant que toutes les fiducies créées après le 22 février 1949 seront censées faites à cause de mort et donc taxables au décès, même si le donateur ne s'est absolument rien réservé, ni propriété, ni revenus, ni droit de retour, ni administration, ni même surveillance. Je suis personnellement d'opinion que cette dernière disposition va beaucoup trop loin et que l'on prohibe ainsi effectivement toute donation à un mineur, ou pour la protection d'une fille mal mariée, d'un faible d'esprit, d'un prodigue, etc., d'autant que ni le fédéral, ni aucune autre province n'est allée aussi loin et qu'à mon sens, si le donateur se dépouille entièrement, on ne saurait étendre indéfiniment la période suspecte.

Les assurances sur la vie du défunt sont également taxables, à moins que le bénéficiaire ne soit en même temps le contractant de la police et n'ait payé les primes lui-même, sans s'en être fait faire l'avance. Taxables également les rentes et les annuités achetées ou constituées par le défunt, sauf évidemment celles qui s'éteignent à sa mort. Il m'est évidemment impossible d'entrer ici dans tous les détails. En terminant sa consultation juridique, notre

notaire devra cependant avertir son client que le spectre des droits ne doit pas le hanter à ce point que pour les éviter il préjudicie aux intérêts, bien entendus de ses héritiers et légataires.

10 Sans doute restera-t-il certains conseils pratiques dont on pourra se prévaloir, tel que de détenir les actions de compagnies étrangères, c'est-à-dire dont le siège social n'est pas dans la province, sous forme au porteur ou endossées en blanc, de les laisser chez un courtier ou les faire inscrire au nom d'une compagnie de fiducie, de façon à éviter les droits imposés par les autres provinces ou les pays étrangers.

Ou encore, dans le cas de sociétés, convenir avec son co-associé d'un prix fixe d'achat de la part du premier mourant. Du moins pour l'avenir il y aura vraisemblablement lieu d'envisager sérieusement un retour aux contrats de mariage en communauté de biens. De toutes façons il est toujours préférable de constituer un usufruit et une nue-propriété que de laisser tout son bien à son conjoint, pour éviter la nouvelle imposition lorsque ce dernier viendra à mourir à son tour. Ici encore je me vois forcé de passer rapidement, car nos comptables et hommes d'affaires s'impatientent.

Pour eux, en effet, se pose au décès la question de la trésorerie. Comment pourra-t-on payer les droits sans sacrifier les biens? Problème parfois considérable pour celui dont presque tout l'avoir est dans son commerce ou dans une industrie dont il ne pourra pas distraire les sommes importantes requises sans avoir à liquider, ou dans le cas de compagnies sans avoir à payer un impôt sur le revenu excessif à l'occasion du paiement d'un dividende. La difficulté peut être si aiguë que l'on sera exposé à perdre le contrôle des affaires en devant disposer d'une partie de ses parts. L'assurance-vie apporte souvent une solution, mais, comme tout le monde n'est pas assurable, c'est donc parfois de longue date

qu'on devra se prémunir contre ce danger, en accumulant des réserves et des placements personnels, en se trouvant des associés, en convertissant des valeurs spéculatives en placements de tout repos, en se débarrassant de certains actifs de pur agrément, ayant une valeur intrinsèque élevée, comme des tableaux ou des collections, mais dont la valeur immédiatement réalisable au décès est minime, ou enfin en convertissant des compagnies privées en compagnies publiques, dont on fera coter les actions à la bourse pour leur assurer une valeur de marché. Un exemple frappant paraît être celui de la compagnie Molson, devenue publique de privée qu'elle était.

11

Il y aura lieu encore pour notre testateur de prévoir le délai considérable qui sera apporté au règlement final de sa succession par le règlement de ses impôts, et par conséquent il devient de nos jours presque essentiel de nommer des exécuteurs testamentaires, avec pouvoir de réaliser et même d'emprunter, même si inversement, il devient de plus en plus difficile de trouver des individus qui consentent à se charger de la tâche d'exécuteur testamentaire, même contre rémunération, d'où le recours aux compagnies de fiducie.

D'après les textes, les droits doivent être acquittés par chaque héritier sur ce qu'il reçoit et par l'exécuteur sur les biens de la succession, sauf à répartir l'impôt entre les intéressés; il est souvent préférable que les droits soient appliqués sur la masse, en particulier dans le cas de pensions viagères constituées en faveur de personnes que l'on désire protéger particulièrement, et le testament devra y pourvoir.

La détermination de la valeur d'un commerce ou d'une entreprise, incorporée ou non, et particulièrement des intérêts majoritaires ou minoritaires dans une compagnie, l'évolution marchande d'un bloc d'actions, offrent des difficultés sensibles.

Je laisse de côté, certains problèmes de comptabilité successorale qui touchent en particulier à la distinction entre le capital et le revenu aussi bien pour les recettes anticipées que pour les frais payés d'avance, pour le passage de la comptabilité d'un particulier à celles d'exécuteurs testamentaires, d'usufruitiers, de grevés de substitution ou de fiduciaires, laquelle doit se faire invariablement par recettes et par déboursés et, d'après le code, en partie simple, la répartition des droits successoraux entre les héritiers et les légataires, laquelle devient délicate lorsque le testateur ne s'en est pas expliqué clairement ou que quelque bénéficiaire a effectué des avances pour éviter une réalisation désavantageuse. Toutes ces questions devraient se résoudre à la lumière du code civil, mais l'impôt successoral, et aussi l'impôt sur le revenu, n'en respectent pas toujours les principes.

Les difficultés que l'on rencontre dans le règlement des successions sont donc réelles et les légataires souffriront des tracasseries du fisc qui a toujours été tâtilon, obstiné, méticuleux et formaliste; c'est un païen qui a la formule pour idole. Le testateur y pourra de son mieux, mais sur ce chapitre il lui est impossible, pour peu qu'il ait une fortune raisonnable, de se soustraire et de soustraire ses héritiers à tous les aléas. Il aura déjà fait beaucoup s'il a pris toutes les précautions raisonnables sans se leurrer ni sur son patrimoine, ni sur les siens, et consultation prise auprès d'un homme de loi expérimenté. Le meilleur des testaments et les meilleures formules ne gardent d'ailleurs leur pleine efficacité que quelque temps, par suite des changements et dans la situation individuelle, et malheureusement aussi, dans les lois elles-mêmes, d'où la nécessité de révision périodique.

Pas plus qu'autrefois, il n'existe de panacées contre les exactions du fisc, selon une expression probablement immémoriale. Acculé au mur, le contribuable adoptera tous les

expédients et le niveau moral y perdra. On a reproché depuis longtemps aux États de ne pas appliquer à la réduction de la dette publique les prélèvements effectués sur le capital. Devant le caractère exorbitant des tarifs, on a suggéré que l'État fût tenu de partager en nature avec les héritiers dans les placements douteux ou spéculatifs au lieu de s'approprier uniquement la crème de l'actif. En régime communiste ou socialiste, on a laissé entendre que seuls les instruments de production soient laissés aux héritiers et que même le mobilier vienne enrichir le garde-meubles public. Nous n'en sommes pas là, Dieu merci, mais l'État se doit de conserver le sens de la mesure s'il ne veut pas, pour reprendre une expression de Paul Leroy-Beaulieu, voir disparaître tout simplement la matière imposable. « C'est un malheur de la condition humaine », — disait avant lui Montesquieu, — « que les législateurs soient obligés de faire des lois qui combattent les sentiments naturels mêmes ». Si l'impôt successoral est justifié lorsqu'il se restreint à des bornes raisonnables, il existe en cette matière comme dans les autres un point d'entrée et un point de sortie qui ne sauraient être dépassés.

## 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.

# L'Assurance-vie appliquée aux affaires

par

WILFRID LAVIGNE, L.S.C., C.L.U.

*Assureur-conseil et Gérant de District à l'Alliance Nationale*

15

## Cas de la corporation privée

Au cours d'articles précédents, nous avons tenté de démontrer quels avantages l'assurance commerciale pouvait apporter au propriétaire d'entreprise, au directeur d'industrie ou de maison de commerce, qui assurent leurs collaborateurs les plus précieux, et à l'associé survivant d'une société commerciale. Aujourd'hui nous verrons quel rôle l'assurance-vie peut jouer chez les directeurs d'une corporation privée.

Nous pouvons définir ce genre d'entreprise, une compagnie à fonds social dont la grande majorité des actions est détenue par un petit groupe d'individus travaillant de concert dans une même entreprise pour leur bénéfice commun. Dans ce cas les actions ne sont pas cotées en bourse et appartiennent presque exclusivement aux personnes qui participent activement à la direction de l'entreprise.

Il serait peut-être opportun ici de souligner les principales différences entre la société commerciale et la compagnie à fonds social.

1. La société commerciale naît du seul consentement des parties; l'intervention de l'État n'est pas requise pour la société tandis que la compagnie doit son existence à une

chartre ou à des lettres patentes émises par le lieutenant-gouverneur ou le secrétaire d'État.

2. L'intérêt des associés dans une société ordinaire (sauf la société en commandite) n'est pas cessible, ni négociable, ni transmissible, tandis que l'action des compagnies limitées l'est.

16

3. La société ordinaire est une association de personnes avec toutes les conséquences qui en découlent tandis que la compagnie à responsabilité limitée n'est qu'un groupement de capitaux.

4. La compagnie limitée n'est pas sujette aux causes de dissolution provenant de la personne des associés comme la mort, la faillite etc.

5. La compagnie limitée plaide en son nom tandis que la société commerciale plaide au nom de ses associés.

6. Enfin, la responsabilité des associés ordinaires est illimitée, conjointe et solidaire, tandis que celle des actionnaires est limitée à la partie non acquittée de leurs actions.

Pour toutes fins pratiques, disons que la corporation privée est une société dont la responsabilité est limitée et dont l'existence est permanente.

En quoi l'assurance-vie peut-elle s'appliquer à la corporation privée ? Laissons la parole, si vous le voulez bien, à l'assureur-vie.

*L'assureur:* Vous ne voudriez pas sans doute, monsieur le Président, que l'entreprise que vous avez édifiée si solidement ne s'effrite et passe à d'autres mains, au cas d'un sinistre, n'est-ce pas ?

*Le Président:* Tout est assuré ici à sa pleine valeur. Si le feu survenait, nous serions complètement indemnisés et nous pourrions poursuivre nos opérations et survivre.

*L'assureur:* Soit, pour un sinistre causé par le feu, monsieur le Président, mais qu'arriverait-il si l'un de vous disparaissait ?

*Le Président:* Comme vous le constatez, nous sommes organisés en compagnie à responsabilité limitée. Qu'un de nous disparaisse, les survivants n'auront qu'à poursuivre les opérations, ce n'est pas plus compliqué que cela.

*L'assureur:* Justement, monsieur le Président, advenant la disparition de l'un d'entre vous, avez-vous pleinement réalisé quelles répercussions ce décès pourrait avoir pour l'entreprise ?

17

*Le Président:* Plus des quatre-cinquièmes des actions sont détenues par quatre personnes dont la part est de 30, 25, 20 et 20%. Le capital payé est de \$1,000,000. Qu'un de nous disparaisse, ses actions restent la propriété de sa succession et la compagnie n'en est pas plus affectée.

*L'assureur:* De vous quatre, combien prennent une part active à l'entreprise ?

*Le Président:* Trois: le président, le vice-président et le secrétaire-trésorier; l'autre directeur est attaché à une autre entreprise.

*L'assureur:* Vous admettez, monsieur le Président, que le décès de l'un des trois premiers directeurs peut causer une certaine perturbation, n'est-ce pas ? Il changera d'abord le personnel de la direction. La structure légale de la corporation ne sera pas modifiée, mais l'intérêt du directeur décédé, demeurant intact après son décès, peut amener au milieu de vous un être gênant dans la personne de l'exécuteur testamentaire représentant les héritiers. Un certain rajustement s'imposera donc.

Les directeurs survivants devront:

1. Soit acheter l'intérêt des héritiers,
2. Ou leur vendre le leur,

3. Ou bien accepter dans l'entreprise les héritiers ou l'acheteur de leurs actions.

A moins de posséder un contrat d'achat et de vente de cet intérêt à un prix convenable et d'avoir l'argent nécessaire à cet achat, ils auront en pratique les mêmes problèmes de réorganisation que l'associé survivant.

18 Au décès d'un directeur, ses actions entrent automatiquement dans l'actif de sa succession. Une foule de problèmes surgissent donc pour les directeurs survivants. Ils ont d'abord à faire face à un administrateur de la succession. Leur direction peut devenir un objet d'examen et de critique judiciaire. Leurs intérêts sont devenus automatiquement l'intérêt de la succession et n'admettez-vous pas, monsieur le Président, que ces deux intérêts sont parfaitement opposés. Les héritiers ne songent qu'au besoin d'un revenu immédiat et les survivants qu'à l'expansion de l'entreprise; d'où conception de direction complètement opposée. Le ou les nouveaux venus voudront probablement prendre une part active à l'exploitation de la compagnie, ou ne rien faire mais espérer le revenu convoité, ou bien vendre leur intérêt à un tiers. Ils voudront peut-être vous vendre mais conviendront-ils d'un prix et de conditions raisonnables ?

*Le Président:* Vraiment, je n'ai jamais approfondi autant ce sujet qu'aujourd'hui. Vous avez touché à des problèmes auxquels je n'avais jamais songé. Quelle solution me suggérez-vous dans notre cas.

*L'assureur:* Que penseriez-vous, monsieur le Président, d'un système grâce auquel les directeurs survivants pourraient acquérir l'intérêt du directeur décédé et conserver ainsi la direction complète et entière de la corporation; la succession obtenant en espèces la valeur réelle de cet intérêt ? Ce plan est bien simple, il comprend deux conditions bien définies:

1° La rédaction d'un contrat de vente et d'achat passé entre les directeurs, par lequel les actions du directeur décédé seront cédées aux directeurs survivants, moyennant paiement en espèces, aux héritiers d'une somme déterminée préalablement au décès.

2° La création d'un fonds d'amortissement qui procurera l'argent nécessaire à l'achat de ces actions, garantissant ainsi l'exécution immédiate de ce contrat.

*Le Président:* Et quel sera ce fonds d'amortissement ?

*L'assureur:* Naturellement, il n'est pas question d'immobiliser chaque année de fortes sommes, ce qui pourrait nuire à la liquidité de votre entreprise. Mais que pensez-vous de mettre de côté annuellement un montant égal à 3 ou 4% de votre capital que vous remettriez à une compagnie d'assurance sur la vie ? Celle-ci pourrait vous garantir un fonds d'amortissement qui serait toujours disponible au moment opportun. Au décès de l'un des directeurs, sa succession obtiendrait le produit de l'assurance et les directeurs survivants, les actions du décédé. Les montants d'assurance sur la vie de chacun serait proportionnel au pourcentage des actions détenues par chacun et le produit de l'assurance serait payable à un fiduciaire qui exécuterait les conditions du contrat d'achat et de vente. Avec un tel arrangement, chacun de vous serait prêt à toute éventualité et n'aurait plus d'inquiétude au sujet des siens. Ne trouvez-vous pas ce plan logique, Monsieur le Président ?

*Le Président:* Vos suggestions ont certainement du bon, Monsieur, j'en ferai part à mes collègues à notre prochaine réunion.



Comme nous venons de le constater, l'assurance commerciale sur la vie des directeurs d'une corporation privée

est un moyen efficace de protection pour les directeurs survivants et pour les héritiers du décédé. Son application est sensiblement la même que dans le cas des associés d'une société. Même si le décès d'un actionnaire important n'entraîne pas la dissolution de la corporation comme dans le cas de la société, ce mode d'assurance protège:

- 20
1. les héritiers du décédé en leur permettant d'obtenir la valeur réelle des actions de la corporation;
  2. les directeurs survivants en leur garantissant le contrôle de l'entreprise;
  3. la corporation elle-même en augmentant la solidité de son crédit par la stabilité d'une même politique de direction.

Tout cela est obtenu grâce à une convention de vente et d'achat passée entre les directeurs de la compagnie et au fonds d'amortissement garanti par l'assurance-vie.

# Lloyd's, London<sup>1</sup>

par

M. YVES A. BERTRAND

21

## I — Règlementation de Lloyd's en Angleterre

Avant la guerre, les grandes lois anglaises sur les assurances étaient celles de 1906 et de 1907. Le contrôle qu'elles imposaient aux compagnies et aux assureurs particuliers du *Lloyd's*, fut renforcé par la loi de 1909, puis tout récemment par la grande loi sur les compagnies d'assurances de 1946.

Rappelons d'abord, qu'en ce qui concerne les *Lloyd's* cette législation ne fit que consacrer un état de fait qu'ils s'étaient imposés spontanément. La Banque d'Angleterre accepte la garantie des polices du *Lloyd's* pour n'importe quelle sommes. Les compagnies d'assurances de tous les pays du monde, acceptent sans limitation les réassurances des *Lloyd's* de Londres. Jamais depuis deux siècles, aucun assuré n'a eu à souffrir d'une défaillance financière des *Lloyd's* et cependant, certains syndicats ont de temps à autre, subi de très lourdes pertes, allant jusqu'à leur ruine. C'est qu'en effet, la réglementation intérieure du *Lloyd's* de Londres est très sévère: chaque membre assureur est soumis annuellement au contrôle rigoureux de la commission de contrôle connue sous le nom d'*Audit*; elle est confiée à des experts comptables assermentés, particulièrement qualifiés. La profession d'expert comptable est elle-même, aussi considérée que réputée en Angleterre.

---

<sup>1</sup> Nous reproduisons ici des extraits d'une étude sur *Lloyd's*, présentée à Paris par M. Bertrand à l'École Nationale des Assurances. Nous en empruntons le texte à *L'Argus*. *Lloyd's* fait beaucoup d'affaires au Canada. Aussi avons-nous pensé que nos lecteurs liront ces notes avec intérêt. — A.

Pour être admis comme membre assureur du *Lloyd's*, il faut d'abord verser un droit d'entrée. Le candidat membre doit verser de plus, un dépôt minimum de £ 5.000 pour pouvoir exercer dans la branche maritime, et un dépôt spécial de £ 3.000 pour pouvoir exercer dans les branches non maritimes. Ces dépôts constituent un *strict minimum* auquel viennent s'ajouter bien d'autres sûretés, leur chiffre était cependant déjà de 24.000.000 de livres sterling en 1947.

22

a) Toutes les primes encaissées dans l'année, sont versées entre les mains du comité qui les tient en réserve pour le règlement des sinistres; les comptes étant faits chaque année, 65% des sommes disponibles sont laissées comme garanties entre les mains du Comité. Chaque membre est responsable personnellement jusqu'au dernier penny de sa fortune.

Les *Lloyd's* ont constitué un Fonds Central de garantie.

b) L'usage est solidement établi au *Lloyd's* que ses membres en plus de toutes ces garanties doivent s'entraider mutuellement en cas de malheur survenant à l'un d'eux. En fait, dans la totalité des cas les défaillances individuelles ont été dues à des imprudences, ou à des spéculations, lesquelles ne sont plus possibles avec le contrôle de l'*Audit*. Les réserves actuelles du *Lloyd's* sont des plus considérables. Celui-ci a réglé depuis 1909 plus de 800 milliards de francs.

La large répartition des risques est de règle absolue; si l'on compare une police des *Lloyd's* à la police de co-assurance, la plus largement répartie sur le marché français, il suffit de compter le nombre des signatures des tampons humides, pour réaliser combien la division des risques est plus grande entre les assureurs du *Lloyd's* (dont les réserves de certains sont pourtant considérables), qu'entre les compagnies françaises, pour la couverture des gros risques.

Rappelons que l'obligation de fournir un cautionnement par les assureurs au *Lloyd's* ne remonte qu'à 1886. La première loi reconnaissant officiellement les statuts du *Lloyd's* de Londres, date de 1871, elle définit ainsi l'activité des *Lloyd's* « la corporation du *Lloyd's* est une association dont les membres entreprennent des affaires d'assurance maritime, veillent à la protection de leurs intérêts en matière d'expédition, de chargement et de frêt, recueillent et publient les nouvelles et les renseignements intéressant la navigation. » Ces statuts furent élargis dans la suite par la loi de 1910.

La somme totale à maintenir entre les mains du Comité du *Lloyd's* pour les affaires non maritimes, ne doit jamais être inférieure à la somme cumulée des primes non maritimes encaissées au titre de l'exercice précédent.

## II — Organisation du travail

Voici comment le travail est réparti entre les assureurs du *Lloyd's* (*underwriters*) et les courtiers (*brokers*). Rappelons que dans la forme le *Lloyd's* est comparable à une bourse. Dans un grand hall, autrefois à la Bourse du Commerce (*Royal Exchange*); depuis 1927, dans le building du *Lloyd* (*Leaden Hall Street*), les assureurs tous les jours de la semaine, *samedi matin compris*, sont assis dans des stalles, assistés d'un ou deux fondés de pouvoirs ou commis, parfois d'ailleurs seuls, et ils attendent les demandes des courtiers. Les courtiers ou leurs fondés de pouvoirs, sont debout et se dépensent sans compter, allant d'une stalle à l'autre pour plaider la cause du risque qu'ils ont à placer. Sur des fiches à leur en-tête (slips) les courtiers ont indiqué en deux ou trois lignes, la nature de l'assurance et le risque à couvrir. Successivement chacun des assureurs qui consent à s'intéresser au risque, indique de sa main, en pourcentage la part qu'il accepte, le taux étant préalablement fixé par celui que le courtier a choisi, comme *apêriteur*; le placement des risques au *Lloyd* nécessite, de la part du courtier, une grande connaissance du marché et des qualités psychologiques. Les courtiers savent que tel assureur est amateur de gros risques incendie, que tel autre veut équilibrer ses risques en assurant le plus grand nombre possible de bijouteries contre le vol, ou de bijoux en tous risques; mais il doit aussi avoir sous la main des assureurs de rechange. Car, son favori peut être absent ou avoir atteint momentanément son plein.

Le métier de courtier au *Lloyd* est très fatigant, il oblige à parler sans cesse, nécessite une tension d'esprit continuelle, beaucoup de « méthode » et une certaine résistance physique; puisque le courtier est toujours debout. Il aime en général son métier, ne demande pas à en faire un autre, et considère comme une défaite, le jour où il n'a pas réussi à placer, ou à même à terminer, le placement d'un risque. Il ne faudrait pas en conclure que tous les risques sont plaçables au *Lloyd*; certains ne le sont à aucun prix; d'autres acceptables seulement pour

de très petites sommes; certains jours aussi, le marché est mauvais. Par exemple, après un gros naufrage ou une catastrophe aérienne.

Les assureurs traitent exclusivement avec des courtiers inscrits au *Lloyd* et contrôlés par les *Lloyd's*. Ils n'ont donc pas à surveiller eux-mêmes les apporteurs d'affaires.

24 Chaque assureur engage son groupe, ou syndicat; non seulement la plupart des membres d'un groupe ne viennent jamais au *Lloyd*, mais ils ne s'occupent même pas des affaires qu'ils y traitent; ils ne connaissent que le résultat final qui leur est présenté par leur mandataire unique; il arrive même que le mandataire, qui a de leur part des pouvoirs absolus, soit pris en dehors du groupe; il est alors un salarié choisi parmi d'anciens fondés de pouvoirs d'assureurs, pour sa compétence et la sûreté de son jugement.

Il ne faut pas perdre de vue qu'un assureur du *Lloyd* en l'absence de toute statistique, est appelé à fixer un taux, lequel sera généralement suivi sans discussion par ceux qui s'intéressent à l'affaire.

Cette tarification « au jugé », est nécessaire, notamment dans une branche assez développée, l'assurance « événement ». Les assureurs s'engagent à payer une somme, parfois très élevée, en cas de survenance d'un événement. Supposons par exemple, la survenance d'un deuil national qui empêcherait la célébration d'une fête; la fin d'une guerre qui empêche la réalisation de certaines fabrications, etc.

Quels sont les frais généraux des assureurs du *Lloyd*; c'est simple. En dehors de leurs temps personnel, qu'ils ne ménagent pas, ils ont à supporter leur organisation comptable, et c'est tout. Leur personnel est donc peu nombreux, et les locaux petits et modestes, puisqu'ils ne reçoivent aucun public.

Les notes de couverture sont données par le courtier.

Les polices sont émises par le courtier. Elles ne sont frappées qu'en deux exemplaires, l'un conservé par le courtier, l'autre envoyé par lui à l'assuré, mais sans recueillir la signature de l'assuré. La police ne doit être signée par l'assuré qu'en cas de sinistre, si bien que pour les risques temporaires, il n'est plus émis de police que lorsqu'il y a eu sinistre. A quoi sert en effet, d'émettre une police, lorsque le risque a pris fin sans incident. A quoi cela sert? Mais à grever inutilement les frais généraux des Compagnies.

Les polices du *Lloyd* sont surtout « du papier blanc » de belle qualité d'ailleurs, elles sont frappées sur des imprimés imposés par le Comité des *Lloyd's*, et revêtues des armes du *Lloyd* et du sceau du bureau de signature des *Lloyd's*; elles seraient presque aussi difficiles à imiter qu'un billet de banque. En réalité dans la branche d'assurance concernée, elles couvrent tous les risques, sauf éventuellement, une ou deux exceptions nettement stipulées. Exemples: une assurance « bijoux et objets personnels » couvrira tous les risques de perte ou dommage, à l'exception seulement du « bris des verres et de la casse des ressorts de montres ». Une assurance « fourrures » excluera simplement les risques de vermine; une assurance « vêtements » ceux de déchirures.

25

Les assurances contre l'incendie ne connaissent pas d'application de la règle proportionnelle, elles couvrent tous les risques de feu, sans avoir à analyser le feu du ciel, celui du gaz d'éclairage, de l'électricité, etc., etc.

Le courtier recherche le client et le présente sous sa responsabilité. Le courtier encaisse les primes. Il charge un expert de proposer le règlement du sinistre, il n'y a pas d'inspecteurs, pas davantage d'expertise contradictoire. L'expert reçoit la mission de constater les dégâts, d'évaluer les pertes et de faire un rapport sur la cause du sinistre. Le cas échéant, si son rapport fait ressortir une cause que la police paraît exclure, le courtier lui confie une deuxième mission consistant à rapprocher les termes de la police (*wording*) des faits, mais il est bien rare qu'une mission de cette nature soit lancée . . .

Le règlement libéral des sinistres, sans la moindre contestation, a fait depuis deux siècles la réputation du *Lloyd*, et l'a toujours dispensé de publicité.

Le Courtier règle le sinistre au client, et se fait rembourser par les groupes d'assureurs, par différence avec les primes qu'il leur doit, de même, sans avoir à produire, ou à signer de « bons de commissions » il les retient sur les primes qu'il encaisse. Tout cela est fort simple et fonctionne à la satisfaction de tous. Les polices du *Lloyd* étant émises pour « douze mois » aux maximum, il est évident que les primes sont encaissées exclusivement par le courtier, puisque chaque renouvellement constitue en fait, une assurance nouvelle.

Ainsi, les assureurs économisent la presque totalité des frais généraux des Compagnies Françaises: le seul service, entretenu de

leurs deniers est celui de leur comptabilité qui contrôle des sommes aussi importantes que celles maniées dans bien des Compagnies, et lorsqu'ils ont terminé vers 16 heures leur métier d'assureurs, ils ne négligent pas bien au contraire, de suivre, ce qui se fait dans leurs bureaux, et de faire examiner de très près leur comptabilité par la Commission de Contrôle du *Lloyd* (Audit) confiée celle-là à des experts assermentés, particulièrement qualifiés.

26 Mais, les Courtiers, ne sont-ils pas alors écrasés, sous les frais généraux ? Certes, toute chose égale d'ailleurs, leur situation est moins rémunératrice qu'avant la guerre; ils connaissent les charges nées de la guerre, et qui grèvent pour les employeurs, les salaires, Assurances sociales (National Insurance), caisses de compensation, élévation des loyers, de la papeterie, des correspondances et téléphones, etc. Le taux des commissions n'est pas plus élevé que celui de nos Compagnies, parfois même il lui est inférieur. Cependant, ils gagnent de l'argent, pour cette raison qu'ils font beaucoup d'affaires, et que dès qu'ils ont réalisé un chiffre de commissions suffisant, pour couvrir leurs frais généraux, tout le reste apparaît en bénéfices — et comme leurs frais généraux ont considérablement augmenté, ils ont aussi augmenté . . . les heures de travail — et il n'est pas inutile de dire, que la semaine anglaise, ne consiste pas à chômer le samedi, mais simplement à fermer à 13 heures ou 13 h. 30, en arrivant d'ailleurs de meilleure heure le matin. En été surtout, tous ne viennent pas le samedi matin, mais ceux qui viennent, font le travail de ceux qui sont en congé, et les ordres qui arrivent sont exécutés comme tous les autres jours — le téléphone marche mal à Londres, beaucoup moins bien qu'en France, en ce qui concerne les communications urbaines, et le courrier est peut être encore plus important qu'en France, mais il est expédié plus rapidement, car celui qui dicte une lettre, est autorisé à la signer, et une lettre écrite ne risque pas d'attendre un jour ou deux avant de passer à la signature, puis d'attendre encore dans la chemise ou le panier des lettres signées, destinées au service de l'expédition . . .

### III — *Lloyd's* pendant la guerre

Dès la mobilisation de septembre 1939, le Comité des *Lloyd's* prit des dispositions de guerre: les Bureaux avec leurs archives et toute la comptabilité furent repliés en province, souvent en pleine campagne parfois à une grande distance de Londres.

Les assureurs (underwriters), les courtiers (brokers) et leur personnel, les cent cinquante employés de la corporation du *Lloyd's* se partagèrent entre non mobilisés, tout le travail, et chaque jour, un petit nombre d'entre eux venait à Londres en chemin de fer, en cars, à bicyclette, transportant dans les deux sens, avec valises, les ordres et les fiches d'acceptation: l'activité fut très grande, car en dehors de la couverture des risques qui étaient assumés par le *Lloyd's* (maritimes, transports, aviation, et tous les risques non maritimes), les *Lloyd's* durent, et cela gratuitement, s'occuper de la souscription, pour le compte de l'état, des polices « risques de guerre ». C'est qu'en effet, le Gouvernement prit à son compte en totalité ou en partie, l'assurance des risques de guerre sur corps et sur chargements, dans le domaine maritime, et pour les risques non maritimes la couverture *obligatoire* des marchandises, du matériel et des mobiliers industriels, dès que leur valeur atteignait £ 1.000 ainsi que l'assurance facultative des patrimoines industriels de moindre valeur, ainsi que celle des mobiliers particuliers, cette dernière étant d'ailleurs limitée à £ 10.000, par personne.

27

Pour les navires et leurs chargements, les taux ont souvent varié. Pour les risques industriels, ou les mobiliers des particuliers, tout au contraire, un taux unique fut institué pour l'ensemble du royaume. Ainsi dans un esprit de véritable mutualité, les épargnés et les moins atteints par les bombardements, payèrent pour les autres.

Londres supporta 90% des pertes de l'empire. Rappelons qu'en ce qui concerne les immeubles, l'assurance fut obligatoire, mais elle consista en une taxe. Cette taxe très élevée de l'ordre de 10% de la valeur des bâtiments, devait être renouvelée annuellement, mais en fait celle perçue en 1939-1940, n'ayant pas eu en contrepartie de sinistres, puisque les bombardements, ne commencèrent qu'après l'armistice franco-allemand de juin 1940, il ne fut plus demandé par la suite le paiement de nouvelles taxes; ainsi les immeubles furent assurés, dans une certaine mesure, contre les destructions de guerre, et la reconstruction put commencer dès la défaite allemande en juin 1945. Mais à Londres et dans les ports, l'étendue des destructions fut en certains quartiers immense, et bien des immeubles restent à réparer ou à rebâtir. Toutes ces assurances, mobilières ou immobilières, furent consenties sans aucune règle proportionnelle.

L'assurance des risques de guerre ne doit-elle pas, en effet, être obligatoire ? Dans une guerre moderne la fixation des taux ne reposant sur aucune donnée certaine ne peut être que parfaitement aléatoire. J'ai connu tel industriel français qui recula devant le taux demandé pour son usine à proximité de la ligne du chemin de fer à Pontoise et qui n'assura pas non plus son usine de province parce que le taux était si faible qu'il en conclut que le risque était nul; tel autre qui assura pour une prime très élevée son usine d'Issy-les-Moulineaux et jugea inutile de couvrir celle de l'Ille-et-Vilaine. Cette dernière fut sinistrée à 100% dès le jour du débarquement. Cette fixation de taux différents éloigna les assurables, elle diminua considérablement le chiffre des encaissements et aggrava la situation de trésorerie en France, par les besoins de crédits qu'elle fit naître chez les sinistrés. Dans ce domaine de l'assurance des risques de guerre, les Anglais ont montré une fois de plus qu'ils étaient des maîtres, et il n'est pas sans intérêt d'ajouter que l'assurance des risques terrestres a donné, en définitive, des résultats très convenables sinon même bénéficiaires, après avoir rendu de grands services à l'économie britannique . . .

Nos amis assureurs Anglais furent soumis à dure épreuve pendant les années de guerre; en plus de l'effort quotidien qu'ils devaient fournir pour assurer le service, avec de fatigants trajets dans chaque sens, souvent dans le plus absolu « blackout ». Ils étaient tous requis pour la défense passive et devaient à leur tour (qui revenait souvent) passer des nuits de veille, sans se déshabiller, faire des rondes, secourir les blessés, relever les morts, éteindre les incendies ou déblayer les décombres. La situation s'aggrava avec l'arrivée des V-2, je ne citerai qu'une scène qu' m'a été rapportée par un témoin. Lorsque le premier V-2 éclata dans les parages de la Cité, le Comité des *Lloyd's* siégeait; une certaine émotion, prélude d'un remous, naquit dans la salle; le chairman l'honorable M. Drysdale regarda ses collègues et tapa du bout des doigts sur la table en disant simplement: « gentlemen »; le calme imperturbable revint et la séance continua. La leçon donnée dans la salle du Conseil du *Lloyd's* fut suivie de toute la Cité. Les autobus ne s'arrêtèrent plus dans la rue, les affaires ne s'arrêtèrent pas non plus. La nuit, la population qui n'était pas de service devait se reposer dans les abris; le jour, tous étaient de service, devoir d'état ou devoir professionnel et rien n'arrêtait ces travailleurs . . .

# Chronique de jurisprudence

*par*

Me DOLLARD DANSEREAU

29

## 1. — L'accident sur un chemin public

Un récent arrêt de la Cour du Banc du Roi nous fournit l'occasion de résumer la législation relative aux accidents sur le chemin.

Un homme était debout près d'une automobile stationnaire dans la cour d'une boutique de forge. Le propriétaire du véhicule, afin de se diriger vers la route, fit reculer son automobile qui renversa le piéton et lui infligea des blessures très graves. Par la suite, l'automobiliste, dans une intention charitable, donna \$10 à la victime; il alla même plus tard jusqu'à offrir \$700 « pour éviter un procès », disait-il. Le tribunal a refusé de voir en ces deux derniers gestes de l'automobiliste un aveu de responsabilité, à cause des motifs qui les avaient inspirés.

Chacun sait qu'advenant un accident au cours duquel un véhicule blesse un piéton sur un chemin public, le conducteur, pour dégager sa responsabilité civile, doit démontrer qu'il n'avait commis aucune faute. A défaut par lui d'apporter cette preuve, le conducteur du véhicule doit réparer le dommage causé à la victime. C'est ce qu'on appelle une présomption: le législateur déclare que, d'après lui, le conducteur du véhicule doit être responsable pour n'avoir pas pris le soin requis pour éviter tout accident de la route. En somme, les véhicules-automobiles surtout sont des ma-

chines dangereuses, capables de causer des dommages considérables en un rien de temps; il convenait à l'ordre public d'imposer à ceux qui se servent de ces machines, le devoir de le faire à leurs risques et périls. Avant l'invention de l'automobile, les accidents de la route étaient moins fréquents qu'aujourd'hui, c'est sûr: il y a lieu de supposer qu'il en serait de même encore s'il n'y avait pas d'automobiles sur les routes. En fait, le législateur a décrété cette présomption légale depuis et à cause de l'invention de l'automobile et du nombre centuplé des accidents de la route.

D'un autre côté, nous sommes en présence d'une exception à la loi générale qui impose à celui qui réclame des dommages-intérêts, l'obligation de prouver la faute du prétendu auteur du dommage. Sans cette faute démontrée par la victime, aucune responsabilité civile n'incombe à celui qui aurait causé le dommage: c'est la loi générale. L'article 53 de la Loi des véhicules-automobiles y déroge en créant la présomption légale exposée plus haut. La Cour d'Appel a statué que cet article, comme tout autre qui fait exception aux principes généraux du droit, doit être interprété restrictivement. En conséquence, elle refusa au demandeur le bénéfice de l'article 53 de la Loi des véhicules-automobiles, l'obligeant ainsi à faire preuve de la faute de l'automobiliste.

« L'article 53, écrit l'honorable Juge Saint-Jacques, emploie l'expression: dans un chemin public, et l'article 18 de la même loi donne la définition de ce qu'il faut entendre par chemin public: La partie de tout pont, chemin, rue, place, carré ou autre terrain destiné à la circulation publique des véhicules. Il y a là, ajoute l'honorable Juge Saint-Jacques, toute une énumération de termes qui doivent être interprétés comme ayant le même sens, et un terrain destiné à la circulation publique des véhicules ne peut pas avoir le sens restreint que veut lui donner le demandeur ». (p. 47).

Le demandeur n'ayant pas démontré à la satisfaction du tribunal que l'accident avait eu pour cause la faute de l'automobiliste, il fut débouté de son action avec dépens.

Faut-il ajouter, pour compléter ce sommaire de la responsabilité civile des conducteurs d'automobiles, qu'en cas de collision de véhicules, celui qui réclame doit toujours prouver la faute de l'autre, sans quoi son action ne peut être maintenue. La présomption de l'article 53 existe en faveur des piétons, pas davantage.

31

Dufour contre Chouinard. Rapporté de la Cour du Banc du Roi, 1949, p. 45.

## 2. — Le don manuel

L'honorable Juge Denis a rendu dernièrement un important arrêt sur la donation entre vifs d'un bien meuble, appelée également don manuel.

L'article 776 du code civil énonce que « les actes portant donations entre vifs doivent être notariés et porter minute, à peine de nullité ». De telles donations doivent, de plus, être enregistrées. C'est la règle applicable à toutes les donations entre vifs, qu'elles aient pour objet des biens meubles ou des biens immeubles.

Toutefois, il y a les cadeaux ou gratifications ordinaires qui n'ont pas besoin d'être attestés devant notaire. Ce serait déraisonnable d'exiger un acte notarié pour rendre valable le don d'une bague de valeur courante ou d'une somme d'argent comparativement peu élevée. L'article 776 renferme d'ailleurs une exception à cet effet. « Cependant, y lit-on, la donation de chose mobilières, accompagnée de délivrance, peut être faite et acceptée par acte sous seing privé, ou par convention verbale ». C'est le don manuel que la jurisprudence moderne a tendance à dégager du formalisme de la donation proprement dite, peut-être trop formaliste.

Les deux filles d'une femme moribonde s'étaient partagé ses biens, du consentement de la malade. Celle-ci, quelque peu revenue à la santé, a voulu reprendre ses biens. L'une des filles a refusé de les rendre, en prétendant qu'il y avait eu don manuel irrévocable de la part de sa mère. Retenons ces deux extraits de l'arrêt prononcé par l'honorable Juge Denis:

32

« Les éléments essentiels à tout don manuel sont, d'une part, la double intention chez le donateur et le donataire de faire et de recevoir le don d'un meuble et, d'autre part, la mise en possession de ce meuble effectuée par le donateur aux mains du donataire, autrement dit, la tradition réelle suivie de l'acceptation qui est la réalisation matérielle et la manifestation effective du concours des volontés des deux parties.

L'application du don manuel, limitée originellement à des objets de peu de valeur, ne saurait cependant, notwithstanding l'extension qui lui est donnée dans le droit moderne, s'étendre à la totalité des biens d'une personne. »

Devant ces faits, l'honorable Juge Denis a enjoint à la fille de rendre à sa mère les biens que cette dernière demandait.

Dame Forest contre Parent, *La Revue Légale*, 1949, page 1.

# Chronique du mois

par

L. GASTON LEBLANC

33

## Déflation, absorption et placement en assurance-incendie.

La déflation serait-elle proche ? Malgré l'augmentation constante du prix de certains produits on relève un peu partout des indices précurseurs de la baisse du coût de la vie. Les compagnies d'assurances générales seraient sans doute les dernières à se plaindre d'une contraction économique : depuis quelques années elles ont un problème de capacité d'absorption des affaires, capacité qui diminue à mesure qu'augmentent les primes. Si l'expansion est trop rapide, comme ce fut le cas ces dernières années, les compagnies ne peuvent en général augmenter leurs surplus assez vite dans les proportions nécessaires. L'assureur cherche donc à limiter ses acceptations et à choisir autant que possible ses risques, pour qu'une assez longue période de profits l'aide à sortir indemne de l'inflation et à faire face à une déflation éventuelle. La plupart des compagnies surveillent donc uniquement leur situation financière sans s'occuper ou à peine des difficultés que l'agent a à placer ses risques. Celui-ci essuie des refus souvent injustifiés ; il échange des affaires avec d'autres courtiers et il finit parfois par couvrir complètement tous ses risques ; mais c'est une besogne rebutante. Par-dessus le marché, il a recours à Lloyd's plus souvent que de raison. D'un autre côté, il est amusant de constater que les compagnies d'assurances finissent par avoir dans leurs livres

bien des risques qu'elles ont déjà refusés à des agents qui ne leur « donnent pas d'affaires ». Si elles craignent de courir des risques hasardeux, même à petite dose, pourquoi restent-elles dans l'assurance ? Si elles perdent vraiment de l'argent, pourquoi n'augmentent-elles pas les taux au lieu de les diminuer ? Il doit y avoir une solution au problème de la distribution des risques entre les assureurs, dans des proportions et à des taux qui ne menaceraient pas leur prospérité financière. Les principales compagnies influentes manquent de chefs conscients de leur responsabilité sociale, capables de réaliser des réformes.

### **Surplus et déficits.**

Si on en juge par les statistiques publiées par « Best Insurance News » sur l'assurance-incendie, les résultats des compagnies par actions, aux États-Unis, comme ceux des sociétés de ré-assurance, sont déficitaires depuis 1944, contrairement aux Mutuelles (gain net: 19% à 20%), aux mutuelles de manufactures (66% à 75%), aux « reciproals » (23% à 32%), aux coopératives (5% à 10%). Depuis 5 ans, les dépenses totales par rapport aux revenus-primés se sont comprimées de 48.7% à 46.6% (taxes fédérales exclues), tandis que les primes augmentaient de \$572,000,000. à \$908,000,000. soit près de 60%. C'est là une hausse formidable due non pas tellement à des affaires nouvelles qu'à l'augmentation de la valeur de biens mobiliers et immobiliers déjà assurés. Les pertes ont-elles aussi augmenté. Leur rapport aux primes acquises durant les quatre dernières années, a passé de 51.5% à 53.6%, laissant ainsi aux compagnies par actions un déficit d'exploitation variant de 0.2 à 1.4. Nombre d'assurés, dans le commerce ou l'industrie, ne resteraient pas longtemps en affaires dans de telles conditions.

**Sécurité.**

La même revue donne, dans sa livraison de novembre, des conseils de sécurité aux automobilistes et présente une illustration intitulée « Invitation à vivre — cet hiver ». Cette dernière indique les distances nécessaires pour freiner à 20 milles à l'heure sur divers revêtements de routes: béton sec: 21 pieds; béton mouillé: 26 pieds; neige: 69 pieds sans chaîne et 40 pieds avec chaînes; glace vive: 169 pieds sur pneus en caoutchouc naturel sans chaîne et 197 pieds sur pneus en caoutchouc synthétique sans chaînes, et 88 pieds avec chaînes. C'est un tableau qui mériterait une large diffusion dans tous les journaux ou autres publications, panneaux-réclames etc., de même que les sept conseils essentiels qui l'accompagnent et qu'on me permettra de traduire ainsi:

35

1. Vérifier l'état de la route avant de démarrer.
2. Accorder la vitesse à l'état de la route et au temps.
3. Ralentir bien avant les intersections et les courbes.
4. Utiliser des chaînes quand il y a neige et glace.
5. Garder le pare-brise libre de neige, glace, buée ou verglas.
6. Suivre les véhicules à des distances sûres, « respectueuses », et signaler l'intention d'arrêter ou de tourner.
7. Sur la glace, appliquer les freins graduellement, à petits coups.

## Chronique de documentation

par

G. P.

36

**Business Year Book.** A study of the Canadian Market, domestic and export. MacLean-Hunter Publisher Company, Limited. Toronto.

Êtes-vous curieux de savoir la population de Paris, Ontario, le nombre de succursales de banque, d'appareils de radio, de magasins, de ménagères qu'on y trouve. Voulez-vous aussi connaître le nom du secrétaire de la Chambre de Commerce, les origines de la population, le nombre d'usines et d'ouvriers ? Vous intéresse-t-il d'apprendre que c'est « the prettiest town in Canada » ? Avec un pareil nom comment voulez-vous qu'il en soit autrement ? D'un autre côté, si la province de Québec vous intéresse, on vous donnera des chiffres qui vous convaincront de ce que vous voudrez.

Vous trouverez dans cet annuaire les statistiques les plus récentes sur le Canada, ses initiatives, ses faiblesses, son avenir. En somme, voilà un excellent ouvrage de documentation, superficiel, mais utile, qui accueille les chiffres fournis par l'Office Fédéral de la Statistique et les classe de manière différente, plus vivante et plus adaptée aux besoins immédiats de l'homme d'affaires. C'est par là que cet annuaire peut servir.

**Les assurances de responsabilité professionnelle** par M. Jean Sapin. Librairie du Recueil. Sirey. Paris 1938.

Avec l'ouvrage de M. Sapin, on aborde un sujet très spécialisé: la responsabilité naissant de l'exercice de fonc-

tions professionnelles. Après avoir étudié théoriquement les rapports entre responsabilité et profession, la nature de la responsabilité professionnelle et les caractéristiques de l'assurance de responsabilité professionnelle, l'auteur aborde les principales assurances de responsabilité professionnelle. Voici celle qu'il présente: assurances des notaires, avoués, huissiers, conservateurs des hypothèques, trésoriers payeurs généraux, maires, agents d'assurances et courtiers, avocats, experts-comptables, médecins et chirurgiens, pharmaciens, professions industrielles et commerciales, exploitants de fêtes foraines, entrepreneurs de transports, coiffeurs, agriculteurs, maréchaux ferrants, architectes, instituteurs, hôteliers, garagistes. Dans chaque cas, M. Jean Sapin étudie l'étendue de la responsabilité et celle de l'assurance.

Cet ouvrage contient également une bibliographie élaborée, qui en fait un bon instrument de travail pour celui qu'intéressent les études comparées.

**Charpente et menuiserie, chauffage et ventilation, hygiène et plomberie**, par Ludger Robitaille, architecte et Louis A. Bélisle, professeur à l'École de Commerce de l'Université Laval. Bélisle, éditeur, 2-4, rue St-Jacques, Québec.

Patiemment, M. Bélisle accumule les textes de première utilité pour le praticien, le commis, l'homme d'affaires, le technicien. Nous nous inclinons devant sa compétence, sa ténacité et son esprit de travail. Il est un exemple à citer à ceux qui veulent aider les autres à mieux travailler. Cette fois, en collaboration avec M. Ludger Robitaille, il nous apporte les trois petits ouvrages mentionnés plus haut. Ouvrages élémentaires où la technique du métier est exposée en termes simples, avec un vocabulaire qui s'efforce de s'adapter aux besoins de chacun. Abondamment illustrés, ils présen-

tent les méthodes propres à notre pays, inspirées comme on sait, de celles qui prévalent aux Etats-Unis. L'initiative est intéressante en ce qu'elle présente, à la portée des francophones, les détails de métiers qui, sans être complexes, ont leurs secrets, qu'on demandait jusqu'ici de pénétrer à des gens qui n'avaient de l'anglais qu'une très vague connaissance. Ils y accédaient plus ou moins par le truchement d'une langue bâtarde et d'une affreuse pauvreté où tous les genres d'anglicismes cohabitaient: forme, vocabulaire, sens. Il faut savoir gré aux deux auteurs de leur collaboration à une littérature technique, adaptée aux besoins de notre pays, sans oublier la Société Canadienne de Technologie qui a rendu l'exécution possible.

**The Government of Canada**, par R. MacGregor Dawson. The University of Toronto Press. Toronto 1947.

M. Dawson est professeur d'économie politique à l'Université de Toronto. Il dédie l'ouvrage à ses élèves. Voici comment il le présente:

*"It is a disturbing fact that until a year or two ago no comprehensive book on the government of Canada had ever been written. The nearest approach had been a few slim and dreary volumes on Canadian "civics" for use in the high schools, some excellent work on Canadian constitutional history, and several collections of government documents and allied material dealing with constitutional questions. The great obstacle in the way of preparing a more ambitious account of Canadian government has been the dearth of specialized studies on various phases of the subject which would provide a fund of secondary material and ease the burden of research among the primary sources. Progress along these lines during the past twenty years has been slow,*

*but by no means negligible, and as a result the task, while still formidable, has been greatly lightened. »*

L'ouvrage de M. Dawson a six cent soixante-deux pages. Ce n'est donc ni une introduction, ni un aperçu, ni un à-peu-près. On peut le conseiller à ceux qui veulent comprendre le fonctionnement des Chambres, du gouvernement, de la distribution des pouvoirs entre les provinces et le gouvernement fédéral, l'organisation des partis et leurs problèmes. Ils y trouveront une étude sérieuse d'une question aride, mais non sans intérêt. A la fin du volume, M. Dawson a réuni des documents relatifs à l'acte de l'Amérique britannique du Nord de 1867 et à ses amendements de 1871, de 1886, de 1915, de 1940 au sujet de la loi de l'assurance-chômage et à ceux de 1946 qui ont reconnu une nouvelle base de représentation sur la base de la population. Le livre se termine avec une table alphabétique élaborée.

39

**Initiation à l'économie politique, avec applications au Canada,**  
par François-Albert Angers. Editions Fides, Montréal.  
\$2.00.

M. Angers nous apporte avec son livre une étude intéressante, quoique élémentaire, de l'économie politique, avec des applications au Canada, comme le titre le dit. Dans sa préface, M. Angers se défend de présenter « son premier ouvrage au public canadien-français ». Comme il l'écrit ce texte « sur les notions fondamentales de l'économie politique ne lui était pas destiné, même il est inévitable qu'il l'atteigne une fois imprimé ». C'est un cours que M. Angers a préparé pour les secrétaires de la Chambre de Commerce de la province de Québec. L'auteur s'est efforcé, dit-il, de condenser le sujet « de façon à donner le maximum de substance digestible dans l'espace alloué ». Qu'on lise le livre et l'on verra que M. Angers a atteint le but qu'il se proposait. Il a réuni

en une langue claire des notions précises et assez étendues sur un sujet que tout le monde croit connaître, parce que tout le monde en parle et parce que chaque jour les mêmes problèmes se posent.

Nous recommandons fortement cet ouvrage au lecteur et nous espérons que M. Angers nous apportera bientôt le livre qui résumera son remarquable enseignement de l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

40

**Les responsabilités civiles diverses et le contrat d'assurances**, par Léon de Riedmatten. Editions de l'Observateur 6, route de Rueil, 6, Versailles.

L'auteur commence ainsi son introduction, sous le titre « Importance de la responsabilité civile »: « A mesure qu'une civilisation se développe, les rapports sociaux deviennent plus complexes, et l'activité de chacun risque davantage de nuire à ses semblables. Il devient de plus en plus difficile d'agir sans nuire.» Et voici quelques-unes des responsabilités qu'étudie M. de Riedmatten dans son ouvrage de quelque deux cents pages: responsabilité de son fait personnel, du fait des animaux, responsabilité de l'aubergiste, des artisans, du fait d'autrui, du fait d'un préposé, des instituteurs, des parents, du propriétaire des bâtiments, du gardien, des sportifs, des médecins et chirurgiens, des notaires.

Avec cette étude, on pénètre dans un champ presque illimité. Elle peut intéresser ceux qui ont l'esprit curieux, même si le sujet traité ne l'est forcément pas au point de vue du Canada.

**L'expertise en automobile et en matériel industriel**, par J. Laignelet. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris.

Voilà un ouvrage qui permet de voir quelles sont les idées et les méthodes françaises en expertise d'automobile

et de matériel industriel. Il ne faudrait pas y chercher des recettes et des procédés immédiatement utilisables au Canada, cependant.

**Le programme d'études C. L. U.**, publication de l'Institut des Assureurs-Vie agréés du Canada. Toronto, 1, Ont.

« Le droit de décerner le titre et la désignation d'assureur-vie agréé (C.L.U.) a été attribué à l'Association des assureurs-vie du Canada par sa charte fédérale, qu'elle a obtenue en 1924 », lit-on dans la petite brochure qui contient le programme d'études de l'Institut. Agé déjà d'un quart de siècles, celui-ci rend des services incontestables puisqu'il invite à l'étude des agents laissés jusque là dans l'ignorance à peu près complète de leur métier. Il les dirige aussi dans leurs travaux et leur remet un diplôme, dont on exagère peut-être un peu la valeur, versant en cela dans une publicité qui est l'essence même de l'assurance sur la vie au Canada. L'enseignement existe, cependant, et il est utile. Ceux qui s'y intéressent pourront en connaître la portée et la nature en lisant cette brochure publiée dans les deux langues.

41

En tout esprit de collaboration, nous signalons aux traducteurs et aux diplômés, qui s'intéressent à l'œuvre, des choses un peu étonnantes comme celles-ci dans le texte français de 1947: <sup>1</sup>

« 1. (b) Résumez *cinq stratagèmes* qu'un assureur peut utiliser pour l'aider à transformer *une mauvaise habitude* en une meilleure et donnez une démonstration de chacun. »

« 4. — Donnez une courte *présentation pour la prospection*, que vous utiliseriez dans chaque cas suivant:

(a) Un ami intime.

---

<sup>1</sup> Les italiques sont de nous.

(b) Un *centre d'influence* dans une agence de publicité, que vous venez de rencontrer.

(c) Un assuré auquel vous venez de livrer une police ».

« 5. — Résumez cinq différents *appels à la conclusion* que vous essayeriez . . . ».

42 Vraiment, il y a là de quoi faire rigoler doucement tout candidat à l'examen qui a un tant soit peu le sens de l'humour.

**Provincial Underwriting Results of Fire and Casualty Insurance Companies operating in Canada - 1948.** Results of 1947. Stone & Cox. Toronto. \$10.00.

Recueil bourré de chiffres, où l'on ne trouve malheureusement que le rapport des sinistres aux primes souscrites. Nous aurions souhaité y voir surtout le rapport aux primes gagnées — lequel est plus juste. Malheureusement, semble-t-il, la chose n'est pas possible pour l'ensemble du Canada et pour chaque province à cause de la manière différente de procéder de chaque service. Tel quel, ce petit ouvrage est intéressant parce qu'il montre les résultats des sociétés dans chaque province, par groupe d'assurances et de sociétés. Voici, par exemple, ceux de l'assurance-automobile pour l'exercice 1947, dans Québec, Ontario et l'ensemble du Canada, dans le cas du groupe de la Phoenix Assurance Company:

	Ontario		Québec		Totals	
	premiums	Losses written	premiums written	Losses incurred	premiums written	Losses incurred
incurred	\$	%	\$	%	\$	%
Phoenix of London Gr.	383,995.	54.97	227,723.	56.74	1,290,070.	64.76
London G. & A.	203,871.	46.09	67,892.	82.37	540,860.	68.56
Phoenix Assce.	102,947.	57.20	132,288.	46.25	498,011.	63.81
Union M. & G.	77,177.	75.43	27,543.	43.95	251,199.	58.46

**How to Sell...** Fidelity Bonds 1 and 2. Agents' Extension Course. Booklets No. 19820 et Personal Hospital Expense. Booklet No. 21. Lumbermens Mutual Casualty Company. Mutual Insurance Building, Chicago 40 — U.S.A.

Cette puissante société mutuelle continue la publication de son cours par correspondance sur les assurances, qu'elle met à la disposition de ses agents et du public. La manière de procéder est celle que nous avons déjà mentionnée et dont nous avons fait l'éloge. Quand donc nos sociétés à primes fixes feront-elles de même au Canada ?

43

**Encouragement to industrial expansion in Canada.** Department of Reconstruction and Supply. Ottawa.

On trouve dans ce document officiel des détails précis sur l'œuvre accomplie par le Ministère de la Reconstruction au Canada durant la guerre pour faciliter l'expansion industrielle formidable qui s'est manifestée de 1942 à 1945 particulièrement. Le rapport indique également le barème des dépréciations accordées pour engager le capital à se lancer dans des entreprises qui, nécessairement, devaient être temporaires et l'effort d'adaptation après la guerre. Voilà un document intéressant sur un aspect important de l'histoire économique de la dernière guerre. Et c'est pourquoi nous le mentionnons ici.

**Canadian Life Policy Conditions.** Stone & Cox. Toronto, 229 Yonge Street. \$2.50.

Voilà un petit bouquin que chaque année Stone & Cox font paraître à Toronto, à l'usage de ceux qu'intéresse l'assurance sur la vie. Au début, on y lit cette phrase qui résume l'objet du livre: « This book is for the use of Life Insurance Agents and Officials, in bringing to the public a clear and

simple explanation of the conditions and provisions which govern policies issued by Life Insurance Companies and Fraternal Societies operating in Canada ». Voici la table des matières:

44

Family Income Benefit.  
 Settlement Options.  
 Total Disability Provisions.  
 Double Indemnity Accident Benefit.  
 Group Insurance.  
 Life Policy Conditions.

En somme, un recueil très simple mais utile, qui complète les tables d'assurance-vie de Stone & Cox.

**Les publications de National Fire Protection Association.**  
 60 Battery March Street. Boston 10, Mass. U.S.A.

Et d'abord « Churches are Burning » ! Hélas ! nous en savons quelque chose dans la province de Québec. Certaines sont protégées par extincteurs automatiques. Elle dureront. Mais que d'autres, parmi les plus charmantes — humbles témoignages d'une époque où l'on avait un goût harmonieux — ou, parmi les plus laides, ont disparu, la proie des flammes. Les églises brûlent, qu'elles soient consacrées au culte catholique, protestant ou hébreu. Toutes brûlent et il ne reste qu'un tas de pierre ou de débris calcinés. La brochure de la National Fire Protection Association étudie froidement les causes des sinistres, apporte des statistiques sur la nature de la construction et la sécurité, ainsi que des conseils sur la surveillance à exercer. Voici quelques-uns des sujets étudiés: les poêles, les fournaies, l'électricité, l'incendie criminel, la négligence des fumeurs, le risque de contiguïté, les chandelles, les réparations, la décoration en matériaux trop combustibles. Enfin, des suggestions pour l'isolement et les moyens rapides d'extinction.

Voilà une brochure à mettre entre les mains des marguilliers, des syndics, des curés qui aiment leur église et veulent la conserver.

**L'assurance du risque locatif, de la perte des loyers et de la privation de jouissance**, par Albert Odillon. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris, IX.

Directeur de la Compagnie « La Suisse » et professeur à l'École Polytechnique d'assurances, M. Odillon est un homme qui est à la fois très près de la pratique et de la théorie des assurances. C'est pourquoi son livre est intéressant pour ceux qui se préoccupent de la tendance qu'ont les assureurs, depuis quelque temps, d'appliquer les stipulations du code civil au sujet de la responsabilité du locataire envers le propriétaire en cas d'incendie.

45

Voici, dans l'ensemble, le programme que s'est tracé l'auteur: généralités sur le risque locatif, le code civil et le risque locatif, responsabilité du sous-locataire, responsabilité de l'usufruitier, responsabilité du locataire en meublé et du voyageur à l'hôtel, responsabilité des fermiers et métayers, l'assurance du risque locatif, la renonciation au risque locatif, la tarification, le règlement des sinistres.

Comme on le voit, il y a là une étude d'ensemble faite au point de vue français, mais qui sera utile à ceux qui se demandent comment on pourrait protéger le public au Canada contre un risque véritable, reconnu par la loi, mais méconnu jusqu'ici par l'assurance.

**L'expertise en matière d'assurance-incendie et la notion de valeur dans l'expertise des biens**, par Marcel Foucault et Maurice Dambreville. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris IXe.

Voici, dans l'ensemble, la portée de cette brochure de soixante-sept pages, qui a pour objet de présenter au public

français la nécessité de faire l'évaluation des biens antérieurement au sinistre, afin d'éviter le risque que présente la règle proportionnelle en particulier.

46 Chapitre I: le contrat d'assurance-incendie. Chapitre II: l'expertise après incendie. Chapitre III: le rôle de l'expert. Chapitre IV: l'insuffisance des capitaux assurés et les moyens d'y remédier. Chapitre V: l'estimation préalable. Chapitre VI: la règle proportionnelle. Chapitre VII: la responsabilité locative. Chapitre VIII: la notion de valeur dans l'expertise des biens.

Quoique hâtive, cette étude est intéressante parce qu'elle pose le problème aussi bien pour l'assuré que pour le courtier d'assurances lui-même, à qui incombe le soin de diriger l'assuré. Or, ce problème n'a jamais été aussi grave que durant la période d'inflation que nous traversons.

**L'assurance contre l'incendie, sa technique, sa pratique**, par Michel Gauthier. Editions de l'Observateur, 6 route de Rueil, Versailles. France.

M. Gautier est attaché technique à la direction de la Mutuelle du Mans. Le groupe du Mans est important dans les milieux d'assurances en France. Je crois que c'est même l'un des groupes mutuels les plus actifs. Aussi M. Gautier est-il bien placé pour présenter une étude d'ensemble sur l'assurance contre l'incendie en France. Son livre est divisé en trois parties: 1 — aspect général et technique de l'assurance contre l'incendie. 2 — le contrat. 3 — le sinistre (incendie). En appendice, on trouve le texte de quelques polices-type, le texte des conditions générales et un excellent index alphabétique.

Signalons en particulier le chapitre IV de la première partie qui a trait à la tarification.

Ouvrage de caractère essentiellement pratique, ce livre de trois cent cinquante pages peut être utile à ceux qui cherchent du vocabulaire et des idées sur ce qui se fait ailleurs. C'est avant tout un manuel technique.

**A guide to better letters.** Edition de la Glens Falls Insurance Company, Glens Falls, N. Y.

« Yours for the asking ». Voilà ce qu'il faut dire de cet opuscule de soixante pages, destiné aux agents qui veulent améliorer la qualité de leurs épîtres. Nous leur conseillons de le faire venir. Ils y trouveront des conseils, des règles de grammaire, du vocabulaire technique, des définitions et une rapide étude des difficultés du langage.

47

Veut-on avoir une idée de l'utilité pratique de la brochure. Voici une définition de « Assigned Risk Plan », cette expression peu connue dans notre province, mais répandue ailleurs.

« Assigned Risk Plan : The claim experience of some insureds with respect to casualty lines (Workmen's Compensation or Automobile Liability as examples) is so poor that no company is willing to accept the business. To make coverage available, especially where the insured is required by law to carry such form of insurance, an assigned risk plan operates to cede to companies these accounts in proportion to the volume of business transacted in the state ».

## Les nouvelles dispositions de la loi au sujet des accidents d'automobile

48

*A plusieurs reprises, nous avons formulé le vœu que le gouvernement provincial adopte des dispositions semblables à celles qu'ont prises les autres provinces du Canada pour assurer la solvabilité des automobilistes et la sécurité de la route. C'est avec plaisir que nous reproduisons ici une nouvelle loi qui est un pas dans la bonne voie. Nous en remercions le gouvernement, tout en nous proposant d'étudier la loi un peu plus tard et de faire quelques suggestions. — A.*

### Loi concernant la protection du public sur les routes

SA MAJESTÉ, de l'avis et du consentement du Conseil législatif et de l'Assemblée législative de Québec, décrète ce qui suit:

**72.** Lorsqu'un véhicule automobile est impliqué dans un accident, les personnes suivantes doivent faire, au Bureau du revenu de la province, à Québec, un rapport de cet accident, dans les huit jours de sa date, si elles en ont eu personnellement connaissance, sinon dans les huit jours qu'il est venu à leur connaissance:

- a) Le chef de police, le constable, l'agent de la paix ou l'agent de la route qui a eu connaissance de l'accident ou qui en a été informé;
- b) L'assureur qui a reçu un avis de l'accident;
- c) La compagnie de tramways ou de chemin de fer, au cas de collision avec une de ses voitures;
- d) Le coroner devant qui est faite une enquête sur le décès d'une personne causé par l'accident.

Le propriétaire et le chauffeur ou le conducteur du véhicule automobile doivent, dans le même délai, notifier de l'accident le Bureau du revenu de la province, à Québec.

**73.** Tout assureur et toute autre personne qui paie des dommages à la suite d'un accident causé par un véhicule automobile doit en faire rapport au Bureau du revenu, à Québec, dans les huit jours de

la date de ce paiement, en donnant les noms et adresses du propriétaire et du conducteur ou chauffeur de tel véhicule, le numéro d'enregistrement de ce véhicule et l'adresse, la date et une description succincte de l'accident.

Il doit aussi fournir au Bureau du revenu tout autre renseignement et toute preuve que ce dernier exige.

**74.** Le protonotaire ou le greffier de toute cour civile doit, dans les huit jours du rapport d'une action réclamant des dommages du propriétaire, possesseur, conducteur ou chauffeur d'un véhicule automobile impliqué dans un accident, donner avis de cette action au Bureau du revenu, à Québec, en mentionnant le numéro de la cause, les noms et adresses des parties, la date et le lieu de l'accident allégué, la faute reprochée et, si la déclaration les fait voir, le numéro d'enregistrement du véhicule concerné et les noms et adresses de son propriétaire et de la personne qui le conduisait lors de l'accident.

Dans les huit jours de la production d'une défense alléguant une faute ou une négligence du propriétaire ou du conducteur ou chauffeur d'un autre véhicule automobile impliqué dans l'accident, le protonotaire ou le greffier doit donner au Bureau du revenu, à Québec, un avis de teneur semblable quant aux faits allégués dans la défense.

**75.** Les articles 72 à 74 inclusivement ne s'appliquent pas lorsque les dommages à la personne et à la propriété, causés lors d'un accident, sont de moins de vingt-cinq dollars.

**76.** Le greffier de toute cour de juridiction pénale ou criminelle doit, dans les huit jours du dépôt de la dénonciation ou de la plainte, donner avis de ce dépôt au Bureau du revenu, à Québec, lorsqu'il s'agit d'une infraction à la présente loi ou à l'article 285 du Code criminel, en fournissant, autant que possible, les renseignements prévus par l'article 74.

**77.** Tout tribunal, juge ou magistrat doit, en rendant jugement au mérite dans une instance civile, pénale ou criminelles, suspendre pour une période d'au moins trois mois, la licence de tout chauffeur ou conducteur d'un véhicule automobile, qui d'après la preuve, au jugement du tribunal, du juge ou du magistrat,

a) A conduit un véhicule automobile en état d'ivresse ou sous l'influence des liqueurs enivrantes ou de narcotiques, ou

b) A conduit un véhicule automobile d'une manière désordonnée, insensée ou dangereuse pour le public, ou

c) A effectué un dépassement dans une courbe ou une montée accentuées ou en tout autre endroit, où, en raison de quelque obstacle, la visibilité n'est pas suffisante pour faire un dépassement sans danger pour les véhicules ou les piétons circulant sur la route, ou

d) A refusé ou sciemment négligé d'arrêter après un accident dans lequel son véhicule automobile est impliqué et qui a causé des dommages à la personne ou à la propriété d'un tiers, sur un chemin public, ou de faire connaître, à toute personne présente qui les lui demande, son nom, son adresse, le numéro d'enregistrement du véhicule automobile et les nom et adresse du propriétaire de ce véhicule, ou

e) A refusé ou sciemment négligé d'aider efficacement toute personne blessée dans un tel accident, si elle a besoin de cette aide.

**78.** Si la personne en charge du véhicule automobile impliqué dans l'accident en est aussi le propriétaire, ou si, au jugement du tribunal, du juge ou du magistrat, le propriétaire a commis une faute, négligence ou imprudence grave en permettant au conducteur ou chauffeur de conduire ce véhicule, le tribunal, le juge ou le magistrat qui a entendu la cause peut aussi suspendre, pour une période n'excédant pas trois mois, le certificat d'enregistrement du véhicule et rendre toute ordonnance qu'il juge appropriée pour faire enlever et garder en lieu sûr, pour le temps de cette suspension, la plaque d'enregistrement de ce véhicule.

**79.** Aucune licence pour conduire un véhicule automobile ne peut être accordée, pendant douze mois, à une personne qui a conduit un véhicule automobile sans être munie d'une licence et qui a été coupable d'un accident en ce faisant, ou alors que sa licence était sous le coup d'une suspension.

La période de douze mois visée à l'alinéa précédent commence à compter du jour que la preuve de cette infraction est portée à la connaissance du Bureau du revenu, à Québec.

Tout chef de police, constable, agent de la paix ou agent de la route qui a lieu de croire qu'une personne en charge d'un véhicule automobile n'est pas munie d'une licence ou que sa licence est suspendue, doit en faire rapport, dans le même délai et au même bureau.

**80.** Il est défendu au propriétaire ou possesseur d'un véhicule automobile de permettre à une personne qui n'est pas munie d'une licence de conducteur ou de chauffeur ou dont la licence est sous le

coup d'une suspension, de conduire le véhicule automobile dont il est propriétaire ou possesseur.

**81.** Sans préjudice des suspensions imposables en vertu de l'article 77, tout tribunal, juge ou magistrat qui maintient, en totalité ou en partie une action pour dommages résultant de la faute, de l'incurie ou de la négligence du conducteur ou du propriétaire d'un véhicule, même si une demande à cet effet n'est pas incluse dans les conclusions de l'action, peut décréter la suspension de la licence de la personne en charge dudit véhicule ou du certificat d'enregistrement de celui-ci, ou de l'un et de l'autre à la fois, jusqu'à ce que le jugement ait été satisfait en capital, intérêt et frais.

51

Le tribunal, le juge ou le magistrat peut de plus rendre une ordonnance imposant comme condition à la remise en vigueur de la licence ou du certificat d'enregistrement, ou à l'obtention d'une nouvelle licence ou d'un nouveau certificat d'enregistrement, que le propriétaire du véhicule automobile fournisse, au Bureau du revenu pour le laps de temps que détermine le jugement, sous forme de police d'assurance, de cautionnement, de dépôt ou autrement, une garantie de responsabilité financière suffisante pour protéger raisonnablement le public contre tout accident qui peut être causé à l'avenir par un véhicule automobile du propriétaire.

**82.** Tout juge ou magistrat qui reconnaît une personne coupable d'une infraction visée par l'article 77 de la présente loi ou par l'article 285 du Code criminel doit faire inscrire au verso de la licence que détient cette personne les particularités de la condamnation, suivant la formule imprimée au verso de cette licence.

Toute personne ainsi trouvée coupable d'une telle infraction est tenue de produire au greffe de la cour cette licence pour permettre l'inscription de ces particularités.

**83.** Lorsqu'une action en dommages résultant d'un accident relatif à un véhicule automobile, est réglée entre les parties avant jugement, celles-ci ou leurs procureurs doivent déposer au dossier de la cause une déclaration conjointe à cet effet et le protonotaire ou le greffier de la cour doit, dans les huit jours du dépôt de cette déclaration, en donner avis au Bureau du revenu, à Québec.

Le trésorier de la province peut, après réception de cet avis, exiger des parties qui sont tenues de les lui fournir, tous renseignements qu'il juge opportuns sur la nature de ce règlement.

Il peut faire toute autre enquête qu'il croit utile pour vérifier les conditions de ce règlement et généralement les circonstances de l'accident qui a occasionné la poursuite.

S'il en vient à la conclusion que le défendeur ou une autre personne impliqué dans l'accident a commis une infraction visée par l'article 77, il suspend la licence et le certificat d'enregistrement du véhicule impliqué dans l'accident, pour une période d'au moins trois mois.

52

"**84.** Le protonotaire ou le greffier de tout tribunal qui rend un jugement, une sentence ou une ordonnance suspendant une licence ou un certificat d'enregistrement, ou imposant une obligation de responsabilité financière pour la remise en vigueur ou le renouvellement de cette licence ou de ce certificat, doit, dans les huit jours du jugement, de la sentence ou de l'ordonnance, en donner avis au trésorier de la province, avec les renseignements et détails nécessaires pour permettre à celui-ci de se rendre compte de la nature et de la durée de cette suspension et, le cas échéant, de l'obligation de responsabilité financière imposée.

"**85.** Le trésorier de la province décrète les mesures appropriées pour la classification des avis, rapports et enquêtes prévus par la présente section, de manière que le dossier de chaque personne, société ou corporation impliquée dans ces avis, rapports ou enquêtes fasse voir les contraventions, condamnations, jugements, suspensions et autres sanctions ou mesures prévues par la présente loi et qui concernent chacune de ces personnes, sociétés ou corporations.

"**86.** Quiconque est tenu, en vertu de la présente section, de faire un rapport, de donner un avis ou de fournir un renseignement au trésorier de la province ou au Bureau du revenu, à Québec, et qui refuse ou néglige de le faire dans le délai prescrit, commet une infraction et est passible d'une amende d'au moins dix dollars et d'au plus vingt-cinq dollars pour la première infraction et d'au moins vingt-cinq dollars et d'au plus cinquante dollars pour toute infraction subséquente, en outre des frais dans chaque cas.

Quiconque contrevient aux dispositions des articles 80 et 83 est passible des mêmes peines."

"Extrait de la loi 13 Geo. VI, ch. 46,"  
sanctionnée le 10 mars 1949.