

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

18e année

MONTRÉAL, AVRIL 1950

No 1

MONTRÉAL

par

RAOUL BLANCHARD

Avant son départ, il y a quelques mois, le professeur Raoul Blanchard a prononcé cinq conférences sur Montréal, ses origines, les conditions physiques, son expansion, ses fonctions urbaines et sa population. Nous en reproduisons deux ici, en référant le lecteur à la Revue de Géographie qui en donnera la série entière.

Tout en remerciant le professeur Blanchard et la Revue de Géographie de nous avoir permis d'utiliser le texte, nous exprimons au professeur Blanchard notre regret de le voir quitter son enseignement à l'Université de Montréal.

Nous le remercions aussi de l'intérêt qu'il a porté à notre pays depuis de nombreuses années. Attiré par la province de Québec, il lui a consacré plusieurs ouvrages faits avec cette curiosité et cette conscience de chercheur et d'écrivain qui est

la caractéristique de son œuvre. Grâce à lui, les études géographiques se sont enrichies d'ouvrages très solides, très documentées, très fouillées sur l'ensemble de la province. Nous formons le vœu qu'il ne cesse de s'intéresser à notre pays, même si les circonstances ne lui permettent pas d'y revenir. — A.



2

I. — L'expansion

Eloignée du Far West, Montréal se retourne vers des régions plus proches, consacre d'abord tous ses soins à l'amélioration de la voie navigable qui en fait l'intermédiaire entre la mer et l'intérieur du continent. Elle y est d'ailleurs sollicitée par le développement de la nouvelle province d'Ontario, forte de 158,000 habitants dès 1825; Montréal est l'étape obligatoire du transit vers une riche contrée en rapide essor. Un flot considérable de voyageurs et de marchandises s'écoule par Montréal et par Lachine, à la montée comme à la descente. Mais ce puissant courant de trafic lutte, à l'amont comme à l'aval, sur des obstacles qu'il s'agit de surmonter.

Ce qui bridait le trafic à l'amont, sur le fleuve comme sur l'Ottawa, c'étaient les portages, et il y en avait beaucoup. On essaya de les doubler par des canaux. En 1779, puis en 1804 et 1815, on creusa le long des rapides des Cascades, des Cèdres et du Coteau de minces petits canaux admettant des bateaux de 3 pieds; le vrai progrès ne fut réalisé qu'en 1845 lorsque le vieux canal Beauharnois contourna ces obstacles. Sur l'Ottawa on s'est mis en 1819 aux canaux de Carillon et de Grenville. On s'en prit à cette date même, de 1821 à 1825, à un obstacle capital, le portage de Montréal: le canal de Lachine était ouvert, avec une profondeur de 5 pieds. Il rendit tant de services qu'il fut vite jugé insuffi-

sant; il fut reconstruit et agrandi de 1843 à 1849, et on s'y remittra en 1875.

A l'aval, il s'agissait d'abord d'aménager un port. Ce n'était jusque là qu'une plage encombrée de cailloux et d'ordures, à laquelle aboutissaient des rampes en bois descendant des rues. A partir de 1830 on y construit des quais de pierre, déjà longs de 8,500 pieds en 1850; à leur base, on drague, jusqu'à assurer en 1866 un mouillage de 20 pieds. Enfin on s'en prend aux obstacles du bas fleuve: le petit rapide Ste-Marie qui engendrait un fort courant droit de l'île Ste-Hélène, puis les vasières du lac St-Pierre où la profondeur tombait à 10 pieds, quelques seuils pierreux à l'aval de Trois-Rivières. Entre 1843 et 1847, le Gouvernement voulut se charger de la besogne, et échoua; la Commission du Port, animée par John Young, prit alors l'affaire en mains. Dès 1852, le chenal de navigation était large de 150 pieds et profond de 15; en 1853, pour la première fois, un vapeur océanique atteignait Montréal; en 1865 le chenal calait 20 pieds et s'élargissait à 300. L'instrument du trafic était créé, et celui-ci va se développer avec rapidité. En 1850, le port a reçu 46,000 tonnes de navires de mer, en 1857, 68,000, en 1861, 261,000, en 1874, 423,000. Montréal dès lors a surclassé Québec et est devenu un grand port. Or au même moment, entre 1848 et 1860, la ville devient le nœud d'un réseau ferré dont les tranches s'étoilent vers Portland, New York, Toronto, Ottawa; un nouveau système circulatoire est venu se greffer sur celui du fleuve. Montréal est désormais le cœur et le poumon du Canada.

Aussi, de petite ville en 1820, avec 19,000 habitants, elle passe grande ville 50 ans plus tard avec 107,000. Le plus curieux de cette croissance, c'est qu'elle est largement le fait de l'élément britannique: pour une trentaine d'années, Montréal devient une ville à prépondérance anglaise. Les

4 Britanniques, qui comptent pour 43% de la population en 1825, sont 57% en 1844, puis 54% en 1851; ils possèdent encore une légère majorité en 1861 et ne la perdent qu'en 1871. Cette poussée est presque exclusivement le fait de l'immigration irlandaise, qui débarque en flots pressés de 1830 à 1840, redouble encore de 1845 à 1848; en 1851, l'élément irlandais de Montréal fournit 25,000 personnes sur un total de 46,000 Britanniques. Ces nouveaux venus, qui sont très pauvres, s'adjuent les plus durs travaux; ce sont des Irlandais qui déchargent les bateaux sur les quais, qui construisent le canal Beauharnois et s'emploient à la réfection du canal de Lachine. Pauvres et farouches, ils se groupent dès leur arrivée en essaims compacts, à l'écart des Français; leur quartier général est le faubourg Ste-Anne, aux abords du canal de Lachine, dont ils font Griffintown. C'est à cette date que Montréal commence à prendre sa physionomie actuelle de ville où se groupent des blocs de nationalité différente, avec des quartiers déjà tout français et aussi des forteresses britanniques. Un autre aspect du présent commence à apparaître: la vieille ville évacue le commerce de détail, se spécialise comme centre des entrepôts, des administrations, des banques, des journaux; mais le faubourg St-Laurent prend une énorme extension, des magasins s'ouvrent en 1862 sur Ste-Catherine, des résidences apparaissent rue Sherbrooke. Montréal est prêt pour les hautes destinées qu'elle va atteindre grâce à l'essor souverain de l'industrie.

Les transformations de Montréal sont prodigieuses. Elle a été à l'origine le théâtre d'une expérience grandiose et mystique, puis s'est muée prestement en capitale de la traite; la traite morte, elle s'est retournée vers son fleuve et est devenue l'emporium du Canada. Mais aux abords des voies navigables et des chemins de fer s'installent des fabriques; une

ère industrielle vient se greffer sur l'ère portuaire et accaparer l'essentiel des activités de la cité.

C'est à partir de 1871 que se dessine cet essor industriel; à cette date la ville compte déjà un ouvrier par 5.6 habitants. Déjà nous voyons fermement dessinés des traits qui resteront jusqu'à nos jours ceux de l'industrie montréalaise. Les plus gros bataillons sont ceux du cuir, de la confection, de la préparation du tabac; à eux trois, avec l'imprimerie, ils mobilisent plus de la moitié des ouvriers de l'agglomération. Or ce sont là des industries de main d'œuvre, qui ne valent que par les qualités techniques des travailleurs; on s'aperçoit ainsi que ce qui suscite et soutient cette industrie, c'est la valeur de la main d'œuvre canadienne française employée dans les manufactures. En 1881, il y a un ouvrier par 5 habitants; l'industrie n'est pas loin de mobiliser pour son service la moitié de la population active de Montréal. De décade en décade, l'augmentation se poursuit; en 1931 le contingent ouvrier compte 39.1% de la population active; aucune autre activité n'approche, de loin, de cette proportion. C'est alors le groupe du travail des métaux qui a pris la tête, mais serré de près par l'industrie du vêtement; la chaussure, le tabac, l'imprimerie, sont toujours en bon rang. Les nouveautés sont le travail des textiles, encore une industrie de main d'œuvre, et la préparation des produits alimentaires.

Or au cours de cette période industrielle, les instruments et l'activité du trafic ont continué à se développer. Le réseau des voies ferrées se complète. On refait le canal de Lachine, on creuse celui de Soulanges. Peu à peu le chenal d'aval a été approfondie à 35 pieds. Le port a été entièrement refondu: la longueur des quais a été portée à 55,000 pieds; des terre-pleins, limitant des bassins, ont été poussés en avant; quatre élévateurs à grains ont été édifiés. Aussi le tonnage des bateaux de mer qui fréquentent Montréal a-t-il décuplé en

moins de 50 ans; il atteint 5 millions et demi de tonnes en 1928. Montréal à cette époque est le premier port à blé de l'Amérique du Nord, et l'un des plus actifs du continent.

6 Aussi la ville grandit-elle avec une extraordinaire rapidité. L'agglomération, faubourgs compris, comptait 130,000 habitants en 1871; chaque décade voit un énorme accroissement: 189,000 personnes de plus entre 1901 et 1911, 282,000 de 1921 à 1931; le million d'âmes est dépassé en 1941. D'énormes faubourgs se sont constitués, noyant d'anciennes localités rurales; Maisonneuve, de 32,000 habitants en 1891, est passé à 171,000 en 1911. La ville rapidement les rejoint, et annexe ceux dont les finances sont impuissantes à assurer les services municipaux; ces annexions ont ainsi porté peu à peu la superficie de la cité à 30,000 acres. Mais sur les 1.100,000 habitants de 1941, ce sont désormais les Français qui l'emportent, comptant pour 63% dans l'agglomération, où les a attirés l'essor de l'industrie; les Britanniques ne sont plus qu'un peu moins du quart; enfin des allogènes provenant surtout d'Europe orientale, apportent un contingent de près de 13%.

Au total, une splendide réussite, obtenue 300 ans après que les fondateurs débarquaient à la Pointe à Callières, au son des cantiques.

II. — Les fonctions urbaines de Montréal

Dans la ville dont nous avons décrit le développement, quelles sont les fonctions urbaines, c'est-à-dire quelles sont les occupations qui font vivre la population et valent à la ville le rang éminent qu'elle occupe? De ces fonctions, celle qui marque le plus profondément Montréal, c'est le rôle industriel; derrière lui vient l'activité commerciale; enfin il nous faudra nous préoccuper du rôle intellectuel.

Nous avons vu déjà l'industrie prendre le premier rang à partir de 1870 et affirmer de décade en décade sa prééminence. Il en est de même aujourd'hui. Un tableau des occupations de la population active en 1941 attribue aux occupations industrielles 47% du total, prépondérance écrasante, tandis que le commerce et les transports n'en réclament que 25%. A coup sûr Montréal, ce gros centre de trafic, est avant tout une ville d'industrie. Essayons de distinguer de quels types d'industrie il s'agit, quels emplacements ils occupent, et à quelles conditions obéit cette activité.

7

L'importance relative des diverses spécialités industrielles de Montréal n'a pas beaucoup changé depuis plus d'un demi-siècle; ce qui indique une vraie constance et une vraie solidité des facteurs qui les gouvernent. La guerre sans doute a donné un vigoureux élan à la rubrique des métaux, qui se classe au premier rang. La variété en est extrême: quincaillerie et coutellerie, machines variées, constructions navales, fils et câbles métalliques, boîtes, moteurs, turbines, etc. Mais il faut y ajouter quatre grosses spécialités. C'est d'abord la préparation des métaux, affinage, fonderie, étirage, plaques; puis le matériel roulant, dont les Angus Shops du C.P.R. sont la pièce principale; l'appareillage électrique avec une quarantaine de firmes, enfin l'avionnerie, en pleine poussée. Bref le travail des métaux en 1946, pour l'agglomération entière, comptait 78,000 personnes sur ses feuilles de paye. Mais derrière lui se présentent des vieilles industries montréalaises, toujours pleines de dynamisme. La famille du vêtement tient avec honneur le deuxième rang, avec ses 37,000 travailleurs, dont 30,000 pour la confection; vraie industrie de capitale, qui évoque des types similaires à Paris, à Londres, à New-York. La manipulation des produits alimentaires vient en troisième place, avec 19,000 personnes: boulangerie, pâtisserie, biscuiterie, brasserie, distillerie, sa-

8

laisons, conserves, produits laitiers. La vieille industrie du cuir suit, avec 10,200 travailleurs, puis la préparation du coton et la bonneterie, avec 9,000. Le tabac, qui en groupe 7,500, est toujours prospère; l'imprimerie, reliure et lithographie suivant de près. Le cortège se termine par les produits chimiques, le façonnage du papier, les produits pétroliers, le verre, le caoutchouc, le ciment, et bien d'autres. De cette pesante énumération ressortent deux impressions fondamentales. La première est celle de *variété*: précieuse caractéristique, car Montréal n'est pas à la merci des caprices d'une seule industrie. La seconde est celle de *puissance*; elle s'exprime par le décompte total du nombre de personnes employées dans l'agglomération à des besognes industrielles, qui dépasse 200,000. Il n'y a ainsi aucun doute que la fonction capitale du Montréal contemporain ne soit l'industrie, et une industrie d'autant plus solide qu'elle est plus variée.

Heureusement pour l'aspect de la ville, cette industrie n'y est pas trop voyante, parce qu'elle est répartie de façon précise entre 3 secteurs: la vieille ville, le bord des voies navigables, les abords des voies ferrées. Dans la vieille ville, il s'agit surtout d'ateliers de confection, dispersés à travers les quartiers, hautes bâtisses reconnaissables aux vastes vitrages qui doivent leur assurer de la lumière. Tout autre est l'aspect des établissements qui accompagnent la voie d'eau; là se déchainent toute la majesté sauvage et toutes les horreurs de l'industrie. La traînée commence à Lachine, se continue par Ville St-Pierre, Ville la Salle, St-Paul, St-Henri, St-Gabriel, Ste-Cunégonde, Ste-Anne; puis les abords du port, la Vickers, enfin le fourmillement industriel de Montréal-Est; sur une longueur totale de 17 milles de front d'eau, l'industrie ne relâche guère son étreinte. Elle pénètre cependant aussi dans l'intérieur, en s'accrochant aux voies ferrées. La dérivation du Pacifique Canadien qui contourne la Montagne et re-

joint Hochelaga est toute ponctuée d'usines: on dirait des sangsues accrochées à un membre. D'autres se sont installées à proximité de la ligne que le Canadien National a récemment ouverte dans l'Ouest de l'île. Ainsi la répartition de cette forme d'activité a obéi à des règles géographiques très simples.

Sur quelles bases repose ce colosse industriel; pour quels marchés travaille-t-il et qu'est-ce qui favorise son développement, continu depuis bientôt un siècle? Il existe deux marchés principaux. D'une part celui du Canada tout entier, où Montréal s'est acquis une véritable prépondérance à propos de la confection pour dames, du matériel roulant, des articles de cuir, du tabac, des avions. Mais le reste de l'industrie qui forme tout de même la masse la plus considérable, travaille avant tout pour satisfaire les besoins de la Province; le trait capital de l'industrie montréalaise est qu'elle est solidement enracinée dans le sol d'une Province en plein développement. Le port assurément est un puissant facteur de prospérité; cependant la plupart des industries les plus vivantes, vêtement, cuir, tabac, coton, produits alimentaires, beaucoup d'articles métalliques, peuvent se passer de la navigation maritime et même de la navigation tout court. En fait, une grande partie de l'industrie montréalaise serait susceptible de prospérer à l'écart de toute voie navigable. Ce qui assure essentiellement cette prospérité, ce sont les qualités de la main d'œuvre, en grande majorité canadienne française; le cas est éclatant pour le vêtement, pour l'imprimerie, le cuir, le tabac, les fibres textiles, et même pour un grand nombre des tâches de la construction métallique, de l'appareillage électrique, de l'avionnerie. Main d'œuvre excellente, et moins chère qu'en Ontario; ainsi ce sont les Canadiens français qui portent sur leurs robustes épaules le fardeau des destinées industrielles de Montréal.

L'activité du trafic n'est donc, et d'assez loin, que la seconde des fonctions urbaines. Le port sans doute tient une grande place dans l'économie montréalaise avec ses 12 milles de quais, ses hangars et entrepôts couvrant 2 millions de pieds carrés, ses quatre élévateurs qui peuvent avaler 15 millions de boisseaux, ses 58 milles de voies ferrées; des navires de mer de 20,000 tonnes y peuvent pénétrer. La grande fonction est celle du trafic de marchandises: or elle s'est curieusement transformée depuis 25 ans. Concurrencé âprement par d'autres places, Montréal n'est plus le premier port du blé; aussi l'exportation est-elle en fort recul. Mais l'importation est intervenue pour combler une bonne part de ce déficit; Montréal est devenu franchement importateur, tout comme les grands ports de l'Europe occidentale, et les produits qu'il reçoit, pétrole, essence, charbon, sucre brut, mélasse, fer, acier, minerais, fer blanc, soufre, sont avant tout destinés aux besoins de son industrie. Bref il paraît certain que si l'activité de l'industrie et celle du port sont intimement liées, c'est la première qui soutient la deuxième; l'industrie est devenue la principale raison de vivre du port. Ajoutons que les chemins de fer tiennent une belle place dans le trafic, et que l'aviation est en train de s'en tailler une plus belle encore dans le transport des voyageurs.

Il n'est pas indifférent non plus de constater que Montréal domine les finances canadiennes. Les principales banques du pays y sont installées; la rue St-Jacques est un petit Wall Street. 60% des réserves, 59% de l'actif réalisable des établissements financiers du Canada, sont l'apanage de la ville. De même les grandes sociétés d'assurance y sont établies ou représentées, percevant près de la moitié des primes payées dans le Canada entier. Montréal est bien, pour tout le pays, la cité de l'argent; utile et enviable supériorité.

Enfin, si Montréal n'est en rien une ville administrative, elle possède un rôle intellectuel qui n'est pas mince. Pour l'enseignement, avec deux universités, un grand nombre d'instituts techniques, une floraison de collèges et *high schools*, 180,000 enfants dans les écoles primaires. Pour l'expression de la pensée, avec 10 journaux quotidiens, des périodiques, de nombreuses bibliothèques. Le nombre, la puissance des établissements ecclésiastiques qui y sont fixés en font le véritable centre religieux de la Province: dans la ville seule, 120 paroisses catholiques, 135 églises et chapelles, 73 communautés d'hommes et de femmes, 201 églises et chapelles protestantes, 45 synagogues. La ville est toute baignée de foi, et le rayonnement de cette ferveur religieuse est à coup sûr considérable.

11

Ainsi Montréal possède assurément les attributs d'une capitale: capitale industrielle, capitale de trafic, capitale d'affaires, capitale intellectuelle.

Les sources et la répartition des bénéfices en assurance sur la vie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

12

Au Canada, la plupart des sociétés d'assurance sur la vie offrent à leurs clients des polices participantes ou non participantes dans les bénéfiques, la différence de prime entre les deux constituant le prix de la participation, qui s'ajoute au coût de mortalité et au chargement pour former le troisième élément de la prime.

Les contrats participants permettent à l'assuré d'avoir une part des bénéfiques réalisés par l'assureur. La loi fédérale des assurances¹ précise que l'assuré-participant a droit à au moins quatre-vingt-dix pour cent des bénéfiques réalisés avec les fonds participants dans le cas des sociétés par action. Si les lettres patentes de la société le prévoient, à cela s'ajoute la part des profits fournis par les fonds non participants que fixent les règlements de la compagnie d'assurance². Certaines compagnies versent ainsi jusqu'à quatre-vingt-dix-sept et demi pour cent de leurs bénéfiques³. Quant aux sociétés mutuelles, leurs assurés en reçoivent la totalité, une fois les réserves constituées⁴.

¹ Article 84 de la loi concernant les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, 22-23 Georges V.

² Signalons que la concurrence se charge de régler ce point à l'avantage de l'assuré.

³ Telle la Sun Life en 1947. *Stone & Cox* (1948) p. 441.

⁴ Par contre, certaines sociétés mutuelles émettent des polices non participantes même si, au premier abord, cela semble contraire à l'esprit de la mutualité.

Trois questions se posent ici: 1° D'où viennent les bénéfices d'une société d'assurance sur la vie? 2° Quelle différence y a-t-il entre une prime avec ou sans participation dans les bénéfices? 3° Doit-on conseiller la participation dans les bénéfices?



Les bénéfices d'une société commerciale ou industrielle proviennent de la différence entre le prix coûtant et le prix de vente des marchandises ou des produits, selon le cas, déduction faite des frais et des réserves. Ceux d'une société d'assurance sur la vie ont des sources beaucoup plus complexes. Il y a d'abord les bénéfices que procure la vente d'immeubles ou de titres et ceux que l'assureur fait à l'échéance de certains placements mobiliers. Ainsi, en 1946, les seules sociétés canadiennes ont touché une somme nette de quarante-deux millions de dollars de ce chef. Le rendement du portefeuille est aussi une source importante de profits. Si les calculs de réserve sont faits à $2\frac{1}{2}$, 3 ou $3\frac{1}{2}$ pour cent¹, tout excédent est considéré comme un profit, une fois faites les réserves nécessaires. L'importance de cette source varie suivant les époques. Voici, par exemple, la statistique officielle du rendement des placements (en p.c.) des sociétés canadiennes, de 1929 à 1946;

13

1929.....6.48	1935.....4.59	1941.....4.24
1930.....6.23	1936.....4.51	1942.....4.13
1931.....5.59	1937.....4.56	1943.....4.11
1932.....4.99	1938.....4.32	1944.....4.12
1933.....4.70	1939.....4.32	1945.....3.89
1934.....4.73	1940.....4.24	1946.....3.71

Comme ces pourcentages portent sur des milliards de dollars, on voit l'effet que la baisse a pu avoir sur les montants

¹ Taux maximum fixé par la loi.

disponibles depuis 1929. Elle explique la courbe décroissante de la participation depuis vingt-ans, comme on le verra plus loin.

14

Le coût de mortalité est la seconde source importante de bénéfices. Comme on le sait, celui-ci est établi arbitrairement à l'aide de tables dites de mortalité. Certaines d'entre elles, comme les *Institute of Actuaries Tables* et les *British Offices Tables* remontent à 1863 et à 1893 respectivement, tandis que l'*American Experience Table of Mortality* englobe la période allant de 1843 à 1858. L'assureur qui emploie ces tables — et c'est encore le cas d'un certain nombre de sociétés américaines, canadiennes et anglaises — se base sur des données très différentes des résultats véritables qu'il obtient, puisque ces tables tiennent compte d'une situation démographique tout autre. Les conditions d'hygiène et l'état de santé moyen, tant dans les milieux ruraux qu'industriels au Canada, sont, en effet, bien meilleurs actuellement qu'ils ne l'étaient en Angleterre et aux États-Unis, durant la deuxième moitié du dix-neuvième siècle. La mortalité infantile est infiniment moindre et, si l'on n'est pas parvenu à prolonger beaucoup la durée ultime de la vie, on a augmenté considérablement le nombre de ceux qui se rendent à soixante, soixante-cinq ou soixante-dix ans, par exemple. À cause de cela, les décès dus aux accidents, au cancer et aux maladies du cœur sont beaucoup plus élevés¹; mais, dans l'ensemble, les données actuarielles du dix-neuvième siècle ont été bouleversées. Pour qu'on en juge, voici au tableau I la probabilité de mort par mille personnes,

¹ En voici une statistique extrait de la *Royal Bank of Canada Monthly Letter* de janvier 1950.

Cause	Moyenne		Cause	Moyenne	
	1931-35	1948		1931-35	1948
Cœurs	15,393	33,786	Névrite	5,628	6,791
Cancer	10,398	16,203	Diabète	1,331	2,484

A S S U R A N C E S

prévue par diverses tables dressées à des époques et dans des pays différents ¹ :

Tableau I
Probabilité de mort par 1,000 personnes

Age	American Experience Table of Mortality (E.-U. 1843-58)	British Offices Tables (1863-1893) Om ^s	Canadian Experience Table (Canada 1900-15) C.m ^s	Commissioners Standard Ordinary (E.-U. 1930-40) C.S.O.
5.....	13.60	—	—	2.76
10.....	7.49	6.13	—	1.97
25.....	8.06	6.89	4.40	2.88
35.....	8.95	8.37	4.45	4.59
45.....	11.16	12.00	6.98	8.61
55.....	18.57	20.83	14.71	17.98
60.....	26.69	29.21	22.58	26.59
65.....	40.13	42.21	35.18	39.64
70.....	61.99	62.19	55.07	59.30
75.....	94.37	92.67	86.01	88.64

15

Si l'on compare ces chiffres, fournis par des tables dont les sociétés canadiennes, britanniques et américaines font usage au Canada ², soit telles quelles, soit en les corrigeant, on se rend compte des différences sensibles qu'il y a entre les prévisions et les résultats véritables, selon la table dont on fait usage. Comme plusieurs assureurs se servent encore des tables les moins récentes, ils reçoivent beaucoup plus qu'ils n'ont à verser à certains âges. Les capitaux assurés étant considérables, il y a là une source de bénéfices importante, une fois constituées les réserves nécessaires. Ainsi, une société, qui se sert de l'*American Experience Table of Mortality* et

¹ Ces chiffres indiquent bien, croyons-nous, les résultats que les progrès de la médecine, de l'hygiène, des conditions de travail et d'habitation ont permis de réaliser depuis près d'un siècle. Les progrès sont extraordinaires durant les âges les moins avancés, comme l'indiquent les divergences entre les Tables Am. Exp. et C.S.O. Par la suite, la différence diminue. A 55 ans et au delà, elle est faible. Encore une fois, ces chiffres soulignent que si l'on n'est pas parvenu à prolonger la durée ultime de la vie, on en a augmenté très sensiblement la durée moyenne.

² Dans son rapport annuel, le surintendant des Assurances fédéral indique au chapitre *Bases of Valuation* les tables employées par chaque société pour le calcul des réserves.

des *British Offices Tables*, signalait en 1947 que la mortalité réelle parmi ses assurés, avait atteint, cette année-là, 58,5 pour cent des prévisions. De son côté, le président de la Sun Life Assurance Company of Canada s'exprimait ainsi dans un rapport aux actionnaires de la Compagnie:

16

« Les recherches sur la mortalité révèlent que les taux de mortalité se sont grandement améliorés depuis plusieurs années et, en établissant le nombre de réclamations d'après chaque cause de décès, nous découvrons quelles sont les maladies qui ont exigé le plus fort tribut en vies humaines. Si nous supposons que l'indice 100 représente le taux de mortalité de nos assurés au cours des années qui ont immédiatement précédé la première grande guerre, nous constatons que l'indice est aujourd'hui de 70, soit une amélioration de 30 pour cent. En y regardant de plus près, nous voyons que l'amélioration constatée s'est produite surtout chez les jeunes et chez les personnes d'âge moyen. Des découvertes effectuées dans le domaine de la médecine, dépend, dans une grande mesure, l'amélioration enregistrée dans le taux de la mortalité causée par les maladies d'enfance, la tuberculose, la pneumonie, la typhoïde et autres maladies contagieuses. Il y a cinquante ans, la tuberculose, la typhoïde, la pneumonie et l'influenza réunies étaient la cause d'environ 31 pour cent de tous les décès enregistrés chaque année par les compagnies d'assurance-vie. Parmi les assurés de la Sun Life, ces maladies n'occasionnent plus aujourd'hui que 5 pour cent des décès imputables à toutes les causes. D'autre part, les troubles cardiaques, l'apoplexie et la névrite n'entraînaient autrefois que 23 pour cent du nombre total des décès, alors qu'aujourd'hui, ils en représentent 57 pour cent. »

Ces commentaires soulignaient à la fois l'effort fait pour améliorer la santé publique, les résultats obtenus et, ce qui nous intéresse ici, l'importance des économies réalisées sur le coût de mortalité. À une époque où le rendement décroissant du portefeuille créait des problèmes sérieux pour les assurances participantes, ces économies apportaient un élément très appréciable.

Le chargement est la troisième source de bénéfices des sociétés d'assurance sur la vie. C'est la somme que l'assureur demande à l'assuré pour lui permettre de faire face à ses frais d'acquisition et d'administration. Il y a plusieurs manières de déterminer le chargement, mais, afin d'être le plus

équitable possible, l'assureur majore généralement la partie de la prime afférente au coût de mortalité ou prime pure, d'une somme fixe et d'un pourcentage destiné à équilibrer les charges. Le mode de procéder étant nécessairement arbitraire, il y a une marge d'erreur dont l'excédent est considéré comme un bénéfice, une fois constituées les réserves nécessaires. On s'accorde généralement à reconnaître que les économies ainsi réalisées ne sont pas très élevées à cause de la concurrence qui force chacun à serrer le coût réel d'aussi près que possible.

Il y a enfin la valeur de rachat. Comme on le sait, entre la réserve mathématique et la valeur de rachat accordée à l'assuré au moment de la résiliation, existe une différence appelée prix de rachat. Élevée durant les premières années, cette différence va diminuant au fur et à mesure que le contrat augmente en âge. Elle se justifie par le fait que l'assureur a durant les premières années qui suivent la souscription du contrat, des frais élevés mais décroissants dont il est justifiable de se rembourser. Pour donner une idée de l'importance du prix de rachat, voici un exemple tiré du dossier de deux assureurs différents. Il s'agit d'une assurance-vie-entière sans participation, souscrite à l'âge de 35 ans:

Premier assureur — prime: 20.98 dollars				
Période	Primes versées (a)	Réserve mathématique (b)	Valeur de rachat (c)	P.c. de (c) à (b)
3 ans.....	62.94	30	15	50
10 ".....	209.80	144	122	86
20 ".....	419.60	330	313	95
Deuxième assureur — prime: 20.14 dollars				
3 ans.....	60.42	29	19	65
10 ".....	201.40	142	139	98
15 ".....	302.10	231	231	100

Si le prix de rachat est une source possible de bénéfices, en pratique, les assureurs ne semblent pas en tirer des sommes importantes parce que l'annulation d'une police a lieu

généralement soit durant les premières années, alors que l'assureur n'a pas encore pu se rembourser de tous ses frais d'acquisition, soit après plusieurs années, à un moment où la différence entre la valeur de rachat et la réserve mathématique est faible. Aux époques où les résiliations prennent une assez grande importance, c'est-à-dire durant les périodes de crise, l'assureur peut également être forcé de liquider à perte certains de ses placements pour faire face aux valeurs de rachat.



Voilà, en résumé, les sources où les sociétés d'assurance puisent leurs bénéfices. Deux questions se posent ici: comment se fait la répartition entre les assurés, et quelle part des profits revient respectivement à l'assuré participant et à l'actionnaire.

Le mode de répartition varie nécessairement d'une société à l'autre. Dans l'ensemble, cependant, on semble appliquer la méthode dite de la contribution, c'est-à-dire que l'on attribue à chacun une part des bénéfices correspondant à son apport: apport collectif d'abord, puis individuel. Théoriquement, l'assurance-vie-entière, l'assurance-vie-20 primes et l'assurance-dotation, par exemple, reçoivent leur quote-part suivant les résultats de chaque groupe et chacun, au sein du groupe, obtient une somme correspondant à ce qu'il a apporté. Voici quelques exemples pris dans le dossier d'un assureur particulier, pour illustrer quelques aspects de la méthode suivie. Nous les tirons des *Stone & Cox Life Insurance Tables* de 1948:

1° Les bénéfices varient suivant le type d'assurance:

Age 25 ans	Dividende (en dollars)			
	5e année	10e année	15e année	20e année
Assurance-vie-entière	3.93	4.97	4.31	6.81
Assurance-vie-20 primes	4.33	6.13	4.37	6.22
Assurance-dotation-20 ans	5.37	7.68	5.54	7.66

A S S U R A N C E S

2° Les bénéfiques varient également suivant l'âge de l'assuré, comme l'indique ce cas d'une assurance-vie-entière souscrite à divers âges:

		Dividende (en dollars)			
		5e année	10e année	15e année	20e année
25	ans	3.93	4.97	4.31	6.81
35	"	4.80	5.98	4.99	7.65
45	"	5.86	7.25	5.80	8.68
55	"	7.27	8.93	6.63	9.69

19

Ces chiffres démontrent assez bien l'exactitude de la règle de l'apport collectif et individuel que nous avons posée précédemment. Les dividendes de quinzième et vingtième années demandent cependant quelques explications. Si, dans les exemples cités précédemment, malgré le paiement de quinze primes, l'assuré reçoit moins la quinzième année que la dixième, c'est que l'on est en pleine guerre et que l'assureur fait des réserves plus élevées. D'un autre côté, en 1948, l'ordre paraît renversé; l'assureur répartit les réserves accumulées, mais la police-vie-entière reçoit plus que la police-20-primes, et proportionnellement plus que la dotation-20-primes. Dans ce cas, il y a deux explications possibles, soit que les résultats d'ensemble de chaque groupe justifient le traitement qui lui est accordé, soit, ce qui est plus plausible, que la concurrence force l'assureur à accorder le meilleur traitement au groupe le plus nombreux de ses assurés et au type d'assurance le plus exposé. Voyons par un autre exemple groupant plusieurs assureurs si, théoriquement exacte, la formule doit être modifiée dans la pratique:

Assureur	Dividende de vingtième année (en dollars)		
	Vie-entière	Vie-20-primes	Dotation-20-ans
A—Société mutuelle américaine.	3.06	2.83	8.60
B—Société mutuelle canadienne.	4.33	9.60	12.00
C—Société par actions canadienne.	4.87	10.20	12.56
D—Société par actions canadienne.	5.90	5.08	4.54

Devant ces chiffres, il semble donc qu'il faille compléter la formule de la contribution, en notant que si elle accorde généralement à l'apport individuel et collectif l'importance principale, son application peut être modifiée par d'autres facteurs comme la concurrence.

20

Reste la répartition des bénéfices entre les assurés et les actionnaires. Comme nous l'avons noté précédemment, l'assureur est forcé par la loi d'attribuer aux assurés-participants au moins quatre-vingt-dix pour cent des bénéfices réalisés avec les fonds participants. Certains, nous l'avons noté, dépassent ce pourcentage en ajoutant aux sommes disponibles, une partie des profits obtenus à l'aide des fonds non participants. La concurrence des sociétés mutuelles est, à ce point de vue, un excellent stimulant. Pour qu'on puisse juger de la part de chacun, voici quelques chiffres tirés du rapport du surintendant des Assurances en 1946. Ils ont trait aux dividendes versés aux assurés et aux actionnaires de cinq sociétés canadiennes:

Compagnies	Dividendes versés en 1946 aux assurés aux actionnaires (en dollars)	
A	3,183,782.	200,000.
B	2,038,077.	150,000.
C	1,233,712.	150,000.
D	5,510,436.	100,000.
E	13,992,204.	290,000.

Ces chiffres suffisent à démontrer, croyons-nous, que les actionnaires, tout en recevant une part substantielle des profits, laissent en fait aux assurés la plus grande partie des économies réalisées, tant sur le coût de mortalité que sur le chargement, et des bénéfices que procure le portefeuille. Ajoutons immédiatement que le rendement des actions de sociétés d'assurance sur la vie est considérable puisqu'il varie de cinq à vingt pour cent. Là, comme ailleurs, il aurait pu y avoir des abus par la multiplication des actions. Sous l'in-

fluence du surintendant des Assurances, on n'a pas assisté au phénomène qui s'est manifesté ailleurs dans l'industrie et les entreprises d'utilité publique, depuis une trentaine d'années environ. Le capital des sociétés est resté relativement peu élevé, eu égard à l'importance des capitaux administrés, et cela a permis d'éviter une spéculation qui aurait entraîné dans l'assurance des abus que devait écarter le caractère de fidéicommiss que prennent les opérations. On trouve là un exemple de l'influence heureuse, quoique, sous certains aspects, draconienne, d'un contrôle dont la légalité a parfois été mise en doute, mais qui est accepté sans trop de difficulté par les intéressés.

21

w

Entre la prime de la police participante et celle de la non-participante, il y a, avons-nous dit, une différence appelée prix de la participation. Cette différence se justifie par l'avantage accordé à la première sur la seconde, avantage réel quoique, dans une certaine mesure, aléatoire, puisque l'importance de la participation varie suivant les bénéfices réalisés par l'assureur. Comme nous l'avons vu précédemment, ceux-ci subissent l'influence non pas tant des facteurs économiques ordinaires que du loyer de l'argent et de la mortalité parmi les assurés. Le rendement du portefeuille restant la grande source de profits des sociétés d'assurance sur la vie, on constate que, depuis quelques années, le rendement des placements a subi l'influence des mesures stabilisatrices de l'État, puis celle de la plus ou moins grande abondance des capitaux dans le marché intérieur.

Pour qu'on puisse constater la différence de prime qu'il y a entre les deux types de contrats étudiés ici, voici quelques exemples. C'est un autre aspect du sujet que nous étudions ici.

1. Cas d'une assurance vie-entière souscrite à l'âge de 25 ans:

ASSURANCES

Compagnie	Avec participation	Sans participation (en dollars)	Prix de la participation
A	16.05	13.97	2.08
B	18.69	15.74	2.95
C	20.01	14.72	5.29
D	21.25	15.64	5.61
E	16.50	13.65	2.85

22 2. Cas de la même assurance souscrite auprès de la compagnie E à des âges divers:

Age à la souscription	Avec participation	Sans participation (en dollars)	Prix de la participation
30 ans	19.06	16.04	3.02
40 "	26.96	23.13	3.83
50 "	40.77	35.39	5.38
60 "	65.90	58.26	7.64

3. Cas d'une assurance dotation-20-ans, souscrite auprès de la compagnie E à des âges divers:

	Avec participation	Sans participation (en dollars)	Prix de la participation
25 ans	46.79	42.61	4.18
30 "	47.23	42.95	4.28
40 "	49.80	44.72	5.08
50 "	56.71	49.89	6.82
60 "	74.28	65.23	9.05

4. Voici maintenant une comparaison de la participation, d'un assureur à l'autre durant deux périodes, l'une de dix ans et l'autre de 20 ans. Assurance vie entière, âge de l'assuré: 25 ans.

Assurance en vigueur	Dividendes versés durant la période		
	A	D	E
Durant 10 ans	20.61	46.73	31.29
" 20 ans	104.37	107.85	57.27

Il ressort de ces quatre exemples du prix de la participation au bénéficiaire:

1° Que si le prix varie d'un assureur à l'autre, le chiffre de la participation varie également d'un assureur à l'autre.

2° Que si la participation des derniers vingt ans est élevée, par contre, dans le cas de certains assureurs celle des dix dernières années est plus faible pour les raisons que nous avons exposées précédemment. Les chiffres de l'exemple no 4 soulignent l'aléa que présente la participation dans les bénéfices.

3° Que le prix de la participation augmente avec l'âge de l'assuré, mais que, par contre, comme nous l'avons indiqué ailleurs, le dividende suit généralement l'âge de l'assuré; ce qui est une autre application de la règle de l'apport individuel ou de la contribution, à savoir que chacun reçoit selon ce qu'il apporte. La différence de prime entre l'assurance-vie-entière et l'assurance-dotation illustre également la règle indiquée.

23

**

Reste la dernière question que nous avons posée au début de cet article: faut-il souscrire une police avec ou sans participation dans les bénéfices? Avant d'y répondre, il serait bon de passer en revue les résultats des dernières années. Même si nous courons le risque de nous tromper, nous aurons tout au moins appuyé nos conclusions sur des faits observés. Puisqu'il s'agit d'une opération financière, il faut la juger sur des résultats acquis et non à l'aide d'arguments sentimentaux ou de propagande. Nous abordons là un terrain difficile sur lequel nous nous aventurons avec prudence. En effet, si la participation a des partisans convaincus, elle a des adversaires tenaces. Les premiers veulent faire bénéficier l'assuré de placements faits avec une connaissance étendue du marché financier, ainsi que des économies pratiquées sur des éléments difficilement estimables à l'avance; tandis que les autres affirment avec force que le rôle de l'assureur doit se limiter à assurer en ne demandant que les sommes nécessaires

24

à la garantie accordée. La querelle n'est pas récente; elle prend plus ou moins d'âpreté suivant les époques. Si pour l'assurance mutuelle, elle ne se pose que dans la mesure où l'assureur demande un supplément au delà du coût de mortalité et du chargement, elle prend de l'importance dans le cas des sociétés par actions. Celles-ci trouvent dans la participation un moyen d'intéresser l'assuré au succès de leurs affaires et de lutter contre la concurrence mutuelle. Essayer de trancher la question définitivement, ce serait se ranger dans un camp ou dans l'autre, ce dont nous ne nous soucions pas. Nous nous contenterons d'apporter quelques faits et de signaler quelques indications générales pouvant servir à ceux qui cherchent des directives.

Et d'abord, un premier tableau indiquant les primes versées en vingt ans (de 1928 à 1947) dans le cas d'une assurance-vie-entière de 1,000 dollars, souscrite à l'âge de 25 ans. Pour permettre la comparaison, nous mentionnons les chiffres de six compagnies d'assurance, dont deux mutuelles A (américaine) et B (canadienne), et quatre sociétés par actions C, D, F (canadiennes) et E (anglaise)¹, de 1928 à 1947.

Compagnie	Primes payées en 20 ans	Dividendes versés	Valeur de rachat (en dollars)	Coût net en 20 ans	Coût par année
A	324.60	86.94	213.00	24.65	1.23
B	314.60	57.14	240.00	17.46	.87
C	316.00	57.27	230.00	28.73	1.44
D	416.00	104.37	230.00	81.63	4.08
E	370.80	90.59	216.00	64.21	3.57 ²
F	425.00	107.85	245.00	72.15	3.61

¹ Nous empruntons ces chiffres à *Stone & Cox, Life Tables, 1948*. Tout en reconnaissant que pour les rendre tout à fait exacts, il faudrait ajouter l'intérêt composé, nous signalons au lecteur que la comparaison est sûrement possible sur cette base, puisqu'elle est employée pour tous les assureurs choisis pour les exemples et puisqu'il n'est pas d'assuré qui, dans la vie de tous les jours, ait recours à l'intérêt composé pour ses placements. L'argument est faible, dira-t-on. Il n'a de valeur qu'au strict point de vue pratique.

² Chiffres pour 18 ans seulement.

A S S U R A N C E S

C'est la deuxième société mutuelle (canadienne) qui a le coût net le plus bas. Elle est suivie de près par la société A (mutuelle) et la société par actions C (canadienne).

Un second tableau donne les primes, les dividendes, la valeur de rachat et le coût net en dix ans, de 1938 à 1947:

Compagnie	Primes	Dividendes	Valeur de rachat (en dollars)	Coût net 10 ans	Coût annuel
A	170.80	44.74	89.00	37.06	3.70
C	165.00	31.29	90.00	43.71	4.37
D	174.60	20.61	89.00	64.99	6.50
F	212.50	46.73	109.00	56.77	5.68

25

Ici encore les positions se maintiennent avec une avance plus marquée pour la société A (mutuelle américaine). Comme on le constate, le coût net va décroissant par le jeu des dividendes et de la valeur de rachat, qui vont en augmentant avec l'âge du contrat.

Un troisième tableau donne le coût pour un contrat d'assurance-vie-entière non participant, souscrit auprès de la compagnie C, après dix ans et après vingt ans (âge de l'assuré: 25 ans ¹):

	Primes	Valeur de rachat	Coût net en 20 ans	Coût annuel
En vingt ans				
Compagnie C	273.00	226.00	47.00	2.35
En dix ans				
Compagnie C	136.50	90.00	46.50	4.65

Si l'on compare le coût annuel de la prime pour la police participante avec celui de la non participante, on a ceci:

	En 20 ans	En 10 ans
	(en dollars)	
Police participante	1.44	4.37
Police non participante	2.35	4.65 ²

¹ Si nous choisissons cette compagnie en particulier, c'est que c'est celle qui a le tarif et le coût net le plus bas parmi les sociétés canadiennes étudiées ici, qui ont des polices non participantes.

² Nous employons ici des résultats véritablement acquis au cours des derniers dix ou vingt ans et non des chiffres anticipés.

Dans le premier cas, la différence est importante en pourcentage, mais assez faible en fait. Dans le second, elle est presque négligeable.

26

On nous dira peut-être: « Mais il se trouve justement que la période 1928-1947 que vous étudiez est une des plus troublées que l'assurance participante ait traversées. » Si le fait est exact, il faut admettre aussi que la période précédente avait été l'une des plus favorables au Canada. Pour le comprendre, voici un dernier tableau qui indique la participation dans les bénéfiques et le coût net dans le cas d'une police-vie entière de 1,000 dollars, souscrite l'une en 1908 par un assuré âgé de 25 ans et l'autre en 1928 par un autre assuré également âgé de 25 ans:

	1908-1927	1928-1947
	(en dollars)	
Primes versées	425.00	425.00
moins les dividendes	181.65	107.85
	243.35	317.15
moins la valeur de rachat	245.00	245.00
	1.65	72.15 ou
Coût net	—	3.60 par an

La différence est substantielle. Si elle correspond à une époque où la situation financière était nettement plus favorable au placement, elle souligne très bien l'aléa que présente la participation dans les bénéfiques. C'est le premier inconvénient que nous voulons signaler ici. Il en est d'autres. La participation dans les bénéfiques, coûtant plus cher, demande un effort pécuniaire plus grand à l'assuré, qui a peut-être, déjà, de la difficulté à payer sa prime régulièrement. Elle l'empêche de prendre un montant d'assurance plus élevé et, partant, plus conforme à ses besoins. Elle constitue une opération différente, où seul compte l'élément placement. Enfin, à cause de son prix plus élevé, l'assurance participante n'a pas, toutes choses égales d'ailleurs, une valeur de rachat

proportionnellement aussi élevée. La réserve mathématique ne tenant compte que de l'opération d'assurance, la valeur de résiliation représente nécessairement un pourcentage de la prime beaucoup plus bas, surtout à une époque où la participation n'a pas encore donné son plein rendement.

27

Devant cela, doit-on condamner la participation ? Avant de le faire, on devra tenir compte de ses avantages. Sur une période assez prolongée, la participation diminue le coût de l'assurance, pourvu que le prix de la participation ne soit pas trop élevé. Accumulée à intérêt composé, elle permet d'assurer la libération des primes après un temps variable suivant l'importance des dividendes, lorsque l'accumulation de ceux-ci et la réserve donnent l'équivalent de la prime unique. Dans certains cas, comme celui où l'état de santé de l'assuré empêche celui-ci de s'assurer, elle lui permet d'augmenter le montant de l'assurance, chaque année, sans examen médical, s'il a prévu le cas au moment de la souscription du contrat. Enfin, quand l'assuré veut faire en quelque sorte une économie forcée, elle est utile puisqu'elle oblige celui-ci à faire des versements réguliers qu'il ne ferait pas autrement. Mais cela est-il suffisant pour compenser les inconvénients ?

L'étatisation de la médecine en Angleterre

par

C. E. GRAVEL

28

Il y a quelques années, nous avons reproduit dans la revue, un copieux résumé du plan Beveridge, désireux que nous étions de tenir nos lecteurs au courant d'un des documents les plus importants au point de vue social. Nous avons également tenu à exposer les aspects principaux du Plan Marsh, en signalant qu'un certain nombre des mesures préconisées existaient déjà au Canada. L'assurance contre les frais résultant de la maladie et des accidents est un des aspects principaux de la sécurité sociale. Elle existe en Angleterre, en France et en Norvège. En Angleterre, elle a donné lieu à ce qu'on appelle l'étatisation de la médecine. Quels résultats y a-t-elle eus jusqu'ici? Quelles réactions entraîne-t-elle dans les cercles médicaux et dans les milieux bourgeois? Voilà ce que notre collaborateur, monsieur C. E. Gravel, étudie rapidement dans une conférence qu'il a donnée récemment au Club des Anciens de Ste-Marie. Nous la donnons telle quelle, dans sa forme familière, certains que nos lecteurs apprécieront la bonhomie et la simplicité avec laquelle l'auteur s'exprime. Il est clair que celui-ci est favorable à l'idée ou tout au moins qu'il lui semble difficile de s'y opposer. Nous ne saurions que le féliciter d'avoir exprimé son avis sur une question très débattue dans le milieu capitaliste, en particulier, dont il est un des représentants les plus en vue.

Nous ne sommes pas prêts à dire qu'il ait tort de réclamer une solution au problème des soins médicaux et d'hospitalisation, car c'est actuellement une des questions sociales les plus sérieuses.

Les médecins s'opposent généralement à l'étatisation de la médecine¹. De leur côté, les possédants, protestent contre les taxes croissan-

¹ Voici un extrait d'un article de Pasteur Vallery-Radot, paru en avril 1950, dans la Revue de Paris, sous le titre « La médecine, profession libérale ? » On y trouve également croyons-nous la réaction du médecin moyen au Canada. « Ainsi, voilà la

tes que la réalisation du programme fait entrevoir. Pour ceux qui profiteront d'une nouvelle mesure sociale sans en payer les frais, l'idée paraît excellente. Quoi qu'on en pense, on ne peut rester indifférent et il faut remercier monsieur Gravel de nous avoir rappelé le cas de l'Angleterre à une époque où, au Canada, on évolue rapidement vers l'assurance-maladie et accident obligatoire. — A.



De toutes les lois sociales qui sont appelées à modifier nos habitudes d'autrefois, il n'y en a aucune je crois qui soit plus controversée que celle de l'étatisation de la médecine. Il est évident que les lois sociales affectent nos vieilles traditions, et les plus âgés voient d'un mauvais œil ces lois qui interviennent de plus en plus dans la vie privée. Mais c'est l'histoire de l'humanité qui se répète; l'évolution constante des mœurs et habitudes du genre humain, évolution plus rapide peut-être que dans les siècles passés, a pour effet dans les circonstances de nous impressionner davantage.

29

La médecine étatisée est en usage dans certains pays d'Europe depuis déjà plusieurs années, tout particulièrement dans les pays scandinaves; mais ce n'est que depuis juillet 1948 que l'Angleterre l'a adoptée. Il est encore trop tôt naturellement pour constater quel en sera le résultat pratique dans

médecine que l'on veut tarifier, réglementer, étatiser. L'exemple de l'Angleterre devrait cependant être assez convaincant pour faire rejeter la nationalisation de la médecine. Dans ce pays, jadis foyer du libéralisme, une loi récente oblige l'Etat à prendre à sa charge toutes les dépenses d'ordre médical: honoraires des médecins, salaires des infirmières, frais d'hospitalisation ainsi que des médicaments et de tous objets de traitement. D'après les conventions passées entre l'Etat et le médecin, celui-ci peut soigner les malades selon un forfait de 18 shillings par malade et par an. On conçoit qu'elles peuvent en être les conséquences: consultations non motivées et répétées de la part de certains individus soi-disant malades, incapacité matérielle pour le médecin d'examiner sérieusement les vrais malades, nécessité pour ce médecin de faire des consultations en série dans le minimum de temps pour le maximum de rendement, d'où l'obligation d'un *marché noir de la médecine*. Comment en serait-il autrement, puisque, au tarif de l'Etat, les malades sont non examinés, mais *débités*, comme on débiterait une marchandise anonyme et sans valeur. Abaissement du niveau scientifique et de la valeur morale du médecin, sans parler des dépenses considérables que représente un tel état de choses pour le budget de la Grande-Bretagne — 10 p. 100 de ce budget: tels sont les résultats en Angleterre de la médecine nationalisée.

ce pays où les conditions de vie sont peut-être un peu différentes des nôtres.

30 Une brochure, publiée à Londres par le Bureau de Publicité de Sa Majesté et intitulée *National Health Service* nous donne, outre un résumé bien précis de cette loi, en force depuis le 5 juillet 1948, une étude des conditions sociales en Angleterre à cette époque et du désir qui se faisait sentir d'y remédier par ce service, nouveau pour les Anglais, mais déjà en usage dans d'autres pays d'Europe et même aussi, dans une certaine mesure, au Canada, particulièrement dans quelques provinces de l'Ouest.¹

Au préambule de la loi, il est déclaré que son but est de promouvoir en Angleterre un service d'hygiène destiné à assurer la santé physique et morale du peuple anglais et à prévenir, diagnostiquer et soigner toutes les maladies.

Et pour être plus explicite, il est précisé que l'objet est de procurer des services médicaux et d'hygiène à tous, hommes, femmes et enfants, quels que soient leur âge, leur revenu, et leur état de fortune; et que le coût de ce service devra être payé à même le Revenu national, tout comme il en est du coût des services de la Défense, c'est-à-dire l'Armée, la Marine et l'Aviation, et des autres services à la charge du gouvernement, étant donné que la santé du peuple anglais doit être considérée comme étant aussi importante que la défense du pays.

Par cette loi, on comble une lacune sans restreindre en aucune manière la liberté individuelle que le peuple anglais

¹ Le gouvernement fédéral a à son programme de mesures sociales une assurance obligatoire contre la maladie et les accidents. Récemment encore le premier ministre du Canada affirmait à nouveau son désir de créer cette assurance avant longtemps. A Wallaceburg, il s'exprimait ainsi: "... provided it is realized, that social services have to be paid for, and so long as we are prepared to meet the cost in an honest and straight forward fashion, I cannot think there is any danger of ruin from the expansion of social expenses". Attitude officielle qui cherche à répondre à l'avance aux objections de ceux qui brandissent le coût comme un épouvantail. N.D.L.R.

est si jaloux de conserver comme l'une de ses plus chères traditions. Elle laisse donc à l'individu le privilège de continuer à se faire soigner par un médecin ou chirurgien de son choix ou de renoncer aux avantages qui lui sont ainsi offerts gratuitement par ce service. Si le médecin, qui est assigné au district où demeure le malade, ne lui est pas sympathique, le contribuable peut même demander d'être soigné par un autre médecin de son choix pourvu que ce dernier soit à l'emploi du gouvernement, au moins partiellement.

Cette loi n'oblige pas les médecins à devenir des fonctionnaires du gouvernement; elle leur laisse, ainsi qu'aux dentistes et aux garde-malades, la liberté de continuer l'exercice de leur profession comme autrefois ou, s'ils le préfèrent, de consacrer une partie de leur temps à la pratique privée et l'autre partie au service du gouvernement.

En Angleterre, au moment où cette loi a été promulguée, les dispensaires étaient encombrés et le nombre de médecins, de dentistes et de garde-malade insuffisant, comme ici d'ailleurs. La guerre était dans une large mesure responsable de cet état de choses, et il est évident qu'aucune loi ne pouvait remédier à cette situation sans un délai raisonnable. Comme il est déclaré dans cette brochure, le seul avantage immédiat est que depuis le 5 juillet 1948, personne n'est plus obligé de payer les honoraires des docteurs, ni les frais d'hôpitaux et autres déboursés occasionnés par la maladie. L'état de richesse ou de pauvreté n'a plus de rapport avec les soins médicaux requis. Les frais sont payés collectivement plutôt qu'individuellement.

Pour la première année, le coût de ce service, pour toute la population desservie, était de $.38\frac{1}{2}$ sous par tête par semaine. D'après les déclarations du gouvernement, ces déboursés peuvent se justifier par le fait que le but essentiel de ce service et de tous ceux qui y contribuent est de prévenir la

maladie, et par le fait même, de diminuer les absences au travail qui ont causé des pertes d'au moins 300 millions de livres par année, soit, à la cote actuelle, d'environ 924 millions de dollars.

32

Antérieurement à la loi, les médecins en Angleterre, tout comme les nôtres ici, étaient obligés de donner gratuitement leurs services aux hôpitaux et aux dispensaires; et pour défrayer leurs dépenses personnelles, ils devaient exiger des honoraires plus élevés de ceux de leurs patients dont les revenus semblaient suffisants pour justifier cette pratique. Certains d'entre eux étaient obligés de pratiquer leur profession dans des villes ou autres endroits où la population ouvrière n'avait pas les ressources nécessaires pour payer les honoraires raisonnables. Cela avait pour résultat que certains districts éprouvaient de la difficulté à obtenir des services médicaux dont seuls les gens fortunés pouvaient bénéficier.

Avec l'étatisation de la médecine, tous les citoyens peuvent bénéficier d'un service uniforme, quels que soient leurs revenus, tout en gardant l'entière liberté de se faire soigner par le médecin de leur choix. De son côté, le médecin conserve le privilège d'accepter ou de refuser de soigner tel ou tel patient.

Il n'y a aucune charge pour tous ces services, qui consistent en traitements, médicaments, conseils, transfusions de sang, membres artificiels, massages, service de garde-malades durant la convalescence, soins à domicile, transport en ambulance, soins des yeux et des dents, nourriture diététique, lunettes, appareils auditifs, etc.

Avant l'adoption de la loi, sur une population de quarante-cinq millions, plusieurs millions de personnes ne s'étaient jamais présentées chez un dentiste, un médecin ou un oculiste, pour obtenir les soins requis. Les différents bureaux furent donc, au début, très encombrés, ce qui fut la

cause de retards inévitables. C'était aussi la coutume, en Angleterre, quand les vieux médecins désiraient abandonner leur pratique en faveur des jeunes, d'obtenir de ces derniers une certaine indemnité en retour de leur clientèle. Le montant de cette indemnité dépendait dans une large mesure des honoraires perçus durant les années de pratique. Après avoir payé leurs cours universitaires, les jeunes médecins devaient donc, dans la plupart des cas, emprunter, à un intérêt assez élevé, une certaine somme d'argent pour solder cette indemnité, et de plus, pour en garantir le paiement, ils devaient souvent assurer leur vie en faveur de leur débiteur. C'était une charge très onéreuse, tout particulièrement dans les premières années de leur carrière. L'adoption de la loi a pour effet d'abolir cette coutume. On estime que cette compensation, payée par le gouvernement aux médecins désirant abandonner leur pratique et qui ont jugé à propos de se prévaloir de la clause avant le 5 juillet 1948, représentera une somme de 264 millions de dollars pour toute l'Angleterre.

En plus de leurs honoraires, fixés et payés par le gouvernement, les médecins auront droit à des versements additionnels pour les cas de maternité, pour le nombre de milles parcourus dans les districts ruraux, ainsi que pour les médicaments fournis. Le gouvernement prévoit aussi un déboursé de plus de 200,000 livres sterling, soit de \$616,000.00 par année, à titre d'honoraires additionnels aux médecins desservant des régions où il est difficile de pratiquer normalement. Une indemnité sera aussi accordée à ceux qui désireront se spécialiser, ou qui aideront à l'entraînement des jeunes médecins.

Les honoraires payés par le gouvernement aux chirurgiens et spécialistes sont de \$4,900.00 pour la première année, avec augmentation annuelle de \$700.00, jusqu'à con-

currence de \$7,700.00. Dans quelques cas, la compensation annuelle peut atteindre un maximum de \$14,000.00.

34

Il y a en Angleterre environ 42 millions de personnes inscrites au rôle de service de santé, et desservies par 19,000 médecins, ce qui fait une moyenne de 2,200 patients par médecin. Avant l'adoption de cette loi, dans certaines régions industrielles et minières moins favorisées, il y avait un médecin par 4,000 habitants, Dans des régions plus prospères, les médecins, avec un nombre bien inférieur de clients, pouvaient percevoir des honoraires aussi élevés. Actuellement, le maximum est fixé à 4,000 patients, avec l'entente que ce nombre diminuera graduellement dès que les circonstances le permettront.

Pour le service dentaire, les conditions sont quelque peu différentes. Toute personne peut se présenter chez n'importe quel dentiste ayant opté pour ce service, mais en raison du nombre restreint de dentistes, il y a priorité en faveur de ceux qui résident dans le district qui leur est assigné. Tous les traitements sont donnés gratuitement, et dans le cas où le patient désirerait certain travail particulier, comme l'obturation en or d'une cavité, le coût sera alors à sa charge.

Sur un total de 13.000 dentistes, au-delà de 11.300 ont accepté de faire partie de ce service.

Le service d'hygiène comprend aussi le soin des yeux. Sur recommandation du médecin, le patient doit se présenter chez un opticien ou optométriste, selon le cas, et si ce dernier lui prescrit de faire usage de lunettes, le gouvernement lui en fournira gratuitement. Néanmoins, si les lunettes se brisent, ou sont perdues, dans les deux années qui suivent, le patient devra payer le coût d'une nouvelle paire, à moins qu'il puisse prouver qu'il n'y a pas eu négligence de sa part. Après ce délai de deux ans, le patient a droit à un nouvel examen et à une nouvelle paire de lunettes si jugé nécessaire.

Avec une loi de cette envergure, il est évident que l'on ne pouvait pas prévoir toutes les difficultés à surmonter. Au début, même les étrangers, après un séjour de quelques semaines, pouvaient bénéficier de tous ces services. Si je suis bien informé, ce privilège a été récemment aboli. On a constaté également qu'un grand nombre d'ordonnances inutiles étaient données, et pour remédier à cet abus, on demande quinze sous pour chaque ordonnance.



Il serait, je crois, très intéressant de connaître également les opinions émises par ceux qui sont sous l'impression que ce service est très onéreux, inefficace et injuste pour les médecins.

Voici un résumé de quelques articles publiés récemment à ce sujet.

Dans le *Reader's Digest* de janvier dernier, le président de l'Université de Pennsylvanie, monsieur Harold E. Stassen, de retour d'Angleterre, mentionnait le fait qu'un certain nombre de personnes n'ayant aucune maladie sérieuse se présentaient cependant à la consultation, ce qui empêchait les médecins de donner toute l'attention voulue aux personnes réquerant des traitements immédiats. Les formalités à remplir et les rapports à faire étaient aussi la cause de beaucoup d'ennuis et de retard. De plus, les statistiques étaient à l'effet que le taux de mortalité, chez les personnes âgées, durant la première année de ce service, avait été plus élevé, soit 470 mortalités par 10,000 personnes, comparé à 425 l'année précédente. Par contre, toujours selon monsieur Stassen, une amélioration se faisait sentir en ce qui concerne la mortalité infantile.

Pour ma part, je crois que ces résultats sont plutôt une conséquence de la guerre qu'un mauvais effet de la médecine étatisée.

Dans un article publié dans *Le Canada*, le 31 janvier dernier, on rapporte que monsieur Cecil Palmer, dans sa conférence devant les membres de l'Association professionnelle des Industriels, déclarait que l'étatisation de la médecine était une expérience qui avait été un fiasco financier.

36 Je suis sous l'impression que monsieur Palmer, en s'exprimant ainsi, voulait attirer l'attention des plus fortunés qui espèrent toujours que leurs impôts seront réduits. Il est évident que le coût de ce service sera défrayé à même les taxes perçues des plus favorisés, pour le bénéfice de ceux qui le sont moins.

On déplorait également, dans d'autres articles, qu'un certain nombre de médecins aient perdu le droit d'obtenir une indemnité pour leur clientèle faute de n'avoir pas opté pour ce service avant la date fixée par la loi, c'est-à-dire le 5 juillet 1948.

On a également constaté que le service était excessivement lent et qu'il fallait attendre quelque fois plusieurs semaines avant de pouvoir obtenir une consultation chez un médecin.

Cela est assez facile à expliquer car dès que la loi fut mise en vigueur, tous ceux qui n'avaient jamais jugé à propos de consulter un médecin se sont présentés immédiatement, avec le résultat que durant les premiers douze mois, on a fourni au-delà de trois millions de paires de lunettes, 8,000 membres artificiels, 21,000 paires de chaussures orthopédiques. Les déboursés dépasseront sans aucun doute les 650 millions de dollars prévus par suite de l'adoption de cette loi.



Au Canada, nous sommes destinés, je crois, à subir l'influence de cette politique en faveur des législations sociales. Le premier ministre, le 26 octobre dernier, déclarait que si le peuple était appelé à choisir entre la sécurité sociale et

l'entreprise privée, il était d'opinion que celui-ci choisirait de préférence la sécurité sociale.

Mais cela ne signifie pas que la sécurité sociale exclut l'entreprise privée.

L'intervention de l'État, au point de vue des services de santé, n'est pas d'ailleurs une chose nouvelle pour nous. Cette intervention n'a pas ici, néanmoins, l'envergure qu'elle atteint dans certains pays d'Europe et particulièrement en Angleterre depuis quelques années. Cependant, dans la province de Québec, il y a plus de 40 ans, on donnait une subvention spéciale aux médecins qui consentaient à se sacrifier en s'isolant sur les côtes de la Gaspésie pour donner des soins médicaux aux gens de cette région, dont les ressources financières ne permettaient pas de payer des honoraires, même très raisonnables.

37

Il y a une vingtaine d'années, on établissait dans toutes les parties de la province, des unités sanitaires qui sont maintenant largement subventionnées par le gouvernement provincial. En plus des services de ces unités sanitaires, presque toutes nos écoles publiques, et un grand nombre d'institutions privées, bénéficient de l'inspection médicale dont on ne peut contester que les résultats merveilleux. Il serait trop long de mentionner toutes les subventions du gouvernement en faveur des différents services de santé: laboratoires de recherches, soins aux tuberculeux, distribution gratuite de sérum, etc., et ce n'est là, je crois, que le début d'une politique appelée à se répandre de plus en plus lorsque le public se sera rendu compte des résultats obtenus.

Il reste néanmoins beaucoup à faire dans ce domaine. On devra prendre avant longtemps les moyens nécessaires pour diminuer le coût de l'hospitalisation, devenu vraiment excessivement onéreux, et je crois devoir profiter de cette occasion pour féliciter le gouvernement actuel pour les sub-

ventions qu'il a accordées aux hôpitaux et aux institutions de charité. Si je suis bien informé, c'est un montant de 50 à 60 millions, payable par versements annuels, que le gouvernement provincial s'est engagé à verser à ces institutions, et ce montant devra, dans un avenir rapproché, être encore considérablement augmenté pour remédier à l'état de choses actuel, à moins que l'on adopte la politique anglaise à ce sujet, politique qui vient d'être approuvée par la réélection, fût-ce par une très faible majorité, du ministère Attlee.

D'ailleurs, un changement de gouvernement en Angleterre n'aurait pas eu pour effet d'abolir ce système car monsieur Churchill, au cours de sa campagne électorale, a déclaré à plusieurs reprises qu'il y apporterait certains amendements pour le rendre encore plus efficaces et moins onéreux.

Le Premier Ministre Attlee déclarait récemment qu'il abandonne son projet de nationaliser les industries, mais aucune mention n'est faite concernant la médecine étatisée. Il est donc à présumer qu'il n'y aura aucun changement important à cette législation.

Un député conservateur, Sir Graham Cunningham, déclarait à la convention annuelle des Exportateurs, qui eut lieu à l'hôtel Windsor en octobre dernier "... *that there was nothing wrong with the Welfare state*". Et il ajoutait que c'était bien Winston Churchill et ses adeptes qui avaient favorisé l'établissement des lois sociales en Angleterre, durant la guerre. Son seul reproche était que le système actuel avait été adopté d'une façon trop expéditive et à un coût que les conditions financières actuelles de l'Angleterre ne permettaient pas de supporter.

Que nous réserve l'avenir, dans ce domaine, au Canada ? Il est difficile de donner des précisions, mais je constate, comme je le disais au début, que l'histoire se répète et que l'évolution continue.

Le Président Truman, dans un récent discours, déclarait que les gens âgés étaient toujours scandalisés en constatant que les jeunes d'aujourd'hui avaient des habitudes et des idées différentes de celles qu'ils avaient eues lorsqu'ils étaient jeunes eux-mêmes. Et il ajoutait que malgré cette différence de mentalité, il y avait lieu d'envisager l'avenir avec confiance, même si nous sommes appelés à payer de lourds impôts. Les jeunes, surtout, peuvent espérer un brillant avenir. Ils bénéficieront, entre autres choses, d'une éducation généralisée, de soins médicaux plus adéquats, de conditions de vie plus agréables grâce aux découvertes de la science et de l'industrie, et, je pourrais même ajouter, d'aide financière accordée par les gouvernements aux familles nombreuses.

Et après tout, n'est-ce pas tout simplement s'inspirer de la doctrine chrétienne que de préconiser des lois sociales capables de répartir les biens terrestres entre le plus grand nombre ?

Il est vrai qu'on lit dans l'Évangile: "Il y aura toujours des pauvres parmi vous . . ." Mais cela ne signifie pas qu'on ne doive pas tenter de distribuer plus équitablement les bienfaits de la richesse, ou au moins de l'aisance.

Par des lois sociales, on oblige tous les citoyens à pratiquer la charité envers les moins fortunés. Ils auraient naturellement plus de mérites s'ils pratiquaient cette grande vertu sans y être légalement contraints !

Chronique de documentation

par

G. P.

40

Manuel des taux annuels et triennaux en assurance-incendie.

La Société d'assurance des Caisses populaires, Lévis,
P. Q.

Fondée, il y a quelques années seulement, la Société d'assurance des Caisses populaires s'est développée rapidement sous l'impulsion d'un très dynamique directeur. Celui-ci s'est rapidement rendu compte qu'il devait non seulement mettre à la disposition de ses agents, des tarifs pour les risques annuels et triennaux, mais aussi contribuer à former ceux-ci par des indications précises sur le métier. C'est l'ensemble des directives qu'il leur a données tous les mois dans un bulletin bourré de détails de toutes sortes, que la Société a réuni dans une brochure de cent soixante-dix pages environ. On y trouve une étude de la police et de ses conditions, des clauses principales, des tarifs, des calculs de prime et d'annulation, des indications relatives à la prévention des incendies, aux pleins de la Société et, enfin, les tarifs annuels et triennaux.

Il y a là une initiative intéressante de la part d'une entreprise nouvelle, que nous avons cru bon de signaler au lecteur, à côté de celles des grandes compagnies américaines. S'il ne s'agit pas d'un véritable cours et d'un travail sans défaut, le manuel de la société apporte à l'agent, un instrument de travail qui rendra des services incontestables.

Fire and Casualty Insurance Year Book, Canada 1949. Stone & Cox Limited, 229 Yonge Street, Toronto, Canada.

Voilà l'édition de 1949 d'un ouvrage bourré de faits, de chiffres et de statistiques qui ont trait à l'assurance au Canada. Écrit à Toronto pour l'Ontario et les provinces anglophones, il n'en est pas moins utile à ceux qui, comprenant suffisamment l'anglais, s'occupent d'assurances dans la province de Québec. On y trouve des études bien faites sur l'assurance-automobile, accidents, incendie, cautionnement, responsabilité, bris de glaces, vol et transport. Pour qu'on juge de la portée de ces études, voici un extrait de la table des matières:

41

"Fidelity and Surety Bonds —

A short description of the types of guarantee Bonds and their purposes.

Liability Insurance Section —

Carefully prepared segregation of Liability Insurance coverages with their uses.

Personal Property Floater —

Alphabetical Reference Section explaining the PPF coverage and exclusions".

Ces études sont suivies d'un répertoire des sociétés d'assurances qui traitent au Canada, avec l'indication des assurances traitées et de leurs résultats en 1946, 1947 et 1948.

Le règlement des sinistres en assurance des risques divers, par Jean Beylot, chef de division à La Nationale — risques divers. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris, 9e, 1949.

Un guide pratique écrit par un praticien à l'usage du milieu des assurances français. L'expert du Canada pourrait y chercher du vocabulaire, une méthode de travail à comparer avec la sienne et une technique différente.

Propositions d'assurances sans suite et dommages-intérêts dus aux agents et courtiers. Doctrine, jurisprudence, procédure, par P. M. Antoine Roux. L'Argus, 2 rue de Château-dun, Paris, 9e.

42

Deux opuscules, dont un de cinquante pages, que nous avons sous les yeux, apportent au lecteur, la doctrine, la jurisprudence et la procédure d'un sujet qu'ignorent complètement les agents et les courtiers au Canada. Dans notre pays, l'intermédiaire en est pour ses frais si l'assuré « le fait travailler pour rien », passe son travail à quelqu'un d'autre ou change d'avis après avoir fait faire tout le travail préparatoire. En France, par contre, l'agent et le courtier sont protégés par la loi qui leur assure une indemnité. C'est une étude précise, quoique résumée, du sujet que M. Roux apporte au lecteur, en deux petites brochures éditées à l'Argus.

Minutes of Proceedings, Association of Superintendents of Insurance of the Province of Canada. 1948.

Chaque année, les surintendants des Assurances se réunissent en congrès pour discuter les questions d'intérêt commun. En 1948, la réunion a eu lieu à Victoria, à l'automne, du 11 au 15 octobre. Un livre de deux cent vingt-trois pages reproduit les délibérations de ce congrès. On y trouve les rapports de chaque comité, les échanges de vues et les projets présentés. Si certaines discussions paraissent un peu oiseuses, on se rend compte que le congrès rend service puisqu'il permet aux surintendants de prendre contact officiellement avec leurs collègues, de discuter des problèmes communs et, d'année en année, de trouver des solutions uniformes dans certains domaines et à peu près uniformes dans d'autres. Ainsi, se simplifient la procédure et les manières de faire dans certains cas. Autrement, on imagine la complication que présenteraient dix juridictions et dix pratiques

différentes. Déjà, l'adoption et l'évolution de lois uniformes pour la plupart des provinces sont l'œuvre de l'Association.

Parfois, à la lecture des textes reproduits dans les *Minutes of Proceedings*, on a l'impression qu'on tourne un peu en rond, mais il est incontestable que les congrès annuels de l'Association rendent des services. A ce titre, le compte-rendu des séances est intéressant, même s'il ne permet que de se rendre compte des tendances qui s'affirment ou s'amorcent.

43

The Valuation of Property, a treatise on the appraisal of Property for different legal purposes. McGraw-Hill Book Company Inc. Toronto.

Nous avons déjà analysé le premier volume de cet important traité. Le deuxième se rattache particulièrement aux applications pratiques des principes exposés dans le premier tome. Il y a là une étude de la pratique américaine qui peut être utile aux spécialistes.

This will burn you up. Thirteen Ways not to burn your house. Trapped by fire. Keep your home from burning. Thirteen ways not to burn your factory. Is there a fire in your future? Fire Safety Quiz? Put that fire out. Here is your fire rule.

Voilà autant de dépliants, de fascicules, de petits textes sans prétention, mais intelligemment présentés par National Fire Protection Association. Par des articles, des tracts, des textes publicitaires de tous genres, la grande association américaine engage la lutte contre l'incendie, fléau dont l'Amérique souffre avec une insouciance qui tient du gaspillage. Ces textes sont destinés à attirer l'attention du public. Ils sont illustrés abondamment et de façon amusante. Pour en généraliser l'usage dans cette province, nous suggérerions aux compagnies de les faire adapter en français, et non de les faire traduire, hâtons-nous d'ajouter, car qui dit traduction dans notre pays, dit généralement inexactitude ou niaiserie.

Droits successoraux provinciaux et fédéraux dans le Québec.
Trust général du Canada, 84 ouest, rue Notre-Dame,
Montréal.

44

Une plaquette de quarante-huit pages, dans laquelle le service d'impôts du Trust général expose les droits que les gouvernements fédéral et provincial font peser sur les successions dans notre province. Voilà une étude à conseiller aux agents d'assurance sur la vie qui veulent parler en connaissance de cause d'un sujet qui intéresse leurs clients au plus haut point. Signalons également *Succession Duties in Canada* édité par Crown Trust Company, qui traite le sujet différemment et trois études que la *Revue du Notariat* a consacrées récemment au sujet.

Economics of Suretyship, by Jules Backman. The Surety Association of America, 60 John Street, New York.

Sous ce titre un peu prétentieux, le professeur Backman présente *some preliminary observations made at the Annual Meeting of the Surety Association of America, May 13, 1948*. Il s'agit en somme d'une étude statistique sur certains aspects des assurances-cautionnement aux Etats-Unis. On sait l'importance que ces assurances ont prise chez nos voisins, depuis un quart de siècle. A ceux qu'elles intéressent, le texte du professeur Backman apporte des renseignements intéressants. Voici ce que celui-ci se propose d'étudier. « *Among the areas, I shall discuss to-day are relationship of surety to national economy, long term trends in the industry, the extent to which volume is concentrated in the largest companies, some of the facts concerning salvage and the delays in discovery of losses, the behavior of surety and casualty in the business cycle, particularly from 1929 to 1933 and during the war and postwar period* ». Même si le ton est un peu doctoral, l'étude paraît présenter de l'intérêt.