
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ	1
L'assurance-automobile et ses problèmes. La Caisse d'assurance-chômage. L'inflation, l'assurance-vie et l'Etat.	
APERÇU DE L'ASSURANCE DES PROFITS ET DES FRAIS GÉNÉRAUX AU CA- NADA, par Gérard Parizeau	10
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par Jean Dalpé	34
S'emparer d'une automobile sans l'autorisation du propriétaire est-il un vol? La coassurance non déclarée au moment du sinistre est une cause de nullité. Du rôle de l'évaluateur. Les résultats de « l'Assigned Risks Plan » en assurance automobile.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION	41
Rough Notes: Fire-Casualty Surety. The Casualty & Surety Journal. Best's Insurance News. Gazette Officielle de Québec. R.I.P.	

Téléphone : MA. 4792

PAUL E. TREMBLAY & CIE, Ltée

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTRÉAL

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de la GRANITE STATE FIRE INS. CO.



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

GENERAL AUTO REPAIRS LIMITED

B. MIGNAULT

●

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

●

1460, RUE GUY

MONTRÉAL

Téléphone : Fitzroy 7467



1782 - 1951

Depuis 169 ans, la

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED DE LONDRES, ANGLETERRE

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

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

Directeur

J. C. URQUHART

Sous-directeur

ARTHUR BAYARD

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 147 ans.

1804 - 1951

DES CHIFFRES SIGNIFICATIFS :

Capital assuré des contrats d'assurance-vie émis en 1950	\$5,422,702
Primes souscrites dans les genres autres que l'assurance-vie en 1950	\$2,881,829
Actif total au 31 décembre 1950	\$4,725,241
Surplus pour la protection des assurés au 31 décembre 1950	\$1,195,901

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

La Prévoyance maintient des bureaux de district, pour l'assurance-vie, dans les villes suivantes : Montréal, Québec, Hull, Sherbrooke.

La Prévoyance émet aussi des contrats dans les genres d'assurance suivants: Incendie - Automobile - Vol - Accidents et maladie - Garantie - Responsabilité civile et patronale - Bris de glaces - etc.

Président :

L'hon. ALPHONSE RAYMOND, LL.D., M.C.L.

Gérant général :

ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D.

Siège social :

59 OUEST, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie

Metropolitan

Life

Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA · OTTAWA

Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

1

Prix au Canada :

L'abonnement: \$1.50

Le numéro: .50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 311

507 Place d'Armes

Montréal

19e année

MONTRÉAL, AVRIL 1951

No 1

Faits d'actualité

par

G. P.

I. — L'assurance-automobile et ses problèmes.

Depuis quelques années, l'assurance-automobile au Canada, comme ailleurs, présente un problème, sinon grave, du moins sérieux. Dans la province de Québec, les assureurs le résolvent sans difficulté, par une simple augmentation du tarif, en reportant sur le public le poids du jour, sans se soucier du lendemain, autrement que pour essayer d'éviter une perte immédiate. Nous avons déjà étudié les causes de l'augmentation des charges. Nous n'y reviendrons pas aujourd'hui. Nous nous contenterons d'indiquer comment le public tente de se défendre.

En assurance, comme ailleurs, le consommateur cherche d'instinct, sinon le bon marché, du moins le meilleur marché.

En assurance, en particulier, comme il se sent protégé par l'État, il se tourne vers les compagnies indépendantes d'abord, puis comme l'écart est faible vers Lloyd's, London, qui offre une différence d'environ 12% avec le tarif syndical. Et ainsi, d'année en année, Lloyd's reçoit une part de plus en plus grande des affaires traitées; ce qui, en période normale, ne manquerait pas d'ennuyer tous ses concurrents.

2

Une autre pratique commence de troubler un peu la quiétude des assureurs, dans l'ensemble, celle des groupes, des « flottes synthétiques », c'est-à-dire des ententes collectives, qui mettent des taux réduits à la disposition de certains groupes privilégiés, comme les associations d'automobilistes, les membres de certains clubs et les groupements professionnel, tels les médecins, les ingénieurs, les avocats, les chiropraticiens, les agronomes. En soi, ceux-ci ne présentent pas un risque particulièrement bon, à moins qu'ils soient choisis avec un soin extrême; ce qui est rarement le cas. Les réductions sont les bienvenues, toutefois, parce qu'elles apportent aux intéressés un dégrèvement, qui ne correspond pas à l'esprit de l'assurance, mais qui n'est pas négligeable pour celui qui en bénéficie. Dans l'Ontario, cette sorte de choses est défendue par la loi. Chaque assureur doit, en effet, appliquer à un risque identique, un taux identique. Comme elle n'est pas interdite dans notre province, le public intéressé en profite. On ne peut l'en blâmer, sauf qu'on crée ainsi, petit à petit, une tarification de classe qui contribuera à brouiller les cartes, si on n'y veille. La faute est sûrement à ceux qui croient qu'on résoud tout par des augmentations de prix. De son côté, le législateur comprendra-t-il un jour qu'en nous accordant les lois que nous lui demandons et, en les appliquant, il apportera la solution à un problème que l'assureur laissé à lui seul, ne résoudra jamais autrement que par des hausses de tarif, même s'il s'expose,

en dépassant la mesure, à des réactions qu'il sera le premier à regretter lorsqu'elles seront devenues incontrôlables.

II. — La Caisse d'assurance-chômage.

L'assurance-chômage a été créée au Canada en pleine guerre, c'est-à-dire plus exactement en 1942. Ce qui a présidé à sa création, ce n'est pas l'intention de satisfaire un besoin immédiat, puisque le plein emploi régnait à cette époque comme à aucune autre; c'est plutôt le désir de venir en aide à l'ouvrier, à une époque où il en aurait besoin pour maintenir son pouvoir d'achat, tout au moins partiellement, sans recourir à l'aide directe, mode d'assistance aussi mauvais que coûteux, que nous avons subi après la crise de 1929. Le moment était propice. L'industrie étant très active, les patrons et les ouvriers étaient disposés à accepter leur part sans récriminer. En deux ou trois ans, on pouvait accumuler des sommes importantes destinées à nous permettre de faire face aux années creuses qu'on anticipait pour l'après-guerre. Le calcul s'est avéré juste, sauf que, par un remarquable rétablissement, on a pu éviter en bonne partie la période de dépression qu'on anticipait. Grâce à cela, la Caisse n'a cessé d'augmenter pour atteindre en septembre 1950, la somme de \$614,470,658.35. Il est intéressant d'étudier a) d'un côté, la part prise par l'Etat, par les employeurs et par les employés et b) de l'autre, l'augmentation graduelle des sommes accumulées d'année en année.

Voyons d'abord, la part contributive de chacun :

Employeurs et employés	Etat	Intérêt et profit sur la vente de titres.
En 1942		
\$ 36,435,609.05 (83.3%)	\$ 7,287,121.81 (17.7%)	\$269,268.74
En 1950		
104,432,415.94 (83.9%)	20,094,332.20 (16.7%)	\$269,268.74

La part de chaque groupe, à huit ans d'intervalle, reste donc à peu près stable. A noter l'importance croissante du

revenu de la Caisse, provenant des intérêts sur les capitaux accumulés et des profits réalisés à la vente des titres.

4 Il est curieux également d'étudier la marche des affaires depuis la fin de la guerre, en fonction des déboursés faits par la Caisse. Jusqu'à la fin de 1945, le chômage est faible à la faveur de la plus formidable activité à laquelle on ait assisté dans l'industrie canadienne. 1946, année d'adaptation, les commandes de guerre sont annulées ou cessent complètement, des usines ferment leur portes, le plus grand nombre hésite, renvoie du monde. En 1947, la réadaptation se fait, mais elle ne peut empêcher les prestations d'augmenter. Avec 1948, le cap est doublé, mais à certains moments de l'année les demandes de prestations drues. 1950 commence très mal, puisqu'en neuf mois, les prestations sont de l'ordre de \$85 millions, contre \$49 millions en onze mois, l'année précédente. La guerre de Corée, et peut-être la situation générale en juin, entraînent une reprise dans l'industrie. Aussi, les déboursés tombent-ils de 14 millions en avril à 3,849,000 en septembre.

Les sommes accumulées suffiront-elles à permettre à la Caisse de résister à une dure épreuve? Oui sans doute, pourvu que le chômage ne soit ni trop long, ni trop prononcé; pourvu aussi que l'inflation en n'entraînant pas une dépréciation trop accentuée ne vienne pas détruire en peu de temps, une des œuvres de prudence sociale les plus méritoires. C'est à cette conclusion qu'on arrive chaque fois qu'on se penche avec un peu d'anxiété sur l'avenir même immédiat de notre monnaie.

III. — L'inflation, l'assurance-vie et l'Etat.

« *Life Insurance Underwriter is a bulwark against inflation* », lisons-nous dans une revue, qui reflète assez bien l'opinion des grands bonzes . . . de l'assurance sur la vie au

Canada. Et cette affirmation, à peu près textuelle, est suivie d'extraits de discours prononcés par les fonctionnaires supérieurs d'un certain nombre de sociétés d'assurances, qui tous signalent le danger que présente l'inflation pour l'assurance sur la vie. Ils ont raison de sonner l'alarme, mais peut-être auraient-ils dû le faire plus tôt, comme le suggérait notre excellent collaborateur Tadeusz Poznanski, dans un article paru dans le numéro de juillet 1950 de notre revue. M. Poznanski écrivait alors :

5

« Je ne me fais pas d'illusion que les compagnies d'assurance, malgré le fort montant des placements détenus par elles (l'actif des compagnies d'assurance canadiennes sur la vie est à l'heure actuelle d'environ cinq milliards de dollars) puissent exercer une grande influence favorable pour que le pouvoir d'argent se maintienne. Mais elles ne doivent ménager aucun effort pour faire valoir à qui de droit, leur point de vue. Elles devraient, à mon avis, mentionner plus souvent la fâcheuse influence de la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie sur tous les contrats de longue durée, et surtout sur les contrats d'assurance sur la vie. »

L'inflation est, en effet, pour l'assurance-vie un problème extrêmement grave au double point de vue technique et psychologique. Parce qu'elle enlève à la monnaie son essentielle stabilité en même temps que sa valeur, l'inflation apporte aux opérations d'assurance des perturbations très sérieuses dans le champ des placements et dans le coût d'administration. Au point de vue de l'assuré, elle contribue à enlever la confiance dans une monnaie dont le pouvoir d'achat va fondant. Comme le contrat d'assurance-vie ne s'adapte pas à la dépréciation, l'assuré se rend compte qu'il paie pour une protection dont l'utilité va décroissant; il est tenté de cesser de verser la prime parce que si celle-ci lui coûte un effort de moins en moins grand, par contre ce que le bénéfi-

cière en touchera représente une valeur de plus en plus faible. Et ainsi se trouve menacée d'anéantissement un effort de conviction, qui est le résultat d'un demi-siècle de propagande, de martellement régulier et, il faut le dire, de loyaux services. En effet, si l'assurance-vie a bénéficié de l'orientation qu'elle est parvenue à donner à l'épargne individuelle, elle a rendu de précieux services à ceux qui en ont bénéficié. Et c'est le plus grand nombre en Amérique.

6

C'est à cette menace que s'éveillent les sociétés d'assurance sur la vie depuis quelques mois.¹ Dire que l'agent d'assurance sur la vie est un rempart contre l'inflation, c'est exagérer l'importance d'un serviteur de l'épargne; mais c'est aussi tenter d'embrigader un grand nombre de gens dans la

(1) Il est curieux de lire à ce sujet la lettre du président de la Canadian Life Insurance Officers Association parue dans le numéro du 7 avril du Financial Post et la déclaration officielle qu'il a communiquée à ce journal pour son numéro du 14 avril. En voici un extrait qui a trait à la politique de placement des sociétés en réaction contre l'inflation: "Life insurance dollars are doing double duty in the campaign against inflation. Every dollar paid in premium is a dollar that does not compete with other dollars for scarce goods in the market and thereby increase the pressure on prices. This is the theme of the companies' current co-operative advertising. Also, in the hands of the companies, these premium dollars are invested in the expansion of our productive capacity and other essential facilities.

"Life insurance companies are now 'screening' their investments to help restrain existing inflationary pressures. They are doing all they can to restrain any unnecessary extension of credit.

"Investments for non-essential purposes are being curtailed in order to release the companies' resources in greater measure for the purpose of defense and for expansion in vital areas of production including public utilities, housing and municipal services.

Aid essential enterprises

"The companies, of course, are honoring their existing investment commitments, but on new investments they are preferring the more essential enterprise or development to the less essential and the productive to the non-productive.

"The task of restraining strong inflationary pressures is one of the most difficult and important in the whole realm of economic problems today. The companies recognize that they are in a special position to assist in this task. While the practices of individual companies will naturally show divergences, borrowers in all cases are being urged to exercise prudence and restraint and to supply themselves the highest possible proportion of the funds required.

"The companies have adopted these policies entirely on their own initiative. The companies individually are trying to make a useful contribution to the restraint of credit expansion in Canada by limiting their new investments within practical limits to the annual savings of their policyholders through life insurance. They hope that their action will assist in important ways to maintain and increase the strength of the Canadian economy in these unprecedented times."

lutte contre l'inflation et d'éveiller le public au péril qui menace les petites et les grandes économies, orientées vers l'assurance sur la vie, « réservoir de prudence, réservoir de sécurité », mais qui a un besoin essentiel de stabilité pour jouer pleinement son rôle.

C'est cela que l'on sent dans les milieux d'assurance sur la vie. Et c'est ce qui faisait dire à Monsieur E. C. Gill, vice-président de la Canada Life :

« However, any individual is indeed shortsighted who, confronted with the threat of rising price levels, decides to get rid of Government bonds, cash, life insurance, and other assets expressed in terms of dollars, with a view to replacing these entirely with stocks and physical properties. If such a course were followed by a great many, the dangers of inflation would be accentuated to the nation, its people and its institutions, including eventually those who might seem to temporarily profit ».

En toute sincérité, il faudrait ajouter que si le mouvement se répandait, il présenterait un danger réel également pour l'assurance sur la vie. Peut-être pourrait-on dès maintenant étudier la possibilité d'adapter le contrat d'assurance sur la vie à la monnaie fondante. Dans un continent où l'assurance a une telle importance, peut-être devrait-on plus qu'ailleurs tenir à conserver au contrat une valeur adaptée à celle de la monnaie par un indice d'appréciation tenant compte du pouvoir d'achat décroissant que le montant d'assurance représente. Pourvu que la marche de l'inflation monétaire ne soit pas trop rapide, peut-être pourrait-on ainsi conserver au contrat la faveur d'un public, souvent myope, mais pas toujours aveugle.

Il est intéressant de noter, en marge de la nouvelle attitude des compagnies d'assurance, les projets de l'État pour

lutter contre l'inflation. On les trouve exposés dans le dernier discours du budget prononcé en Chambre, le 10 avril 1951. Les voici résumés:

8 a) diminuer le personnel de l'Etat, mettre de côté certains projets non essentiels à la réalisation du programme de défense nationale, réduire les dépenses. Ainsi, note le ministre des Finances, le « budget des dépenses présenté au Parlement pour l'année courante accuse une réduction de 35 millions de dollars par rapport à celui de l'année dernière, en dépit d'un relèvement de plus de 10 p. 100 du niveau des traitements et salaires, d'une hausse du prix des matériaux et des frais de construction, et d'une augmentation de près de 40 millions de dollars aux chapitres des pensions de vieillesse, des allocations familiales, des accords fiscaux avec les provinces et de versements analogues qui augmentent automatiquement lorsque s'accroissent le chiffre de la population et de la valeur de la production. Il y a diminution du nombre des fonctionnaires des services administratifs ordinaires de l'Etat et, abstraction faite du domaine de la défense et des services connexes, le nombre des employés à l'égard desquels le Parlement est appelé à voter des salaires et traitements est inférieur d'environ 5 p. 100 à celui de l'an dernier. Cette réduction est possible grâce, en partie, à l'accroissement des heures normales de travail et à l'élimination de certains services et travaux. »

b) équilibrer le budget en s'en tenant « strictement à la méthode du paiement dit au fur et à mesure » pour l'année qui vient.

c) restreindre le crédit à la consommation, à la construction, à l'agriculture; restreindre aussi les prêts bancaires afin « de ne pas accroître davantage la somme des prêts bancaires et des avoirs en autres titres que ceux de l'Etat ». Et avec le concours de l'initiative privée, orienter la politique de place-

ments « de façon à favoriser de préférence les entreprises qui aident la défense nationale et la production essentielle ».

d) freiner l'expansion qui se manifeste dans le commerce et l'industrie depuis quelques années, sous la forme de constructions, d'outillage, d'installations nouvelles. Depuis cinq ans, note le ministre des Finances, « les immobilisations ont pris une importance sans précédent. Il y a un an, je ne croyais pas que le rythme de l'expansion, en 1950, dépasserait le maximum atteint en 1949, mais il y a eu augmentation de 14 p. 100 en valeur et quant au volume matériel de 7 p. 100. D'après les rapports préliminaires pour l'année 1951, les commerçants et les industriels se proposaient de majorer de 15 p. 100 par rapport à 1950, la somme consacrée aux immobilisation. » Tout cet effort doit aller à la défense. ¹

9

Le gouvernement se rend compte du danger que fait courir à l'économie, l'expansion actuelle, au moment où il se lance dans une politique de défense militaire qui va immobiliser une partie des ressources du pays, en fer et acier, particulièrement. Que donneront ses projets de restriction, que donnera cette nouvelle poussée de dirigisme qui nous amènera graduellement, sans doute, à une politique de contrôle des prix, des salaires et de l'économie, en général, au fur et à mesure que s'accentuera le programme de défense et d'armement ? Nous ne le savons pas et il ne semble pas que nous cherchions à le savoir, entraînés que nous sommes par des événements incontrôlables. Nous avons l'impression d'être pris dans un courant contre lequel il est impossible de lutter. Et ce sentiment d'impuissance est peut-être plus grave que tout, puisque nous ne songeons même pas à nous rebeller contre l'emprise menaçante de l'Etat en temps de paix.

¹ La déclaration du président de la Canadian Life Insurance Officers Association, reproduite en page six, indique bien que le mot d'ordre a été compris par les Assureurs.

Aperçu de l'assurance des profits et des frais généraux au Canada ⁽¹⁾

par

GÉRARD PARIZEAU

10

I. — L'assurance-profits est un contrat d'indemnité.

Le Code civil donne, à l'article 2468, la définition suivante de l'assurance: « *L'assurance est un contrat par lequel l'un des contractants appelé l'assureur en considération d'une valeur s'engage à indemniser l'autre qu'on appelle l'assuré ou ses représentants, contre la perte ou la responsabilité résultant de certains risques ou périls auxquels l'objet assuré peut être exposé, ou contre la chance d'un événement* ».

Bien que ce texte s'inspire de la version anglaise, il est assez clair dans son intention. Il a pour objet d'assurer à la personne, garantie par le contrat, une somme d'argent « en réparation d'un dommage subi ». Ce dommage doit avoir été causé par un des risques indiqués dans la police, c'est-à-dire le feu et dans certains cas l'explosion et la foudre, s'il s'agit d'un contrat-incendie. Car, on a parfois tendance à l'oublier, le contrat d'assurance contre le feu garantit autre chose que l'incendie, surtout quand il est complété par l'avenant dit contrat supplémentaire — texte assez peu clair, mais dont le sens devient peu à peu un peu moins imprécis.

Ailleurs, le Code civil revient sur l'aspect d'indemnité que prend l'opération d'assurance contre l'incendie. Ainsi, dans l'article 2580, les codificateurs ont noté:

(1) L'auteur reprend ici en les complétant ses notes et commentaires qu'il a fait paraître dans notre revue.

« *L'assureur est responsable de tous les dommages qui sont une conséquence immédiate du feu ou de la combustion, quelle qu'en soit la cause, y compris le dommage essuyé par les effets assurés en les transportant, ou par les moyens employés pour éteindre le feu, sauf les exceptions spéciales contenues dans la police* ».

L'article 2584 ajoute: « *L'assureur, en payant l'indemnité, a droit à la cession des droits de l'assuré contre ceux qui ont causé le feu ou la perte.* »

11

La même idée d'indemnité se retrouve dans l'article 2575:

« *Le montant de l'assurance ne fait aucune preuve quant à la valeur de l'objet assuré; cette valeur doit être prouvée de la manière prescrite dans les conditions de la police et par les règles générales de la preuve, à moins qu'il n'y ait une évaluation spéciale dans la police.* »

Par conséquent, celui qui aurait assuré un immeuble pour \$100,000., alors que la valeur réelle ne serait que de \$50,000, ne pourrait toucher plus de \$50,000 dans le cas d'une destruction complète. La règle n'est pas la même qu'en assurance sur la vie où la valeur d'une vie n'est pas la mesure de l'indemnisation.

Cette idée d'indemnité, on la trouve également dans l'assurance des profits. Il ne s'agit pas, en effet, de permettre à l'assuré de s'enrichir, en réalisant un bénéfice inespéré, mais uniquement de lui rembourser un montant que le sinistre, garanti par le contrat, l'empêche de toucher. A tel point que l'assureur se refusera de verser une somme dont l'état des affaires de l'assuré n'aurait pas normalement permis la réalisation. C'est l'intention de cette clause qu'on trouve dans la formule dite « Business Interruption Insurance »:

« In determining « gross earnings », due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter had no such fire occurred. »

C'est aussi l'intention de ces autres clauses de l'assurance dite « Business Interruption Insurance (Profits), qui en précisent le sens »:

12

« Rate of gross profit.
— The rate of gross profit earned on the turnover during the financial year immediately before the date of the fire. »

« To which such adjustments shall be made as may be necessary to provide for the trend of the business and for variations in or special circumstances affecting the business either before or after the fire or which would have affected the business had the fire not occurred, so that the figures thus adjusted shall represent as nearly as may be reasonably practicable the results which but for the fire would have been obtained during the relative period after the fire. »



Il y a plusieurs manières d'assurer les profits d'une entreprise. Voici les principales :

1. Dans le cas d'un incendie ou de dommages causés par un risque garanti par le contrat supplémentaire E ou D, c'est-à-dire, en particulier, la foudre, l'explosion des poussières, des gaz ou d'autres matières volatiles, les dégâts dus à l'eau s'échappant des extincteurs automatiques.

2. Dans le cas d'une explosion ayant lieu dans une chaudière ou dans un autre appareil contenant de l'eau ou de la vapeur.

Comme chaque type donne lieu à des règles différentes, nous les examinerons l'un après l'autre en cherchant à présenter leurs caractéristiques principales.

Voyons d'abord le premier groupe, c'est-à-dire les assurances contre la perte de profits due à un incendie ou à un risque garanti par le contrat supplémentaire.

II. — L'assurance des profits proprement dits.

Comme nous le verrons plus loin, les assurances dites des profits garantissent aussi les frais généraux. Ces assurances coûtent assez cher parce qu'elles maintiennent le revenu de l'assuré pendant un temps plus ou moins long suivant le type de contrat et la durée qui y est mentionnée.

13

Si l'assuré est prêt à se limiter aux bénéfices qu'il ne fait pas sur les marchandises endommagées ou détruites par le feu, la solution la plus simple, c'est d'avoir dans ses polices d'assurance contre l'incendie une clause à l'effet qu'en cas de sinistre l'indemnité sera basée sur le prix de vente et non sur le prix coûtant au moment du sinistre, comme c'est l'usage. Ainsi, il recevra non seulement la somme nécessaire pour remplacer des marchandises qu'il a déjà, mais aussi le bénéfice que le sinistre l'empêche de réaliser. Si l'immeuble n'est pas très endommagé par le feu, s'il est possible de refaire le stock rapidement parce que les sources d'approvisionnement sont proches et assez abondantes et si, à cause de cela, le chiffre d'affaires n'est pas ou est peu diminué, cette solution aura été la meilleure et probablement la moins coûteuse, surtout si le roulement est rapide et si le montant d'assurance n'est pas élevé.

Pour se mettre à l'abri, l'assuré n'aura qu'à suivre de près les fluctuations de la valeur, surtout si ses polices contiennent la règle proportionnelle.

D'un autre côté, si l'immeuble et la machinerie sont très abîmés, s'il faut de nombreux mois pour les remettre en état, si les marchandises et les matières premières sont difficiles à avoir, à cause des restrictions, de la rareté des appro-

14

visionnements ou de l'éloignement des sources, la solution s'avèrera très coûteuse et même ruineuse dans certains cas. En effet, l'arrêt ou la diminution de la production ou de la vente n'entraîne pas la suspension de certains frais très onéreux qu'encourt l'entreprise, même après la destruction des moyens de production. Les taxes, l'intérêt sur les emprunts hypothécaires ou bancaires, les coupons d'obligations, la publicité pour garder la marque ou le nom de l'entreprise devant le public, les salaires et gages du personnel permanent, les dépenses de voyage, les frais des succursales, la papeterie, tout cela continue, même si le revenu diminue sensiblement ou cesse pendant la période de perturbation ou d'immobilisation. Dans ces conditions, le meilleur mode d'assurance ne serait-il pas de garantir le manque à gagner durant une période plus ou moins longue suivant ce que désire assurer l'assuré et selon la prime qu'il est prêt à verser ? C'est à donner cette garantie que tendent les divers types d'assurance que nous allons maintenant étudier.

III. — Assurances contre la suspension ou l'arrêt des affaires, dites *Business Interruption Insurance*.

Sous ce titre entrent les modalités suivantes :

a) *Profits*, c'est-à-dire l'assurance des profits et des frais généraux. Dans sa forme actuelle, cette assurance nous vient d'Angleterre.

b) *Use and Occupancy*, ou suivant M. P. R. de Magnin: l'assurance profits et frais généraux sur privation d'occupation et de jouissance. D'inspiration américaine, cette formule s'emploie aussi bien pour les risques commerciaux qu'industriels.

c) *Extra Expense Insurance* ou assurance des frais supplémentaires.

d) *Stock profits and commissions*.

Les deux premiers types d'assurance ⁽¹⁾ ont un point commun; ils ont pour objet d'indemniser l'assuré, qui ne peut gagner ses bénéfices et ses frais généraux après un sinistre garanti par le contrat, dans la mesure où ses affaires lui auraient permis de les réaliser s'il n'y avait eu aucun sinistre. C'est là une condition essentielle. La différence principale entre les deux provient:

a) de la durée de la garantie. Dans le premier cas, la période d'indemnisation est fixée dans le contrat. Ainsi, un an ou davantage selon les besoins de l'entreprise. Dans le second cas, l'assurance cesse une fois que les lieux ou les moyens de production ou de vente ont été remis dans l'état où ils étaient antérieurement au sinistre. On peut également prévoir une période-limite de 4, 6, ou 12 mois, avec un taux croissant, après quoi la garantie cesse que l'on ait pu remettre les choses en état ou non.

b) de l'étendue de la garantie. Dans le cas de l'assurance dite *Use and Occupancy*, on assure soit les profits bruts (*Gross Earnings Form*), c'est-à-dire la différence entre le chiffre des ventes et le coût des achats; soit les profits nets et les frais généraux. (*80% Coinsurance Form*). Dans le cas de l'assurance-profits, on garantit les profits nets et certains frais généraux énumérés.

c) du coût de l'assurance. Le second type, ayant une durée moindre, coûte moins cher.



A) *L'assurance profits et frais généraux.* (« *Gross Profits* »)

Comme nous l'avons vu précédemment, cette assurance garantit les profits nets et les frais généraux que le contrat

⁽¹⁾ C'est-à-dire a) et b).

16

énumère. En voici quelques-uns, qui peuvent être étendus ou supprimés selon ce que l'assuré désire véritablement garantir : loyer, taxes, éclairage, chauffage, force motrice, frais de pompage et de ventilation, droits et royautés, émoluments des vérificateurs, jetons de présence des administrateurs, budget de publicité, primes d'assurances, service des obligations, intérêt sur les emprunts bancaires ou autres, dépenses de voyage, entretien des automobiles, dépenses en vertu de certains contrats, frais des succursales et des bureaux extérieurs, frais d'impression, de papeterie et timbres-postes, services de livraison, dépréciation de la machinerie, gages et salaires du personnel permanent dont la suspension des affaires n'entraînerait pas le renvoi, commission de vendeurs, enfin divers postes jusqu'à concurrence de cinq pour cent des frais généraux ⁽¹⁾. Bref, les frais dont le sinistre n'entraînerait pas la suspension totale ou partielle. Dans la police, ces frais sont dénommés : « Insured's Standing Charges ». L'addition de ces frais et des profits nets forment les « Gross Profits », qui ne sont pas nécessairement l'ensemble des profits bruts de l'entreprise, mais ce que l'assuré a voulu comprendre dans la garantie.

En cas de sinistre, l'assuré reçoit les profits bruts, au sens de la définition précédente, qu'il n'a pu gagner durant les douze mois suivant le sinistre par suite d'une diminution quelconque du chiffre normal des affaires.

Voici les clauses du contrat qui définissent la garantie :

a) *“The Company agrees with the Insured subject to the terms and conditions expressed herein that so long as this policy shall be in force if any building or other property or any part thereof used by the Insured at the above described premises for the purpose of the business shall be*

⁽¹⁾ L'assuré peut comprendre les salaires de tout son personnel s'il le désire, soit pour l'année entière, soit pour 90 jours.

destroyed or damaged by fire at any time before 12 noon standard time of the last day of the period of insurance and the business carried on by the Insured at the said premises be in consequence thereof interrupted or interfered with, the Company will pay the Insured in respect of item 1 the amount of loss resulting from such interruption or interference in accordance with the provisions herein contained."

b) *"The Insurance under item 1 is limited to loss of Gross Profit due to (a) Reduction in Turnover and (b) increase in Cost of Working and the amount payable as Indemnity thereunder shall be:*

17

"In Respect of Reduction in Turnover: The sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the amount by which the Turnover during the Indemnity Period shall, in consequence of the fire, fall short of the Standard Turnover.

"In Respect of Increase in Cost of Working: The additional expenditure (subject to provision No. 2 below) necessarily and reasonably incurred for the sole purpose of avoiding or diminishing the reduction in Turnover which but for that expenditure would have taken place during the Indemnity Period in consequence of the fire, but not exceeding the sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the amount of the reduction thereby avoided, less any sum saved during the Indemnity Period in respect of such of the Insured Standing Charges as may cease or be reduced in consequence of the fire, provided that if the Sum Insured by this item be less than the Sum produced by applying the Rate of Gross Profit to the Annual Turnover, the amount payable shall be proportionately reduced."

En résumé, l'indemnité correspondra au pourcentage du manque à gagner durant la période de perturbation que représentent les profits bruts au sens déjà donné, c'est-à-dire les profits nets, plus les frais généraux énumérés, par rapport au

chiffre d'affaires normal. A cela s'ajouteront les frais encourus pour maintenir les affaires au chiffre normal.

C'est le sens de ces deux clauses, qui indiquent ce qu'il faut entendre par les mots « Reduction in Turnover », (c'est-à-dire le manque à gagner) et « Increase in Cost of Working », c'est-à-dire les frais supplémentaires, au sens donné précédemment.

18 En se basant sur ce qui précède, on peut donc établir la formule suivante pour la détermination de l'indemnité à laquelle l'assuré a droit:

$$Mg \times \frac{pr + fg}{can} \quad \text{ou en anglais} \quad rt \times \frac{pr + sc}{st}$$

Mg étant là pour manque à gagner ou reduction in turnover; *pr* pour profits nets; *fg*, pour frais généraux énumérés dans le contrat; *sc* pour standing charges; *can* pour chiffre d'affaires normal et *st* pour standard turnover. S'il y a lieu, cette formule doit être modifiée pour ajouter toute dépense supplémentaire faite pour hâter la remise en état de production, avec la restriction mentionnée précédemment.

Ajoutons immédiatement que le chiffre d'affaires normal, qui est la base de l'indemnité, ne sera pas nécessairement le chiffre d'affaires des douze mois précédant le sinistre, puisque le contrat prévoit un ajustement possible par la clause suivante.

"Such adjustments shall be made as may be necessary to provide for the trend of the business and for variations in or special circumstances affecting the business either before or after the fire or which would have affected the business had the fire not occurred, so that the figures thus adjusted shall represent as nearly as may be reasonably practicable the results which but for the fire would have been obtained during the relative period after the fire."

L'assureur prévoit ainsi une adaptation possible à des conditions différentes, dans le sens de la hausse ou de la baisse. Dans le premier cas, l'assuré devient coassureur si le montant d'assurance n'est pas assez élevé.

Cela pose deux questions:

- a) quel montant d'assurance doit-on souscrire;
- b) comment doit-on procéder pour éviter d'être co-assureur ?

19

L'une et l'autre se rattachent à cette phrase très simple, logée à la fin d'un long paragraphe:

"Provided that if the sum insured by this item be less than the sum produced by applying the rate of gross profit to the annual turnover, the amount payable shall be proportionately reduced".

En conservant la formule précédente, c'est dire que le rapport de l'assurance au chiffre d'affaires normal doit être le même que celui des profits bruts ⁽¹⁾ au chiffre d'affaires normal, soit

$$\frac{a}{\text{can}} = \frac{\text{pb.}}{\text{can}}$$

Ainsi, le chiffre d'affaires normal étant de \$500,000. et les profits bruts, au sens déjà établi, de \$200,000., le montant d'assurance devra également être de 40 pour cent ou \$200,000. Si, après l'incendie, on constate que le chiffre d'affaires aurait été normalement de \$700,000. et les profits bruts de 40%, l'assuré serait coassureur puisqu'il lui aurait fallu avoir une assurance de \$280,000. Il ne toucherait donc que $\frac{200}{280}$ de l'indemnité.

Pour se mettre à l'abri, et c'est la réponse à la deuxième question, il faut donc que l'assuré souscrive un montant

⁽¹⁾ Au sens déterminé précédemment.

plus élevé qu'il ne devrait, même avec des prévisions optimistes. En procédant ainsi, il se met à couvert, sans frais supplémentaires, puisque, en ne modifiant pas le chiffre de l'assurance durant l'année, il pourra se faire rembourser le trop-versé. Pour cela, il n'aura qu'à communiquer à l'assureur, sous la signature de son vérificateur, le montant total de ses profits bruts, et on lui remboursera la prime sur l'excédent, jusqu'à concurrence de 50% de la prime initiale. Pour faciliter le calcul, il sera bon que la période d'assurance coïncide avec l'exercice financier de l'assuré; sans quoi, il faudra faire dresser par le vérificateur un état peut-être plus coûteux que le montant de la ristourne.

Reste le prix de l'assurance. En résumé, pour les risques industriels, le taux de prime est de 107.5 pour cent du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de 80 pour cent. Pour les risques commerciaux, le taux représente 95 pour cent du taux de l'immeuble, avec la règle proportionnelle de 80 pour cent.

Enfin, dernier point à examiner, celui de la période d'indemnisation. Le contrat ordinaire prévoit une période d'indemnité de douze mois à la suite du sinistre. Si cela est insuffisant, la durée peut être prolongée d'autant de multiples de trois mois qu'il est nécessaire; à la condition que l'intercalaire soit modifié et que le montant d'assurance soit proportionnellement augmenté. De la même manière, la période peut être diminuée à huit, six et quatre mois, avec une réduction du taux de $7\frac{1}{2}$, $12\frac{1}{2}$ et 20 pour cent, mais sans diminution du montant d'assurance. La seule exception, c'est le risque protégé par extincteurs automatiques.

Pour reprendre l'exemple précédent, voici quelques chiffres ayant trait à un risque commercial:

Montant d'assurance: \$200,000.

ASSURANCES

Taux par \$100.00: .95, soit 95% de \$1.00.

	<i>Taux</i>	<i>Prime</i>
12 mois	.95	\$1900. par an
8 mois	.88	1760. par an
6 mois	.83	1660. par an
4 mois	.76	1520. par an

C'est à l'assuré de juger ce qui lui convient. Au premier examen, il ne semble pas, cependant, que la réduction justifie la diminution de la période d'indemnité, surtout à une époque où la construction et les réparations sont encore extrêmement lentes, où la crise de l'espace n'est pas encore résolue et où le remplacement des machines reste lent et aléatoire.

21

B) *Assurance des profits dite « Use and Occupancy ».*

D'origine américaine, cette formule d'assurance contre la perte des bénéfices est assez répandue au Canada. Elle coûte moins cher que l'assurance des profits et des frais généraux permanents que nous avons étudiée précédemment, et la « *Gross Earnings Form* », en particulier, est d'application plus facile.

On divise cette assurance en deux types:

1. — *Form No. 1. Two Item Co-Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing Risks et Form No. 2. Two Item Co-Insurance Form — Manufacturing.*

2. — *Single Item, Gross Earnings Insurance Form No. 3 — Mercantile or Non-Manufacturing et Single Item, Gross Earnings Co-Insurance Form — Manufacturing.*

Le premier type garantit les profits nets et les frais ⁽¹⁾ que l'assuré encourt après le sinistre, durant le temps qu'il faut (a) pour remettre les lieux assurés dans l'état où ils étaient antérieurement à l'incendie et (b) pour remplacer les

(1) "*Charges and Expenses.*"

marchandises, soit en trente jours, soit durant le temps prévu dans le contrat moyennant une surprime.

Parmi les dépenses reconnues par la police, il y a, en général, les frais que l'entreprise conserve après le sinistre, puis:

22

1) les salaires et traitements des gérants, des employés importants que l'entreprise garderait au cas de suspension totale ou partielle des affaires. Ces salaires, les dépenses et les profits nets font l'objet d'un premier article assujetti à la règle proportionnelle de 80%.

2) l'ensemble des salaires et gages versés par l'assuré, à l'exclusion de ceux qui sont compris dans le paragraphe précédent, durant 90 jours. Dans ce cas, l'assuré est également censé souscrire 80% du montant. En divisant la paye en deux, l'assuré parvient à diminuer la prime, tout en prévoyant une indemnité lui permettant de conserver son personnel entier durant quatre-vingt-dix jours. Signalons que pour être bien à l'abri, l'assuré doit avoir choisi les trois mois où les salaires sont le plus élevés.

Pour être suffisamment protégé, l'assuré devra donc souscrire une assurance d'au moins quatre-vingts pour cent,

a) des profits nets et de toutes les dépenses de l'entreprise pour l'article 1, exception faite des salaires compris dans l'article 2; et

b) des salaires et gages versés au personnel ordinaire durant la période de 90 jours choisie par l'assuré.

S'il ne le fait pas, il sera coassureur pour l'insuffisance, en cas de sinistre.

La Formule No. 2 se rapportant aux risques industriels, sa rédaction diffère légèrement de la précédente:

a) en ce qu'elle exclut les marchandises fabriquées, et, en général, le stock de marchandises. Pour que les profits soient garantis dans ce cas, il faut donc que l'assurance

contre l'incendie ordinaire soit émise sur la base du prix de vente, et non du prix coûtant, sans quoi l'assuré ne touchera pas son profit brut sur les produits fabriqués au moment du sinistre. Les matières premières et les produits en voie de fabrication sont compris, cependant, durant le temps qu'il faut pour les remplacer, jusqu'à concurrence de trente jours ou davantage, suivant la prime.

b) en ce qu'elle inclut certaines choses comme les patrons, les modèles et les dessins employés par l'entreprise.

23

Dans les deux cas l'indemnité sera versée:

1) dans la mesure où l'entreprise aurait gagné normalement les profits et les dépenses garantis. La clause 3 est très précise à ce sujet. La voici:

"Experience of the business: In determining the amount of net profit, charges and expenses that would have been earned had no fire occurred, whether for the purpose of ascertaining the amount of loss sustained or for the application of the Co-insurance clause, due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter had no such fire occurred."

2) durant le temps qu'il faut pour réparer ou remplacer les choses assurées, en faisant toute la diligence possible, que la période de remise en état dépasse la durée du contrat ou non. Il est possible de prévoir, par exemple, que six ou huit mois après l'échéance de la police, l'assureur soit encore tenu d'indemniser l'assuré, en tenant compte que tous frais supplémentaires destinés à diminuer la perte seront compris dans l'assurance.

En somme, ce que l'assureur garantit, ce sont

a) les profits nets, avec les exclusions précédemment indiquées, dans le cas des entreprises industrielles;

b) les frais généraux auxquels l'entreprise doit faire face après un sinistre et dont l'interruption partielle ou totale

de la production n'entraîne pas la suspension. Comme nous l'avons vu, les salaires, gages et traitements sont divisés en deux postes, dont l'un ⁽¹⁾ limite la garantie à quatre-vingt-dix jours.



24 Le second type d'assurance dite « *Use and Occupancy* » est connu sous le nom de « Single Item Gross Earnings Insurance Form — Mercantile or Non-Manufacturing » pour les entreprises commerciales et « Single Item Gross Earnings Insurance — Manufacturing Form » pour les risques industriels.

Voilà le contrat le plus simple d'application, celui qu'il faut conseiller aux commerçants, en particulier. Il a pour objet de garantir les profits bruts de l'entreprise et toute autre source de bénéfices provenant de l'entreprise, après un sinistre survenant dans le local assuré, durant le temps qu'il faut

- a) pour remettre les lieux en état d'occupation,
- b) pour remplacer le matériel et les marchandises. Dans ce dernier cas, la garantie s'étend sur trente jours ou davantage, suivant le taux de prime.

Comme dans le cas précédent, l'indemnité est payable dans la mesure où l'assuré aurait normalement gagné les profits bruts durant la période de suspension partielle ou totale des affaires, dans la mesure également où l'assuré a souscrit le montant d'assurance qu'il s'est engagé à avoir.

Tous frais supplémentaires destinés à réduire la perte sont garantis par le contrat, jusqu'à concurrence de l'économie réalisée.

(1) Celui des salaires versés au personnel ordinaire. Une question se pose: qu'entend-on par personnel ordinaire? C'est celui qui n'est pas lié à l'entreprise par contrat, celui qui ne fait pas partie de la direction, celui, enfin, qu'on ne garderait pas après un sinistre important: ouvriers non spécialisés et travailleurs non indispensables.

ASSURANCES

Quant au montant d'assurance, il varie suivant le pourcentage des profits bruts que l'assuré s'est engagé à souscrire: 50%, 60%, 70% ou 80%. De leur côté, les profits bruts représentent la différence entre le chiffre des ventes et le prix coûtant des marchandises, augmentée des autres sources de revenu de l'entreprise, comme les escomptes, les commissions, les loyers perçus, etc., soit

$$cv - pc + ar \text{ (}^1\text{)}$$

Le taux de l'assurance correspond à un pourcentage du taux de l'immeuble avec la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent. Il augmente toutefois avec la diminution du pourcentage d'assurance. Ainsi:

25

<i>Pourcentage de l'assurance aux profits bruts</i>	<i>Pourcentage du taux de l'immeuble</i>
50%	80%
60%	70%
70%	65%
80%	60%

La formule dite « Single Item Gross Earnings Insurance Form — Manufacturing » s'adresse à l'industrie. Elle comprend la perte subie à la suite de dommages causés à l'immeuble, à la machinerie, aux matières premières et aux produits en voie de fabrication, mais non aux marchandises fabriquées. Elle doit donc être complétée également par une clause établissant dans les polices-incendie, que le prix de vente et non le prix coûtant servira de base de règlement.

Comme dans le cas précédent, cette police garantit les profits bruts que l'incendie ou le risque garanti par la police empêche l'entreprise de gagner durant le temps qu'il faut pour réparer, reconstruire les locaux occupés ou remplacer la machinerie, les matières premières et les produits en voie de fabrication, en faisant diligence. L'indemnité est égale-

(¹) Soit le coût des ventes moins le prix coûtant, plus les revenus provenant d'autres sources.

26

ment fonction de l'aptitude qu'avait l'assuré, avant le sinistre, de gagner l'indemnité demandée par lui. La police précise en effet « *In determining gross earnings, due consideration shall be given to the experience of the business before the fire and the probable experience thereafter, had no fire occurred* ». Dans ce cas, les mots « profits bruts » veulent dire « *Total sales value of production through use of the property, less the cost of all raw stock from which such production ⁽¹⁾ is derived* ». Et par *raw stock*, on entend les matières destinées à la fabrication de l'assuré, avant qu'elles n'aient été ouvrées par lui.

Quant au taux de l'assurance, il varie comme dans le cas de la formule 3 suivant le pourcentage des profits bruts souscrit par l'assuré, mais avec un barème plus élevé, ainsi

<i>Pourcentage de profit bruts</i>	<i>Pourcentage du taux de l'immeuble</i>
50	121
60	109
70	98
80	91

Dans tous ces cas, l'assuré devra se mettre à l'abri en souscrivant un montant d'assurance assez élevé pour faire face aux fluctuations de la valeur. Après avoir déterminé le montant qu'il juge nécessaire, l'assuré devra ajouter une certaine somme, comme marge d'erreur. Le seul inconvénient d'agir ainsi, c'est que l'assuré devra verser une prime plus élevée au début de l'année, quitte à obtenir un remboursement à l'échéance de l'assurance. A ce moment-là, en effet, il n'aura qu'à fournir à l'assureur une formule contresignée par le vérificateur établissant le montant exact qu'il aurait dû souscrire. On lui remboursera l'excédent, pourvu

(1) Soit le montant total des ventes, imputables à la production, moins le coût des matières premières utilisées pour la production.

- a) qu'il n'ait pas modifié le montant d'assurance, en hausse ou en baisse, durant l'année;
- b) que la demande soit faite durant les douze mois suivant l'échéance des polices;
- c) que la ristourne ne dépasse pas cinquante pour cent de la prime;
- d) qu'il s'agisse de polices annuelles.



C) *L'assurance des frais supplémentaires. (Extra Expense Insurance).*

27

Pour comprendre plus facilement la portée de cette assurance, peut-être peut-on procéder par un exemple. Imaginons une maison d'édition qui se spécialise dans des revues et périodiques qu'elle imprime elle-même. Elle a une abondante clientèle d'annonceurs, à qui elle fait signer des contrats de publicité pour des périodes déterminées. En cas de sinistre, son revenu est assuré, quoi qu'il arrive, pourvu qu'elle soit en mesure de fournir ses revues aux lecteurs, puisque l'annonceur paiera l'annonce si les revues paraissent et si elles sont distribuées à peu près régulièrement.

Le problème, ce n'est donc pas de garantir la continuité du revenu, comme dans le cas d'une assurance des profits et des frais supplémentaires, durant le temps qu'il faudra pour remettre les lieux en état de production après l'incendie ou le sinistre garanti par le contrat. Après le sinistre, il faudra « sortir » les revues. Pour cela, il va falloir verser à une autre imprimerie qui se chargera du travail le prix qu'elle demandera pour l'impression et les travaux connexes. Comme il s'agit d'un contrat provisoire et pressé, l'imprimeur exigera un prix d'autant plus élevé que le travail devra être fait plus rapidement par des gens qui ont autre chose à faire. Il faudra également trouver un nouveau local, y faire des travaux d'installation et d'aménagement, avoir une installation de

téléphone temporaire, faire des frais de papeterie, d'annonce, de publicité directe, faire transporter ailleurs le matériel disponible, en louer d'autre, employer du personnel supplémentaire, faire refaire certains documents indispensables, faire certains voyages spéciaux pour remplacer la machinerie abîmée ou pour réparer celle qui a été endommagée, afin de diminuer la période de remise en état de production.

28

En somme, l'assurance permet de faire face aux frais que le sinistre entraîne, en outre des dégâts matériels causés à l'immeuble ou à son contenu. Voyons avec un peu plus de précision les clauses que mentionne la formule descriptive. Elles nous permettront d'apercevoir la portée générale de l'assurance.

1. — Et d'abord la clause principale.

\$ On the necessary extra expense, as hereinafter defined, incurred by the Insured in order to continue as nearly as practicable the normal operation of the business, immediately following damage to or destruction by fire of the building (s), or contents thereof . . .

Donc, les frais supplémentaires qui sont nécessaires pour assurer le cours normal des affaires après un sinistre garanti par le contrat.

2. — Puis, un peu plus de précision sur l'application de la garantie.

If the above described building (s) or contents thereof including those kinds of property which under the printed conditions of this policy are not covered unless they be specifically mentioned, are destroyed or so damaged by fire occurring during the term of this policy as to necessitate the incurrence of extra expense (as defined in this form), this Company shall be liable for the extra expense so incurred, not exceeding the actual loss sustained, for not exceeding such length of time, hereinafter referred to as the "period of restoration", commencing with the date of the fire and not limited

by the date of expiration of this policy, as shall be required with the exercise of due diligence and dispatch to repair, rebuild or replace such part of said building (s) or contents as may be destroyed or damaged.

En résumé, l'indemnité est payable durant la période de remise en état des lieux et de remplacement des choses assurées, avec toute la diligence possible.

3. — Et maintenant la période et l'étendue de l'indemnité.

The limits of liability hereunder shall in no event exceed that percentage of the amount of this policy (at the time of a loss) which is stated below for the determined "period of restoration": —

Par exemple,

40 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas un mois;

70 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas deux mois;

100 p. cent si la période de remise en état ne dépasse pas trois mois.

Ainsi, si l'assurance est de \$25,000., l'assuré a droit à une somme ne dépassant pas \$10,000. en tout durant le premier mois, \$17,500. durant les deux premiers mois et 25,000. durant les trois premiers mois si la période se prolonge jusque là.

Le pourcentage est là pour déterminer jusqu'où l'indemnité peut atteindre durant la période de remise en état. Si l'assuré est incapable de justifier l'emploi de toute la somme durant le temps prévu, l'excédent peut être reporté au delà, jusqu'à concurrence de douze mois;

4. — Voici maintenant la définition des frais supplémentaires:

The term "Extra Expense" wherever used in this form, is defined as the excess (if any) of the total cost during the period of restoration for the purpose of continuing the In-

30

sured's business, over and above the total cost that would normally have been incurred to conduct the business during the same period had no fire occurred; the cost in each case to include expense of using other property or facilities of other concerns or other similar necessary emergency expenses. In no event, however, shall this Company be liable under this policy for loss of income, nor for Extra Expense in excess of that necessary to continue as nearly as practicable the normal conduct of the Insured's business, nor for the cost of repairing or replacing any of the described property that has been damaged or destroyed by fire, except cost in excess of the normal cost of such repairs or replacements necessarily incurred for the purpose of reducing the total amount of Extra Expense; liability for such excess cost, however, shall not exceed the amount by which the total Extra Expense otherwise payable under this policy is reduced. This Company shall also be liable for Extra Expense incurred in obtaining property for temporary use during the period of restoration necessarily required for the conduct of the Insured's business; any salvage value of such property remaining after resumption of normal operations shall be taken into consideration in the adjustment of any loss hereunder.

En somme, on entend par frais supplémentaires:

a) Les frais au-delà de la dépense ordinaire qu'exige le fonctionnement normal de l'entreprise;

b) Mais non les recettes ou les profits non gagnés ou perdus;

c) Et non compris les dommages matériels causés à l'immeuble et à son contenu. Non compris également les frais occasionnés par la remise en état des lieux ou le remplacement des choses détruites ou endommagées; sauf la partie de ces dépenses encourues par l'assuré pour réduire les frais supplémentaires qui font l'objet de l'assurance.



A qui cette assurance convient-elle ? A tous ceux qui, en cas d'incendie, veulent garantir non pas leur revenu même, mais les frais qu'entraîne le sinistre. Ils se disent en somme : je maintiendrai sans doute mon revenu en prenant les dispositions voulues ; mais pour cela, j'aurai des frais. Ce sont ces frais que je veux assurer.

Ce serait le cas, par exemple, d'un architecte, d'un dentiste, d'un médecin, d'une banque commerciale, d'une église, d'un club, d'un avocat, d'un commissionnaire, d'un consignataire, d'une agence de publicité et celui de l'éditeur, que nous venons d'étudier.

31

IV. — Assurance dite « Boiler Explosion and Machinery, Use and Occupancy ».

Il nous reste à examiner le cas d'une assurance contre la perte des profits survenant à la suite de l'explosion d'une chaudière ou du mauvais fonctionnement d'un appareil électrique ou frigorifique.

L'explosion peut être de deux types : explosion de la vapeur ou de l'eau portée à la température de la vapeur et explosion des gaz de combustion. Dans l'un et l'autre cas, si la force du sinistre est assez grande, des dommages importants peuvent être causés à la chaudière, à la canalisation, à l'immeuble même et aux tiers. L'assurance contre l'explosion des chaudières, dite en anglais « Boiler explosion » garantit les dommages directs, c'est-à-dire les dégâts dûs au choc même et à ses conséquences directes. Elle ne vaut aucune indemnité à l'assuré, cependant, si l'établissement de celui-ci est fermé partiellement ou totalement à la suite d'un sinistre ou si la production est arrêtée pendant le temps qu'il faut pour assurer l'approvisionnement de vapeur ou la chaleur nécessaire au procédé employé. L'intention de l'avenant dit

de « Use and occupancy » a pour objet d'indemniser l'assuré contre la perte qu'il subit, suivant certaines règles très simples que voici :

1° — L'indemnité est de tant par jour, c'est-à-dire, par exemple, cinq cents dollars payables pendant cent jours, deux cents jours ou davantage.

32 2° — L'assureur s'engage à verser cette indemnité si l'explosion ou le dommage causé à l'appareil entraîne la suspension totale ou une diminution des affaires de l'assuré. Et cela, dans la mesure où le revenu est diminué.

3° — L'indemnité n'est versée que si l'entreprise fonctionnait normalement avant le sinistre. Il faut que le manque à gagner soit dû à celui-ci et que le sinistre n'ait pas été suivi d'un incendie.

4° — L'assuré doit s'efforcer de reprendre le cours normal de ses affaires, le plus tôt possible.

L'assuré a le choix entre deux modes de procéder :

a) souscrire une assurance d'un montant fixe par jour d'immobilisation. Ce mode prend le nom de « Valued Use and Occupancy Endorsement ».

b) avoir une assurance dite d'« Actual Loss Sustained » qui fait intervenir la règle proportionnelle et qui tient compte de la perte véritablement subie par l'assuré. Dans ce cas, l'indemnité ne doit pas dépasser le pourcentage de la perte subie par l'assuré que représente le montant maximum par jour, fixé dans la police, par rapport au pourcentage de l'indemnité potentielle indiquée dans le contrat.

Outage Insurance

L'arrêt d'un appareil ou d'une chaudière ou encore le bris de pièces importantes peuvent entraîner des frais plus ou moins considérables, tout en ne suspendant pas les affaires de l'entreprise. Ce serait le cas, par exemple, d'appareils que

l'on peut remplacer temporairement, en attendant qu'ils aient été réparés, ou des frais encourus pour approvisionner l'entreprise de vapeur ou d'électricité, en attendant que la réparation soit terminée. Comme il n'y aurait pas dans ce cas, une interruption des affaires, mais une simple augmentation des frais normaux, la garantie de « Use and Occupancy » ne s'appliquerait pas, quoique la dépense soit peut-être considérable. A ce point de vue, l'assurance dite d'« Outage » joue dans ce domaine le même rôle que l'assurance des frais supplémentaires en assurance contre l'incendie.

33

L'indemnité prend la forme d'une somme fixe pour chaque heure durant laquelle l'appareil ne remplit pas sa fonction régulière, soit, partiellement, soit complètement. L'importance de l'indemnité est fonction du degré d'immobilisation de l'appareil: chaudière, générateur, appareil électriques ou autres machines garantis par la police.

Comme pour l'assurance « Use and Occupancy », l'indemnité peut être payable dès la réception de l'avis ou après la période d'attente fixée dans la police.

Cette assurance se recommande aux écoles, maisons de rapport, hôpitaux, banques, entrepreneurs et en général, à toute entreprise où un accident n'entraînerait pas nécessairement la suspension des affaires ou du revenu, mais où l'accident augmenterait les frais d'administration ou pourrait causer d'autres pertes par voie de conséquence.



On voudra bien voir dans ces notes rien d'autre qu'un aperçu d'une question complexe. L'assurance contre la perte des profits est un sujet mal connu et il faut l'admettre assez difficile à comprendre. Nous avons voulu apporter quelques jalons qui permettront au lecteur, nous l'espérons, d'en saisir les aspects principaux.

Connaissance du métier

par

JEAN DALPÉ

I. — S'emparer d'une automobile sans l'autorisation du propriétaire est-il un vol ?

34

S'emparer d'une auto sans la permission du propriétaire constitue un vol, en fait, même si cela ne correspond pas à la définition donnée par le Code pénal, à l'article 347. C'est la décision du juge Surveyer dans la cause de *Alex Qolman* contre *R. C. Stevenson*, à titre de *fondé de pouvoir pour Lloyd's, London*.¹

Voici les faits : —

1° — Le propriétaire de l'auto laisse dans la voiture, ses clefs et un passager. L'auto est assurée contre le vol par Lloyd's.

2° — Le passager s'empare de la voiture, en l'absence du propriétaire, entré dans un immeuble pour quelques minutes, la conduit sans sa permission par conséquent, et a un accident un peu plus loin, au cours duquel l'auto est très endommagée.

Le juge conclut au vol, en maintenant la jurisprudence établie dans la cause de *Boyle* contre *Yorkshire Insurance Company*, en 1925. Voici un extrait de ses notes : —

« *Considering that there would have been no collision had not Auger taken without permission plaintiff's automobile;*

Considering that in Boyle v. Yorkshire Insurance Company, Limited (1925) 2 D.L.R. 596, it was held confirming

(1) Cour Supérieure, District de Montréal, 5 février 1951; No. 269350.

(1925) 1 D.L.R. 344, that any taking of a motor car without the permission of the owner, while it might not amount to theft within the definition of the Cr. Code 347, amounts to theft within the meaning of that word in an insurance policy, and damage done to the car whilst so stolen is a loss by reason of the theft (also reported in 56 Ontario Law Reports 564. See Cr. Code sections 285B and 377A); that the present case amounts more clearly to a theft than the Boyle case where the car was taken from a public garage by a garage employee who might possibly have taken it with the intention of returning it, while nothing of the kind might be supposed in Auger's case ».

35

II. — La coassurance non déclarée au moment du sinistre est une cause de nullité.

La recommandation faite récemment dans le mémoire de la Chambre de Commerce sur l'imprécision de nos lois d'assurances trouve ici son application pratique. En somme, les moyens actuels de renseignement permettent de déterminer la coassurance, même si elle n'est pas déclarée pleinement par l'assuré. Et dans ce cas, l'article 15 des conditions statutaires entraîne l'annulation du contrat. Voici la conclusion du juge Salvat dans la cause de *Joseph Ménard* contre la *Compagnie Mutuelle du Commerce contre l'Incendie*.¹

« Considérant que, par sa déclaration du 19 décembre 1946 à Chapdelaine, le représentant de la défenderesse, le demandeur a déclaré qu'il n'avait pas d'autres assurances et que le même jour, aux représentants de ladite défenderesse et de la Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile, il a omis de déclarer qu'il avait une assurance dans ladite compagnie, The General Accident Assurance Company of Canada, le tout faussement et frauduleusement;

(1) Cour Supérieure, District de St-Hyacinthe, 21 décembre 1949; No. 5657.

Considérant que cette représentation a eu pour effet d'invalider la réclamation du demandeur et qu'elle constitue un motif d'annulation de la police ».¹

III. — Du rôle de l'évaluateur.

36 L'évaluateur (*adjuster*) n'est pas le fondé de pouvoir de l'assureur. Il est simplement chargé « d'évaluer des dommages et de faire rapport ». C'est ainsi que le juge Edge¹ définit la fonction de l'évaluateur ou expert, communément appelé ajusteur, dans la cause de *Alfred Marin* contre *Atlas Assurance Company*. C'est un point intéressant à signaler, car tous les jours sont discutés des sinistres par des intermédiaires que l'assuré a tendance à assimiler à des mandataires de l'assureur. Si l'évaluateur a pour mandat de faire enquête, de réunir les données du sinistre, de préparer et de faire signer les documents nécessaires au règlement du sinistre, à cela se limite sa fonction. Et c'est bien ce que le juge Edge souligne dans l'extrait suivant de son jugement : —

« La mission du mandataire ou fondé de pouvoir consiste essentiellement à passer pour le mandat des actes juridiques.

« Tel n'est pas le cas d'un enquêteur employé occasionnellement pour un travail quelconque.

« Le travail de tel enquêteur est limité dans ses fonctions et l'étendue de ses devoirs se borne à évaluer des dommages et à en faire rapport.

« L'enquêteur Leblanc, comme tout expert, a loué ses services pour un objet spécifique et il n'est même pas un employé de la défenderesse dans le sens que lui donne le paragraphe 2 de l'article 286 C.P., concernant l'employé.

« D'ailleurs, c'est comme fondé de pouvoir que le demandeur veut interroger ledit Leblanc et les attributions de celui-ci ne sont pas celles d'un fondé de pouvoir.

(¹) Cour Supérieure, District de Rimouski, 8 mars 1950; No. 10984.

« L'enquêteur peut être assimilé aux experts et aux inspecteurs d'assurances dont les fonctions relèvent du contrat de louage de services et non du mandat. Et, dans l'espèce, il n'existe aucun lien de subordination de Leblanc à l'égard de la défenderesse dont il n'est pas l'employé au sens du paragraphe 2, de l'article 286 C.P. ».

IV. — Les résultats de « l'Assigned Risks Plan » en assurance automobile.

37

Dans les provinces du Canada et dans les Etats américains, où existe une « *Financial Responsibility Law* »¹, il y a ce que l'on appelle un *Assigned Risk Board*, c'est-à-dire un bureau qui s'occupe de répartir d'office entre les assureurs les automobilistes qui sont refusés par les assureurs à cause de leur dossier. Cela peut être dû au nombre d'accidents qu'ils ont eus ou aux circonstances qui ont accompagné la violation de la loi. Pour un automobiliste, cela peut être très grave. Aussi le législateur a-t-il créé un comité chargé d'étudier les cas et, encore une fois, de les diriger d'office vers tel ou tel assureur, en assurant une rotation suffisante. Quels résultats une pareille procédure a-t-elle donnés ? Qu'on en juge par cette statistique dressée par le *National Bureau of Casualty Underwriters* aux Etats-Unis². Elle est tirée des dossiers de vingt-six états dont un seul le Massachusetts a l'assurance obligatoire.

1. — Statistique de vingt-cinq états où existe la *Financial Responsibility Law*:

	DOMMAGES CORPORELS			DOMMAGES MATÉRIELS		
	<i>Primes acquises</i>	<i>Sinistres encourus</i>	%	<i>Primes acquises</i>	<i>Sinistres encourus</i>	%
1938-1947	\$3,773,791.	\$2,619,923.	.694	\$1,640,856.	\$1,031,404.	.629

(1) C'est-à-dire une loi de solvabilité financière. On lira avec intérêt à ce sujet la conférence de M. Etienne Crevier dans notre numéro d'octobre 1950.

(2) Cette statistique provient du numéro de janvier 1950 de *Best's Insurance News*.

ASSURANCES

DOMMAGES CORPORELS

	<i>Primes acquises</i>	<i>Sinistres encourus</i>	<i>%</i>
1940	\$319,027.	\$439,133.	1.376
1941	382,548.	580,559.	1.518
1947	388,000.	537,984.	1.386
1948	618,201.	854,209.	1.382

38

Que conclure de ces chiffres, sinon a) que la mesure dite « Assigned Risk Plan » a rendu des services puisqu'elle a permis aux risques tarés de trouver preneur à des conditions particulières, quand leur cas n'était pas assez grave pour les faire rayer complètement de la route; b) qu'au premier abord, les résultats de l'assurance obligatoire sont plus mauvais là où celle-ci existe, peut-être parce que la loi n'est pas aussi sévère dans sa portée générale. En effet, dans aucun des vingt-cinq états étudiés, le pourcentage des sinistres aux primes n'a dépassé .96. Et encore n'y a-t-il eu dans l'état, où ce pourcentage a été atteint, que des primes de l'ordre de \$5,703. en 1947. C'est un chiffre trop faible pour qu'il puisse être concluant.

Pour qu'on puisse juger du fonctionnement de l'*Assigned Risk Plan*, voici les règlements adoptés par la province de l'Ontario. Nous l'extrayons du numéro de septembre 1949 de « The Economist »:

Procedure to be followed in respect to automobile assigned risks

1. The Ontario Automobile Assigned Risk Plan applies to all risks for which Automobile Bodily Injury and Property Damage Insurance cannot be obtained in the open market. It does *not* apply to Collision, Fire or Theft Insurance.
2. **No Applicant Is Eligible If:—**
 - A. The applicant has within the previous three years, been convicted more than ONCE of any following offences, or more than ONCE has forfeited bail in respect of charges against him of these offences:—

ASSURANCES

- (1) An offence calling for penalty under the Ontario Highway Traffic Act, if death or injury to any person or property occurs.
 - (2) An offence under the Ontario Highway Traffic Act when the penalty imposed includes suspension or revocation of driver's license or owner's permit.
 - (3) Careless driving as per Section 27, Ontario Highway Traffic Act.
 - (4) Any criminal offence involving the use of a motor vehicle punishable under the Criminal Code of Canada.
 - (5) Driving while under License Suspension.
- B. (1) The applicant, or anyone driving his car, is suffering from any disease or physical disability so as to be a source of danger to the public.
- (2) The applicant is engaged in an illegal enterprise or has two or more non-motor vehicle convictions during the previous three years.
 - (3) The applicant has failed to pay any premium for Automobile Public Liability or Property Damage Insurance contracted for in previous twelve months.
 - (4) The applicant has in the previous twelve months had an application rejected or a policy under the Plan cancelled for cause as provided in the Regulations.
 - (5) The applicant has in the previous twelve months knowingly made a false statement on an application for Insurance or under the Plan.
- C. Assignment would be contrary to public interest.

39

3. Letters of Declination:

These no longer need be submitted to the Plan but the applicant must have been refused Bodily Injury and Property Damage Insurance in writing by at least one insurer in the Province of Ontario.

4. Applications Must Be:

- A. Submitted in *duplicate* with all questions answered and the declarations and statements fully completed.
- B. Accompanied by a cheque for \$3.00 (*exclusive of exchange*) for one automobile (plus (1.00 for each additional automobile subject to a maximum of \$30.00) to cover investigation fees.

ASSURANCES

In the case of refusal by the Plan to make an assignment the investigation fee will be refunded.

- C. On fleets of 5 automobiles or more (or of 2 or more Taxicabs), a list of all losses and claims for the past three years, showing the amount paid or outstanding for each, divided as to Bodily Injury and Property Damage, must be submitted with the application. If insurance has been in force, such list must be on the letterhead of the insurance carrier and be signed by an employee of such carrier.

40

(The new application forms may be obtained from the Companies an Agent represents or from the office of the Plan.)

5. **Premiums Shall Be:**

The STANDARD PREMIUM AS DETERMINED BY THE GOVERNING COMMITTEE, AND IN ADDITION THERE-TO:

- A. In the case of applicants required to prove Financial Responsibility, the regular filing charge of 20% and a surcharge on the total premium thus produced of 15%, the latter charge being subject to a minimum of \$10.00.
- B. In the case of applicants not required to prove Financial Responsibility, a surcharge of 15% subject to a minimum of \$10.00.

6. **Commissions Payable Shall Be:**

- A. 10% and no more in respect to Private Passenger Automobiles.
- B. 5% and no more in respect to any other risk, including all vehicles in fleets.

No agent or other person is authorized by the Plan to charge any additional service fee for handling an application to the *Plan*.



Ces dispositions ont été prises pour protéger l'automobiliste et le public. Quand donc voudra-t-on procéder ainsi dans notre province où, hélas, tout change bien lentement.

Chronique de documentation

G. P.

par

Rough Notes; Fire-Casualty Surety. The Rough Notes Company, Inc. — 1142 North Meridian Street, Indianapolis, 6, Ind. Prix de l'abonnement au Canada: \$3.00.

41

Rough Notes nous vient du centre des Etats-Unis, d'un endroit où les méthodes d'affaires sont peut-être encore plus « agressives » qu'ailleurs. *Rough Notes* reflète un peu cet esprit. Destinée à ceux qui s'occupent de la vente ou de l'administration, cette revue s'efforce d'apporter des faits: études de polices d'assurance, de jurisprudence, de projets d'organisation interne. Pas de théorie, pas de construction spéculative, rien que des faits, présentés de manière brève, incisive. Et par là cette revue offre un intérêt réel à celui qui veut s'instruire des choses de son métier. Nous la recommandons aux courtiers qui cherchent des idées pour améliorer l'organisation de leur bureau et leur connaissance du métier.

Rough Notes publie, par exemple, quatre fois par an, les « Building Cost Charts », qui résument les fluctuations du coût de la construction, à la faveur des poussées d'inflation que nous subissons depuis quelques années. On y trouve des chiffres intéressants, plus pour les Etats-Unis que pour le Canada peut-être, mais qui ont une valeur de jalons dans notre pays, où l'influence de la situation économique chez nos voisins se fait très nettement sentir. Signalons également que chaque numéro contient plusieurs articles consacrés à un type particulier d'assurance. Ainsi, celui d'août 1950 avait à son programme : « *Dwelling and contents Fire Insurance* » et celui de février 1951 : « *Contractors' Equipment Floaters* ».

42

The Rough Notes Co. Inc. édite également *Insurance Pictorial Visual Selling Service*, qui présente des textes brefs, illustrés d'abondantes images, de graphiques, de caricatures ou de dessins destinés à faciliter la vente. Partant du principe que l'image est un utile complément de l'idée, R. N. mettent à la disposition du vendeur des images, bien choisies, bien disposées et, ma foi, convaincantes. Pour nous, ces textes ont le défaut d'être en anglais. Malgré cela, ils apportent au courtier éveillé des arguments, des aperçus rapides qui peuvent être très utiles à un esprit ouvert.

Mentionnons également une troisième publication. *Fire, Casualty & Surety Analyses*, qui reproduisent les études de polices parues dans « *Rough Notes* ». Avec le classement que permettent un solide classeur, des guides et des tables alphabétiques auxquelles on s'habitue rapidement, on a un instrument de travail excellent.

Tout cela coûte de l'argent. Assurément ! Tout cela demande une adaptation à la pratique du Canada. Dans une certaine mesure ! Mais celui qui possède ces instruments de travail a un avantage réel sur ses concurrents. C'est cela que nous voulons signaler ici.

The Casualty & Surety Journal, — 60 John Street, New York, 38, N.Y.

On peut se procurer gratuitement cette revue bi-mensuelle du type « digest », en s'adressant à une société d'assurances américaine traitant au Canada les assurances dites *Casualty* et *Surety*, c'est-à-dire accidents, automobiles, responsabilité civile, cautionnement. C'est, croyons-nous, l'organe de l'Association of Casualty and Surety Companies, dont l'adresse est également 60 John Street. *A Magazine of ideas* s'intitule modestement ce digeste, assez grand pour entrer dans une poche de complet, mais pas encore assez

volumineux pour la déformer. On y trouve des articles peu compliqués. Les éditeurs sachant que leurs lecteurs sont pressés s'efforcent de leur présenter des études brèves, qui peuvent être lues dans un tramway ou entre deux entrevues. Il ne manque que le temps nécessaire à la lecture pour en faire un organe n'apportant à ses lecteurs rien d'inattendu.

Les collaborateurs sont de marque cependant. Et c'est par là surtout que cette petite revue mérite d'être signalée. Ajoutons pour ne pas être injuste qu'elle apporte des vues simples, mais assez précises sur des problèmes courants et qu'elle contient des caricatures amusantes.

43

Best's Insurance News, Alfred M. Best Company, Inc. 75 Fulton Street 7, N.Y. Abonnement: \$4.00.

Best's Insurance News est l'organe mensuel d'une grande agence d'information, dont nous avons déjà présenté les publications ici. Nous dirons un mot cette fois de la revue. On y trouve des articles de la rédaction, passant en revue l'actualité, des études très bien faites sur les actions des sociétés d'assurances, sur les résultats de sociétés mutuelles et par actions dans tous les domaines, sauf la vie. Sous de grandes rubriques telles « General, Office Methods » et « Miscellaneous », suivent des articles ou des communications, des nouvelles, des commentaires sur la situation de l'assurance aux Etats-Unis. En somme, c'est avec un esprit moins pratique, moins préoccupé d'instruire sur les choses du métier que « *Rough Notes* », l'intention d'étudier les problèmes dans leur ensemble plus que dans le détail. Ce n'est pas la grande revue européenne, qui recherche avant tout l'aspect théorique des faits, mais c'est sûrement une revue intéressante pour le praticien, qui veut voir autre chose que l'aspect immédiat de ses problèmes.

Gazette officielle de Québec, — à l'Hôtel du gouvernement, Québec. Abonnement: \$7.00.

44 La Gazette officielle de Québec n'a pas la toilette soignée des publications du gouvernement fédéral. Elle présente une utilité, cependant, à tous ceux qui désirent savoir ce qui se passe dans les milieux officiels à Québec, quelles modifications sont apportées aux compagnies par actions, quelles sociétés nouvelles viennent d'être formées. Elle permet aussi de connaître les arrêtés ministériels et, en général, les événements ou les choses qui, d'après la loi, doivent faire l'objet d'une annonce dans l'organe officiel du gouvernement provincial.

Signalons dans le numéro du 10 mars 1951, le code de plomberie de la province de Québec à ceux qui s'intéressent à la plomberie comme gagne-pain et, aussi, à ceux que les besoins de la traduction font rechercher toutes les sources possibles de documentation. Ces derniers trouveront dans « l'arrêté en conseil du Conseil exécutif, numéro 173 », un texte destiné à « reclassifier, redistribuer les articles de ce code de plomberie dans le but d'assurer une classification mieux ordonnée et plus logique ». S'il n'y a pas là un texte d'une importance internationale, ceux qui subissent la han-tise du terme juste, par métier ou par goût, y trouveront une aide qu'ils accueilleront avec plaisir.

R.I.P. The Travelers Insurance Companies, Hartford, Connecticut, U.S.A.

R.I.P. n'est pas là pour *requiescant in pace*, mais pour *rest in pieces*; ce qui est un peu gros comme esprit. La plaquette, qui porte ce titre, n'en présente pas moins de l'intérêt puisqu'elle analyse les conséquences et les causes des accidents d'automobile en 1950. C'est ainsi que le président de la compagnie présente les chiffres au lecteur : « *The Sta-*

tistics themselves may leave some of you cold, but we believe V.I.P.'s drawings will warm you up. They say quite clearly, to one and all: Don't you become a statistic in 1951 ».

Parce que R.I.P. est illustré avec beaucoup d'humour, il remplira peut-être, en effet, la fonction de sonnette d'alarme, mieux que des chiffres même admirablement groupés en tableaux précis et éloquents. La brochure parviendra-t-elle, cependant, à éveiller à la prudence, un certain nombre de distraits, d'imprudents, d'optimistes, de « cow boys » du volant ? Espérons-le sans trop y croire, car se guérit-on de la distraction, de l'imprudence, de l'optimisme et du goût du risque ? N'y a-t-il pas là des instincts qu'il est bien difficile de tenir solidement en bride ? Mais ne tiquons pas sur cette manière de s'exprimer. Ne s'agit-il pas de « quarante chevaux » ?

45

Conjuguez **P**ROTECTION
LUS
RÉVENTION

On peut diminuer, dans une grande mesure, le RISQUE de désastre que comportent des chaudières, un équipement générateur défectueux, dangereux. C'est précisément le rôle de notre personnel d'experts compétents de repérer le danger avant le désastre, en surveillant de près l'équipement de nos clients.

Il est aussi avantageux pour vous que pour nous de prévenir les dommages aux appareils que nous assurons. Aussi, notre personnel spécialisé fait-il l'inspection régulière. Il est également à la disposition des détenteurs de polices, en cas d'urgence. Soyez complètement assuré—demandez les détails à votre agent ou à votre courtier.

EXPÉRIENCE
 SERVICE
 STABILITÉ



The Boiler Inspection and Insurance Co. of Canada

806 Edifice de la Banque de la Nouvelle-Ecosse, Montréal

737 rue Church, Toronto, Ont.

**STONE & COX LIMITED ANNOUNCE A NEW BOOK
ON
BUSINESS INTERRUPTION INSURANCE**

**A Valuable Guide
for Underwriters and Agents**

**Written by an Experienced
and Active Business
Interruption Specialist**

•
**Based on The Latest Use and
Occupancy and Loss of Profits
Forms as Adopted by
Underwriters in Canada
January 1949**

•
**A Concise 9 x 6 in. Book of 52 Pages
Attractively Covered and Finished
in a Plastic Ring Binding**

Price : \$2.00

Special Discounts Allowed on Quantities of Six or More

•
STONE & COX, LIMITED

229 Yonge Street

Toronto 1, Canada

JEAN GAGNON & CIE. LTÉE.

Etablie en 1929

DIRECTION

Jean Gagnon
Président

Amédée Geoffrion
Surintendant

Marcel Gagné
Secrétaire-Trésorier

Jos. Rayle
Incendie

René C. Pasquin
Transports & Marine

Lucien DesRochers
Accidents, etc.

276 rue St-Jacques, Montréal

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

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur

ÉDIFICE LEWIS

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL

P. BRUNET
Prop.

H. GERVAIS
Ass. Dir. Gérant
J.-A. MAROIS
Ass. Dir. et
Expert-évaluateur

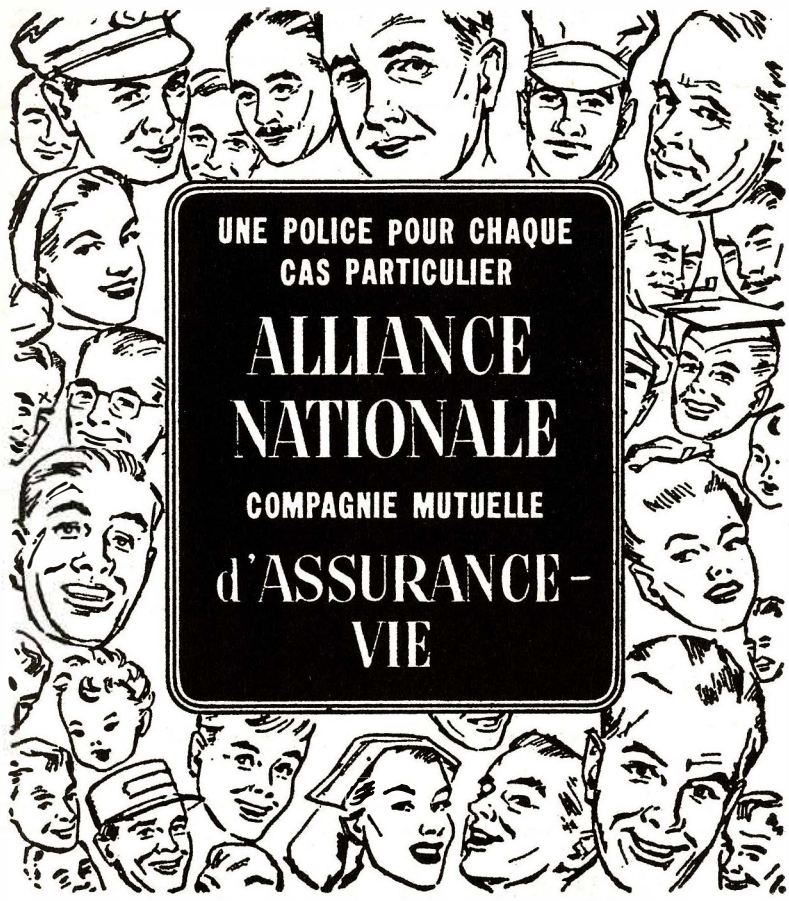
Tél. MARquette 2467



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



**Sun Life
of Canada**
SIÈGE SOCIAL • MONTREAL



UNE POLICE POUR CHAQUE
CAS PARTICULIER

**ALLIANCE
NATIONALE**

COMPAGNIE MUTUELLE
d'ASSURANCE-
VIE

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$3,000,000.00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

R. de GRANDPRÉ, Gérant

La

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

est à vos ordres

pour toutes vos opérations de banque

et de placement.

Actif, plus de \$400,000,000

545 bureaux au Canada

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

N'hésitez pas !

C'est un H.É.C. qu'il vous faut.

O. LEBLANC & FILS, LIMITÉE

AGENTS GÉNÉRAUX

**Union Marine & General
Insurance Co. Ltd.**

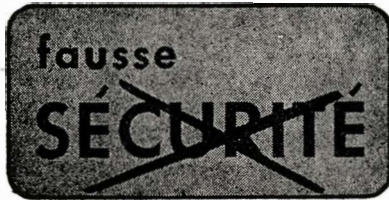
**Royal Scottish Insurance Co. Ltd.
Patriotic Assurance Co. Ltd.**

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Compagnie française du Phénix

266, RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTRÉAL



En 1940, votre maison valait \$6,000; vous l'avez assurée pour \$6,000. Aujourd'hui, sa valeur de remplacement serait de \$10,000 environ; est-elle assurée pour \$10,000? Si oui, vous êtes bien protégé; sinon, vous comptez sur une fausse sécurité.

ASSURANCE EN VIGUEUR: \$60,000,000.00

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

41 ouest, rue Saint-Jacques - Montréal (1) • HA. 3291

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

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

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

COURS UNIVERSITAIRE

Pour ceux qui peuvent s'assurer des études universitaires et veulent se donner la formation la plus complète possible.

COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

Ces cours se donnent le soir à l'intention de ceux qui doivent travailler le jour pour gagner leur vie et qui sont désireux de se perfectionner.

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

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE
AU DIRECTEUR

535, AVENUE VIGER, MONTRÉAL

Se préparer . . .

« Si l'on cherche quelque raison d'une destinée si cruelle, on aura, je crois, de la peine à en trouver. »

(VAUVERNAGUES)

Il est utile, quelquefois, salutaire, de rechercher, d'étudier les causes d'un malheur.

Il est plus utile, toutefois, beaucoup plus utile, de prendre les moyens de l'éviter, le malheur. L'assurance, aujourd'hui, permet, sinon d'éviter les mauvais coups du sort, en tout cas d'en atténuer les effets.

Nul ne sait ce que l'avenir tient en suspens. Mieux vaut prendre ses précautions.



**ROYAL LIVERPOOL
INSURANCE GROUP**

AGENTS D'ASSURANCE

qui désirez traiter avec des assureurs indépendants,
bien organisés pour collaborer pleinement avec vous
adressez-vous à

J. E. CLÉMENT Inc.

Gérants au Canada pour

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
CONTRE L'INCENDIE

•
LA NATIONALE

Compagnie d'Assurances Incendie et risques divers

•
EXCESS INSURANCE CO., LONDRES

•
Siège social : 465, rue St-Jean, Montréal

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

—
DE LONDRES, ANGLETERRE

•
BENOIT BERTRAND, gérant provincial

•
Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

MONTRÉAL



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1949

ACTIF	
Espèces	\$ 229,095.44
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Obligations du Dominion du Canada	\$ 803,030.00
Obligations provinciales—(Prov. de Québec) ..	146,150.00
Obligations municipales	71,040.00
Autres obligations et débetures	<u>341,057.49</u> 1,361,277.49
Dû des agents et autres comptes à recevoir	388,939.32
Edifice de la Compagnie	181,640.00
Autres actifs (y compris Ameublement, Four- nitures, Plans, etc.)	1.00
ACTIF TOTAL	<u>\$2,160,958.75</u>
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises	\$ 544,031.17
Réserve pour sinistres en cours de règlement ..	245,322.50
Réassurance, taxes courues et autres passifs ..	562,548.06
PASSIF TOTAL	1,851,901.73
Réserve pour Contingences	7,067.00
Comptes des actionnaires— <i>Surplus et Capital</i> ..	801,985.02
Capital-Actions :	
Autorisé—20,000 actions \$100.00 nominale chacune	
— \$2,000,000.00.	
Emis — 4,275 actions	<u>\$2,160,953.75</u>
<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non-acquises	\$ 544,031.17
Réserves pour Contingences	7,067.00
Capital-Actions	427,500.00
Comptes de Surplus	374,485.02
TOTAL	<u>\$1,353,083.19</u>

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RENÉ MASSÛE

Surintendant des Agences

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS