
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

L'ESSOR DE L'ASSURANCE EN ALLEMA- GNE OCCIDENTALE APRES LA RÉ- FORME MONÉTAIRE DE JUIN 1948, par Léon Quinet	47
INTRODUCTION À L'ÉTUDE DE LA TARI- FICATION-AUTOMOBILE DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC, par Jean Dalpé	56
MON AMI ANATOLE DÉSY, par Gérard Parizeau	82
CHRONIQUE DE JURISPRUDENCE, par G. P.	84
LU	98
Cent trente ans d'une industrie — bilan des assurances privées en France. L'assurance expliquée à ses usagers. National Fire Pro- tection Association Quarterly.	

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

Conjuguez

PROTECTION PLUS PRÉVENTION

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.

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

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

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

535, AVENUE VIGER

MONTRÉAL



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.

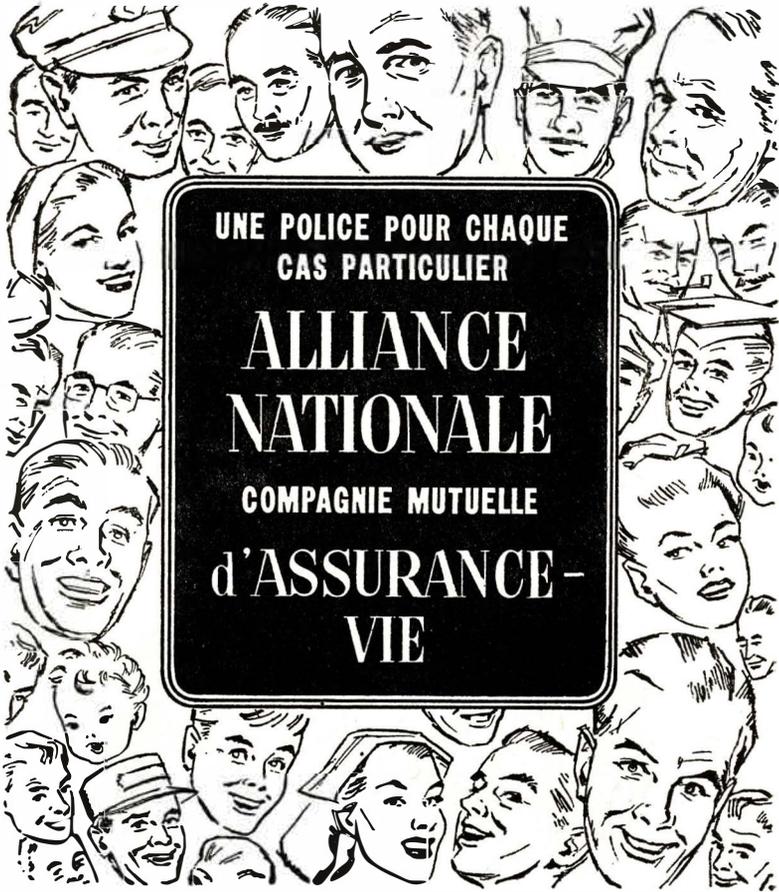
Une police DOTATION à 60 ou 65 ANS, prise aujourd'hui dans LA SAU-VEGARDE, vous garantira le *capital* ou la *rente* nécessaires pour une *vieillesse heureuse* tout en protégeant les vôtres, dès **maintenant**, contre un décès prématuré.



Siège social
MONTREAL

La Saubegarde

assurances
sur la vie



UNE POLICE POUR CHAQUE
CAS PARTICULIER

**ALLIANCE
NATIONALE**

COMPAGNIE MUTUELLE
d'ASSURANCE-
VIE

M *etropolitan*
Life
Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA . OTTAWA

Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement: \$1.50

Le numéro: .50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 311

507 Place d'Armes

Montréal

47

19e année

MONTRÉAL, JUILLET 1951

No 2

L'essor de l'assurance en Allemagne Occidentale après la réforme monétaire de Juin 1948

par

LÉON QUINET

Directeur général de la Compagnie de Bruxelles.

Un homme politique allemand aurait déclaré récemment: « Dans quelques années, l'Allemagne recueillera les fruits de sa défaite ». Si l'on considère la situation de l'assurance privée en Allemagne à la fin de décembre 1950, c'est-à-dire, deux ans et demi après la réforme monétaire de juin 1948, on constate un redressement tel que cette prédiction semble se réaliser. L'assurance-vie est la plus représentative à cet égard, parce que c'est la branche la plus sensible aux réflexes de l'opinion publique; et après le boule-

versement monétaire, conséquence de la défaite, l'opinion publique allemande était naturellement particulièrement nerveuse.

48

Au 31 décembre 1949, un an et demi après la réforme monétaire, la production nouvelle était de 3,700,000 contrats nouveaux pour un capital total de quatre milliards D.M.¹ par rapport à 1937. La production de l'année 1949 marque une augmentation de dix pour cent, d'autant plus remarquable que les salaires réels sont en 1949 de vingt pour cent inférieurs à leur niveau de 1937, année de prospérité générale en Allemagne.

En 1950, la nouvelle production atteint 3,400,000 contrats pour un capital de trois milliards cinq cent millions D.M. Ce qui est particulièrement impressionnant, c'est la progression rapide de la branche populaire dont l'accroissement en nombre de contrats est de vingt-quatre pour cent, par rapport à 1949, alors que la progression générale est de dix-huit pour cent. Au 31 décembre 1950, il y avait 25 millions de contrats-vie en Allemagne occidentale, soit un contrat par deux habitants, alors qu'aux Etats-Unis, il y avait quatre contrats pour 3 habitants.

La comparaison avec l'avant guerre ressort des chiffres ci-après:

1937	production-vie:	53 R.M. par habitant.
1950	“	73 D.M. “

A quoi faut-il attribuer un redressement aussi impressionnant et dans des circonstances aussi peu propices? Il y a à cela deux raisons. Tout d'abord, les assureurs allemands et leurs collaborateurs firent un effort surhumain pour restaurer dans l'esprit du public, après la réforme monétaire, la

¹ Le D.M. (Deutsche Mark) est l'appellation donnée à la nouvelle unité monétaire qui, en vertu des lois de réforme de juin 1948, a remplacé le R. M. (Reichsmark) dont la valeur a été annulée.

confiance dans l'assurance privée; à une époque où la mystique des nationalisations avait envahi bon nombre d'esprits, le succès de leurs efforts est particulièrement méritoire.

D'autre part, les vicissitudes de ce qu'on est convenu d'appeler la haute politique, amenèrent les puissances de l'Ouest à reviser, à l'égard de l'Allemagne Occidentale, la politique punitive envisagée au début de l'occupation.

Désireuses d'écarter des masses allemandes certaines idéologies étrangères, les puissances occupantes de l'Ouest furent amenées à prendre certaines mesures d'ordre financier pour restaurer la confiance du public dans l'initiative privée, et à cette fin, notamment, reconstituer la solvabilité des compagnies d'assurances privées, solvabilité bouleversée par les dispositions de la réforme monétaire. Restauration de la confiance du public, allègement des conséquences financières de la défaite, ces deux ordres de faits se rattachent à la réforme monétaire de juin 1948, inévitable conséquence de la politique financière du III^e Reich.

49

Afin d'être compris, tout en étant bref, imaginons cette définition du régime monétaire et financier du Reich hitlérien: un circuit monétaire hermétique, dont l'étanchéité est assurée par la terreur, permettant au pouvoir central d'affecter, sans discussion, à l'exécution du programme qu'il a arbitrairement fixé, tout le pouvoir d'achat qui lui est nécessaire et dont il s'empare, soit par l'impôt, soit par l'emprunt sous toutes ses formes, volontaire ou forcé, ce pouvoir d'achat étant préalablement soustrait au libre emploi de son détenteur, par le dirigisme autoritaire de la production et de la consommation, cette orientation assurant la stabilité absolue des prix.

Le résultat d'une pareille politique s'exprime par quelques chiffres: en septembre 1939, la circulation fiduciaire est de onze milliards. Le 8 mai 1945, elle est de soixante-

treize milliards environ; pendant la même période la circulation scripturale (dépôts en Banques et Caisses Epargne) passe de quarante-six à cent quatre-vingt milliards (minimum).

50

Corrélativement, la dette du Reich s'était gonflée de trente-six milliards et demi en août 1939 à trois-cent quatre-vingt milliards le 8 mai 1945, car c'est sous la forme de titres d'emprunt de toutes sortes, à court terme et à long terme que se trouvait appréhendé le pouvoir d'achat systématiquement créé. En contrepartie, qu'y a-t-il: des investissements qui, dès la capitulation, ont cessé d'offrir une quelconque rentabilité: canons, avions, navires de guerre, stocks de munitions.

Le volume monétaire total de 250 milliards de R.M. représentait donc, pour sa plus grande part, des traites tirées sur la victoire qui, dès la défaite, se trouvèrent protestées, sans recours.

La réforme monétaire de juin 1948 devait porter remède à cette pléthore d'émission qui avait, naturellement entraîné une dépréciation énorme du Reichsmark.

Quelques prix de marché noir observés avant la réforme monétaire traduisent cette dépréciation:

$\frac{1}{2}$ ko. café: 500 R.M.

50 ko. de pommes de terre: 300 R.M.

$\frac{1}{2}$ ko. de beurre: 200 R.M.

1 paire de chaussures: 1000 R.M.

Comme nous ne pouvons entrer ici dans les nombreux détails de la réforme monétaire allemande, bornons-nous à signaler que, contrairement à ce qu'on croit généralement, ce ne fut pas une dévaluation pure et simple, mais la création d'une nouvelle unité monétaire à laquelle on attribua, par rapport à l'ancien étalon, des taux de conversion différents, variant de 1 à 1/15.38 et même 0, c'est-à-dire, que, dans

certain cas, les plus défavorables, l'avoir exprimé en R.M. était annulé; dans d'autres cas, les plus favorables, le R.M. était converti à la parité d'un nouveau mark pour un ancien; au minimum, et exception faite de l'annulation pure et simple, l'avoir en R.M. était converti au taux de 15.38 R.M. pour 1 D.M. Mais parmi les taux différentiels appliqués à la conversion, il importe d'en détacher deux qui nous intéressent particulièrement pour l'objet de notre exposé. La dette du Reich et des institutions subordonnées était complètement annulée; par contre, les contrats et prestations d'assurances étaient maintenus à des conditions et pourcentages qui, en principe, correspondaient au taux de 1 pour 10. Les conséquences de cette disparité de traitement étaient tragiques pour les Compagnies d'Assurances, car leur actif était à la fin de la guerre constitué en majeure partie de titres du Reich. C'est que, depuis les débuts de la politique de réarmement, soit depuis 1936, les organismes collecteurs de capitaux: banques, caisses d'épargne et compagnies d'assurances n'avaient d'autre choix que de placer en emprunts du Reich les abondantes liquidités dont elles disposaient.

51

L'actif des compagnies d'assurances était donc amputé dans une mesure beaucoup plus large que leur passif n'était réduit, à la suite de la loi de réforme monétaire. Cette situation devenait intenable et l'assurance privée aurait disparu en Allemagne si les gouvernants militaires des puissances victorieuses n'avaient inscrit dans les lois monétaires des dispositions de protection destinées à restaurer la confiance du public à l'égard d'institutions privées, dont le maintien s'inscrivait dans le programme des puissances occidentales, visant à défendre l'initiative privée contre les idéologies étatiques de l'Est.

Ces mesures comportaient certaines distributions de liquidité au départ, un moratoire momentané et surtout l'allo-

cation de créances compensatoires à charge du Trésor Public et destinées à reconstituer la solvabilité des compagnies d'assurances à concurrence de cent et cinq pour cent de leur passif.

52 La solvabilité était ainsi rétablie par des dispositions précises contenues dans les lois de réforme monétaire décrétées par les gouvernements militaires et les compagnies d'assurances pouvaient de nouveau s'adresser au public; il leur restait à lui apporter la preuve de la supériorité de l'initiative privée sur les entreprises étatiques, ce qu'elles firent par des prestations vraiment imposantes.

Prenons d'abord le cas de l'assurance-vie.

La loi stipule notamment que la conversion des contrats se fera au taux de 10 R.M. pour 1 D.M.; ceci entraîne une réduction au dixième de la réserve mathématique constituée pour chaque contrat, à la date de la réforme, le 21 juin 1948 et, corollairement, une réduction au même taux du capital assuré, mais au prorata de la période courue. Cette réduction est naturellement d'autant plus prononcée que la police est plus ancienne; mais, comme les primes échéant après le 21 juin 1948 sont payables à la parité d'un D.M. pour 1 R.M., il en résulte évidemment que le capital total n'est pas réduit au dixième. Les ordonnances subséquentes prévoient les solutions à apporter à tous les cas particuliers; par exemple, si l'assuré n'est pas en mesure de continuer le paiement en D.M. des primes auparavant payées en R.M. Dans ce cas, une réduction supplémentaire est appliquée au capital garanti. Cependant — libéralité octroyée aux plus malheureux — cette réduction ne peut toutefois ramener le capital à moins de 5 pour cent de la somme auparavant souscrite en R.M. Il est prévu aussi le cas où l'assuré, désirent reconstituer en D.M. le capital précédemment souscrit en R.M., s'engage à servir des primes complémentaires. Les ordon-

nances prévoient toutes les formalités et calculs à effectuer pour résoudre toutes ces questions.

Les rentes et capitaux déjà exigibles avant le 21 juin 1948 sont aussi réduits des neuf-dixièmes. Ici encore, une libéralité particulière est consentie aux bénéficiaires des prestations dues pour les cas de décès et autres sinistres survenus après le 20 juin 1948 et frappant les contrats dont le capital initial a été réduit en vertu des premières dispositions que nous avons citées: un supplément est payé à concurrence de vingt pour cent du capital réduit, sans pouvoir dépasser dix pour cent du capital nominal initial.

53

Dans le cas de l'assurance « dommages », on applique le principe général de la réduction au dixième des indemnités qui sont devenues exigibles avant le 21 juin 1948 et qui ont été réglées après cette date.

Dans ces branches, les contrats en cours au 21 juin 1948 restent en vigueur après cette date pour un capital nominal en D.M. égal au capital souscrit en R.M. mais, étant donné que la prime a été payée avant le 21 juin en R.M., la période qui reste à courir sur le contrat, postérieurement au 21 juin 1948, est réduite au dixième, à moins que l'assuré ne verse en D.M. un complément de prime égal aux neuf-dixièmes du prorata de prime correspondant à la période du contrat qui reste à courir après le 21 juin 1948.

A cet égard, une concession spéciale a été faite à la paysannerie en matière d'assurance « grêle ». Pour les sinistres survenus, même avant le 21 juin 1948, le paiement de l'indemnité se fait au taux de 1 D.M. pour 1 R.M.

Une autre concession d'ordre général consiste dans la faculté laissée à l'assuré de résilier un contrat dans la quinzaine qui suit le 21 juin 1948, si la prime échoit dans ce même laps de temps.

54

Indépendamment des aménagements qui durent être apportés aux éléments constitutifs de toute police d'assurance: durée, capital assuré, montant et date d'échéance de la prime, de nombreuses difficultés particulières durent être résolues. Nous ne voulons en citer qu'une: celle qui affecte la monnaie dans laquelle devaient être réglées les avaries particulières constatées après le 21 juin 1948, mais affectant des marchandises embarquées avant cette date: Une ordonnance prescrivit que ces règlements devaient être effectués au titre de créances exigibles avant le 21 juin 1948, c'est-à-dire, en D.M., mais au dixième du montant de l'avarie.

Si l'on considère le problème dans son ensemble, on constate que, sauf pour les assurances sociales et l'assurance grêle, dont tous les contrats furent convertis à la parité, toutes et chacune des polices d'assurances en cours en Allemagne durent faire l'objet d'un avenant, soit d'annulation, soit de réduction du capital assuré, soit de modification de l'échéance des primes payables après le 21 juin 1948, soit d'augmentation du montant de la prime et du paiement d'un complément, etc. . . . , etc. . . .

Ces opérations d'adaptations durent être effectuées dans des conditions particulièrement difficiles; en effet dans la dernière période des hostilités et dans les premières années qui suivirent la capitulation, plusieurs dizaines de millions de sujets allemands durent changer de domicile; beaucoup disparurent sans laisser de traces; la plupart des compagnies d'assurances elles-mêmes durent déplacer de nombreux sièges d'opération. Ajoutez-y la pénurie de personnel qualifié, la difficulté des communications et la rareté du papier pour imprimés et vous aurez une idée approximative de l'effort énorme que durent accomplir les compagnies allemandes, effort qu'elles réalisèrent à la satisfaction de leur clientèle.

Il n'est pas douteux, qu'il faut y voir une des raisons primordiales pour lesquelles le public allemand reprit confiance dans l'assurance privée, ainsi que l'attestent les quelques chiffres que j'ai cités plus haut. A ces chiffres, on peut ajouter ceux qui traduisent la situation du portefeuille existant à la suite de la réforme monétaire: par suite de la conversion des réserves de prime et de l'adaptation consécutive des capitaux garantis, la réduction du portefeuille global est de trente à quarante pour cent; sur ce portefeuille réduit soixante pour cent furent maintenus en vigueur après la réforme.

55

A cet égard, on peut affirmer que les efforts déployés par les assureurs allemands et leurs collaborateurs dans des circonstances particulièrement pénibles, leur font le plus grand honneur; par delà les frontières, tous ceux qui se penchent sur les réformes de structure des institutions économiques peuvent trouver, dans l'exemple allemand, un argument concret de la supériorité de l'entreprise privée.

Introduction à l'étude de la tarification-automobile dans la province de Québec

par
JEAN DALPÉ

56 En assurance-automobile, la tarification relève de la Canadian Underwriters' Association, dans les provinces de Québec et d'Ontario. Comme on s'inspire des mêmes données dans les autres provinces, tout en les adaptant aux besoins de chacune, étudier la manière de procéder de la Canadian Underwriters' Association dans Québec, c'est donner un aperçu des méthodes de tarification au Canada. De leur côté, les assureurs indépendants, y compris Lloyd's se contentent dans l'ensemble d'enlever du tarif syndical un pourcentage variable suivant la garantie et le groupement. Ainsi, pour les dommages corporels et matériels, la différence n'est guère que de cinq et demi pour cent dans le cas des voitures particulières, tandis qu'elle n'est que de quatre et demi pour les dommages à l'auto même et de sept pour cent environ pour les risques d'incendie et de vol. Lloyd's London a un troisième palier au-dessous, avec une réduction moyenne d'environ douze pour cent.¹ Résultat de nombreuses années de négociations et de pertes assez lourdes, l'entente est assez

¹ Voici quelques chiffres, basés sur une voiture Buick servant dans la région de Montréal.

BUICK - 1950 - Super 50	P.L. 5/10,000	P.D. \$1,000	Coll. \$100.	Feu-Vol	Total
C. U. A.	\$91.00		\$111.00	\$11.00	\$213.00
Compagnies non syndiquées	\$86.00		\$106.00	\$10.25	\$202.25
Lloyd's, London	\$81.90		\$ 95.00	\$10.00	\$186.90

bien observée, tant est fort le réflexe de défense quand les années sont mauvaises. Il y a quelques années, on a assisté ainsi à une convention cimentée autant par le bon sens que par un sentiment de protection mutuelle que la réalité imposait.

I — Les éléments de tarification.

Deux éléments principaux frappent celui qui cherche à comprendre la méthode de tarification: la région d'abord, puis l'usage. La région c'est-à-dire l'endroit où la voiture servira et l'usage, c'est-à-dire à quoi elle sera utilisée. Ainsi, on se trouve devant un problème de classification des endroits et des risques d'utilisation suivant le danger qu'ils présentent: risque de circulation principalement, pour les dommages corporels et matériels aux tiers et pour les dommages à l'auto même; coût de réparation ou de remplacement pour l'incendie et le vol et les dommages à la voiture. Comment classer et estimer ces risques? La statistique surtout et, dans une certaine mesure, la loi, fournissent au tarificateur les éléments d'analyse nécessaires: population relative, encombrement dû à la circulation ou à la configuration du sol, écarts brusques de la température, sévérité et application des règlements de circulation, portée de la loi; c'est le cas de la responsabilité envers les personnes transportées par exemple, etc. L'examen de tout cela permet, oh! très arbitrairement, de grouper ainsi les endroits et les usages:

57

1° *La région*

D'abord, la *région A* qui comprend Montréal, Québec et leurs environs. Ainsi, l'Ile-Jésus et les petites villes de la rive sud: Longueuil, St-Lambert, Montréal-Sud, etc. Pour Québec: Lauzon, Lévis, Sillery, etc. En somme, les deux grandes villes et leur périphérie qui, à elles seules, groupent environ cinquante pour cent de la population.

Puis, la *région C*, c'est-à-dire les villes de seconde importance, dont les conditions de circulation ne sont pas aussi mauvaises qu'à Montréal, où la montagne multiplie les goulots d'étranglement ou qu'à Québec où les pentes très accentuées rendent la circulation dangereuse, en hiver surtout, quand le verglas ou les sautes de température transforment en patinoires, les côtes, qu'elles soient d'Abraham, du Palais ou de la Couronne. Dans cette seconde zone, entrent par exemple Granby, Joliette, Magog, Drummondville, Sorel, Valleyfield, Victoriaville, petites villes assez actives, mais plates comme la campagne qui les enserre et dont le centre est peu éloigné des champs. Même constatation pour certaines villes de l'Abitibi qu'englobe la région C.

La prime des dommages aux tiers est moins élevée que dans la région A parce que la circulation y est moindre. Ainsi, dans la région A elle est de \$91. et, dans la région C, de \$75. Par contre, la prime des dommages à l'automobile assurée y est plus élevée, parce que le coût de la réparation est supérieur par suite de l'éloignement des centres d'approvisionnement et, probablement aussi, parce que le nombre d'autos assurées contre ce risque est plus faible dans la région C que dans la région A. C'est ainsi que le facteur-circulation, plus favorable, est contrebalancé par d'autres éléments défavorables. Constatation qui s'impose dans presque tous les cas, sauf dans l'Abitibi où le nombre des autos assurées contre les dommages à l'auto même est proportionnellement beaucoup plus élevé que celles qui sont garanties contre les dommages aux tiers. L'explication paraît être dans les habitudes de la région où une très forte part des voitures est vendue à tempérament, parce que dans ce pays, on vit plus qu'ailleurs, sur son crédit et aussi parce que les assureurs sont peu enclins à y faire affaires. Le vendeur qui veut être protégé exige l'assurance-collision. Et ainsi, se

A S S U R A N C E S

trouve considérablement augmenté, le nombre des autos assurées contre ce risque.

Voici quelques chiffres à ce sujet, qui ont trait aux voitures particulières de 1945 à 1950 (juin):¹

	Montréal	Québec	Abitibi
1 — Nombre d'autos assurées contre les dommages corporels	196,035	23,944	399
2 — Nombre d'autos assurées contre les dommages à l'auto même	93,142	11,509	824
3 — Nombre d'autos assurées contre le feu et le vol	203,481	24,809	1,107

59

Il ressort de cette statistique qu'environ 48 pour cent seulement des autos assurées dans le premier cas sont garanties dans le second, à Montréal et à Québec, régions stables, tandis que l'ordre est renversé dans les régions neuves du nord, où les méthodes de vie sont tout à fait différentes. Nous reviendrons plus loin sur ces constatations fort intéressantes, afin d'essayer d'en tirer une conclusion.

La prime d'incendie et de vol est un peu inférieure dans la région C.

La *région B* comprend le reste de la province, où le risque des dommages aux tiers est tarifé au niveau de la *région C*.² Par contre, la prime de collision est moins élevée que dans la région C. tout en étant sensiblement plus chère que dans la région A. L'explication paraît être la même que celle qui a été donnée précédemment.

2° *L'usage*

L'usage est le second élément de tarification. Si la région d'utilisation a son importance pour la détermination de la prime, l'usage auquel l'assuré destine le véhicule a aussi

¹ Tout en n'étant pas complets, puisqu'ils n'englobent pas tous les assureurs, ces chiffres et beaucoup d'autres utilisés dans cet article représentent un pourcentage assez élevé pour servir de base à un raisonnement. Ces chiffres sont tirés du relevé statistique de la *Statistical Agency* de la Canadian Underwriters Association.

² La région qui donne le tarif à appliquer est l'endroit où l'automobile sert principalement.

sa valeur, puisque l'assureur refusera le risque ou demandera une surprime, si celui-ci dépasse la moyenne.

Les voitures automobiles entrent dans quatre groupes principaux à ce point de vue:

- a) les voitures particulières ou privés;
- b) les voitures commerciales;
- c) les voitures louées ou employées pour le transport rémunéré des passagers;
- d) les voitures servant aux garages.

60

Font partie du premier groupe, toutes voitures automobiles servant à des fins de promenade ou d'affaires, mais non à la livraison. Entrent dans le deuxième, toutes voitures utilisées par un établissement quelconque, industriel ou commercial, pour le transport des marchandises. Le troisième comprend le transport, moyennant rémunération: les ambulances, les autobus, les taxis, les véhicules utilisés par des entreprises de pompes funèbres, ainsi que les véhicules servant aux services municipaux: pompiers, police, vidanges, etc. Le quatrième groupe est affecté aux garages.

Si l'utilisation est un élément de tarification, elle a également une grande importance au point de vue de la validité du contrat. L'assureur a prévu la déclaration d'usage au moment de l'émission et au cours du contrat.¹ Si, en assurance sur la vie², l'occupation cesse d'être une condition de validité une fois la police émise, en assurance-automobile, tout changement d'utilisation important doit être communiqué à l'assureur. Ainsi, la police prévoit la nullité de l'engagement lorsque l'automobile est utilisée, sans autorisation spéciale:

¹ La proposition d'assurance pose la question suivante: « L'automobile sert et servira principalement aux usages suivants? ». « De son côté la condition statutaire No 3 précise: « Tout changement essentiel au risque... annule la police... à moins que ce changement soit promptement notifié par écrit à l'assureur... ».

² Sauf en temps de guerre et pourvu que les déclarations initiales aient été exactes.

- a) à des fins autres que celles mentionnées dans la proposition d'assurance;
- b) à des fins de démonstration ou d'épreuve;
- c) comme taxi, autobus, voiture de louage ou pour le transport de passagers à titre onéreux ou si la voiture est louée;
- d) si la voiture prend part à une épreuve de vitesse quelconque.

L'usage déclaré permet à l'assureur de déterminer:

- a) s'il acceptera le risque ou non;
- b) s'il l'accepte, moyennant quelle prime.

61

Selon l'utilisation, la prime variera sensiblement. Ainsi, pour quatre types de véhicules différents, voici la somme exigée depuis le 1er janvier 1951, dans la province de Québec, pour les dommages corporels et matériels aux tiers:

Voiture particulière :	PRIME
promenade	\$ 73.00
affaires	\$ 91.00
Ambulance	\$164.00
Camion pour la livraison du lait	\$173.00
Taxi	\$310.00

Dans chaque cas, la prime augmente avec le risque provenant, soit de l'usage même, de la vitesse ordinaire de circulation ou du millage anticipé¹, soit de la nature du transport², soit de la responsabilité que la loi fait porter au propriétaire³. Si l'automobiliste doit repousser la présomption de faute qui pèse sur lui lorsqu'un passager est blessé, la responsabilité du transporteur à titre onéreux est beaucoup plus grande. Il y a là un élément de risque dont l'assureur tiendra compte avant d'accepter l'affaire et pour

¹ Une voiture de promenade, une autre servant pour les affaires de l'assuré ou un taxi.

² Un camion d'un établissement industriel et un autre faisant de la livraison générale.

³ Un taxi ou un autobus par exemple.

déterminer la prime. C'est ce qui explique la différence entre les véhicules que nous avons mentionnés précédemment.

II — Application pratique de la méthode de tarification.

Après cette rapide revue des deux principaux éléments de tarification, il est possible d'aborder leur application pratique en apportant:

- 62
- a) quelques exemples destinés à illustrer la théorie;
 - b) des détails sur la méthode statistique suivie;
 - c) quelques précisions sur les tarifs comparatifs des provinces de Québec et d'Ontario.
- a) *Illustration de la méthode de tarification.*

La région d'usage et l'utilisation donnent la prime de base pour les dommages aux tiers, avons-nous dit. Ainsi, pour une voiture particulière servant aux affaires de l'assuré, la prime sera de \$91.00 à Montréal, de \$75.00 à Drummondville et d'autant à Chicoutimi pour une assurance de \$5/10,000. pour les dommages corporels et de \$1,000. pour les dommages matériels. Ces sommes sont un minimum. Théoriquement, elles peuvent être augmentées jusqu'à la garantie illimitée. En fait, aucun assureur accepte de ne pas limiter sa responsabilité. Voici à titre d'exemples quelques garanties habituelles et les surprimes exigibles, quelle que soit la marque de la voiture.

<u>GARANTIE</u>	<u>SURPRIME</u>
D. Corporels	D. Matériels
\$10/20,000.	\$1,000.
20/40,000.	2,000.
50/100,000.	5,000.
100/200,000.	5,000.
100/200,000.	10,000.
100/300,000.	20,000.
	7%
	12%
	18%
	19%
	21%
	23%

Si la surprime est faible, c'est que les cas les plus fréquents ne dépassent pas les minima de \$5/10,000. et \$1.000. mentionnés précédemment. Signalons, cependant, que les tribunaux ont tendance à augmenter de plus en plus les indemnités accordées, en tenant compte, soit de l'avenir de l'accidenté, soit de son pouvoir de gain, soit de ses charges de famille au moment du sinistre. Ainsi, récemment, à Vancouver, le tribunal a accordé à une jeune fille de 22 ans, une indemnité de \$45,930.00.

63

Toutes les combinaisons sont possibles pour assurer à l'automobiliste la garantie dont il a besoin. Une d'elles consiste à comprendre en un seul chiffre, les dommages corporels et matériels réunis, ainsi \$100,000. en tout (Inclusive Coverage). Cela a pour effet de donner à l'assuré le bénéfice d'un fort montant, tant pour les dommages corporels que matériels. Si ce mode de procéder se répand, c'est que le prix des automobiles va croissant avec l'inflation et les exigences du public qui, sous la pression de la publicité, cherche des autos de plus en plus spacieuses, confortables, luxueuses. C'est aussi que les besoins des accidentés deviennent de plus en plus grands. Or, rien ne permet de déterminer à l'avance qui sera frappé, quelles seront les obligations de famille et les exigences des victimes de l'accident. De là à prendre une garantie de plus en plus élevée, il n'y a pas d'hésitation, surtout lorsqu'on sait combien faible est la différence de prime.

Depuis le 1er avril 1950, un autre facteur fait varier la prime des dommages aux tiers pour les voitures particulières. Nous en avons parlé déjà rapidement. Voici quelques détails plus précis. Une triple classification existe selon: ¹

¹ Cette classification est arbitraire. Cependant elle ouvre la porte à des approximations qui peuvent présenter des difficultés sérieuses en cas d'accident, à moins de prendre certaines précautions. Pourquoi refuser à un automobiliste qui se sert

- a) que l'auto sert pour fins de promenade et n'est pas conduite par une personne âgée de moins de 25 ans ou de plus de 65 ans;
- b) que la voiture sert à des fins de promenade sans limitation de l'âge du conducteur;
- c) que l'auto est utilisée pour les affaires de l'assuré.

64 Entre les tarifs a) et c), il y a une différence d'environ 40% pour les dommages corporels et matériels et les dommages à l'auto même, c'est-à-dire la presque totalité de la prime. L'assureur a voulu faire une différence marquée entre l'automobile qui parcourt six à sept mille milles par an et celle qui en fait dix, quinze, vingt ou davantage.

Pour l'assurance contre l'incendie, le vol et les dommages à l'auto même, un troisième facteur s'ajoute à la région et à l'usage: la marque. Si nous n'en avons pas encore parlé, c'est que tout en n'étant pas un élément négligeable, la marque de la voiture est un facteur uniquement pour la détermination de la prime de trois risques sur cinq. Chaque voiture est classée par ordre chronologique, et à chaque modèle correspond une prime variable suivant le coût et, dans une certaine mesure, le nombre en circulation. Ainsi, pour une même marque, voici les primes correspondant à des modèles et à des années différents: —

de sa voiture une dizaine de fois par an, le bénéficiaire du tarif le plus bas? Devant une concurrence de plus en plus vive avec la hausse des primes, l'interprétation devient plus large et, à bien des endroits, on accepte les avocats, les chirurgiens, les dentistes, et les experts-comptables, sans discussion dans le groupe le moins cher. Mais, pour éviter tout ennui, il est bon de faire préciser l'entente par l'assureur. Sinon, on s'expose à des difficultés après un sinistre.

Il y a quelques années, les assureurs faisaient une différence entre deux assurés suivant leur dossier. La réduction variait selon le nombre d'accidents en trois ans. A cause des abus, on a supprimé brusquement cette excellente manière de procéder alors qu'à notre avis, il aurait été si simple d'exiger d'un assuré nouveau le nom de son ex-assureur afin de se renseigner auprès de lui et de n'accorder la réduction aux anciens que sur la foi de leur dossier.

A S S U R A N C E S

VOITURE BUICK	Collision ²	Incendie et Vol ¹
1 — Différence suivant l'âge de la voiture.		
Super-50, 8 cyl.		
1951 — 121½"	\$158.00	\$11.00
1950 — 121"	158.00	11.00
1949 — 121"	150.00	9.50
1947 — 124"	132.00	9.00

2 — Différence suivant le modèle d'une même année.

Ainsi, pour une voiture Buick 1951, on reconnaît les types suivants, auxquels on attribue un tarif particulier.

BUICK	Collision Franchise de \$50.00
Custom standard 43-8-121½"	\$150.00
Custom DeLuxe 43-D-121½"	150.00
Super 50, 5 8-121½" et 126½"	158.00
Super 50, Estate wagon 8-59-121½"	178.00
Roadmaster 70-7-8-126½" et 130"	178.00
Roadmaster 70 DeLuxe Estate wagon 79-8-126¼"	178.00

De l'un à l'autre modèle, la prime tient compte du prix coûtant, du nombre d'autos en circulation ³ et du prix de la réparation. Cet exemple fait voir la modalité de la classification et l'extraordinaire variété des voitures mises sur le marché par les fabricants depuis la fin de la guerre: voitures de plus en plus brillantes, spacieuses, coûteuses, où rien n'est ménagé pour flatter l'orgueil et le souci de confort de l'acheteur. Il est possible que le coup de barre, donné par l'État à la session du printemps, force les fabricants à revenir à des types moins luxueux, moins chers d'entretien, plus faciles à réparer. Les tarifs en tiendront nécessairement compte et l'on verra les primes diminuer, à moins que les exigences des

¹ Tarif B, 1951.

² Tarif B, c'est-à-dire pour affaires et promenade. Région A. Franchise de \$50.00.

³ Dans une certaine mesure.

A S S U R A N C E S

garagistes n'augmentent à la faveur d'une nouvelle hausse des salaires s'accompagnant d'une baisse de la qualité du travail, chose à laquelle on nous a habitués depuis quelques années.

Nous avons dit un mot, précédemment, des franchises d'avarie. Voici un exemple plus précis qui a trait à l'assurance des dommages à l'automobile.

66

BUICK 1951 - Super 50		RÉGIONS		
		A	B	C
Franchise	de \$ 25.00	\$182.	\$228.	\$259.
"	" 50.00	158.	198.	225.
"	" 100.00	111.	139.	158.
"	" 250.00	56.	69.	79.

La franchise d'avarie ou *deductible clause*, c'est la part du sinistre qui revient à l'assuré. Plus elle est grande, plus la prime est faible. Ainsi, dans l'exemple précédent, pour la région de Montréal, la prime tombe de \$182.00 à \$56.00 suivant que la part de l'assuré passe de \$25.00 à \$250.00. Mais, diront certains, à quoi bon s'assurer pour l'excédent de \$250. ? C'est qu'actuellement avec la hausse du coût des voitures (la Chevrolet à \$2,300. par exemple) et le prix élevé des réparations, il faut se mettre à l'abri, sinon d'une perte totale, du moins d'un dommage élevé. Or, comme on sait, le moindre choc entraîne des perturbations coûteuses dans une mécanique brillante, mais au fond extrêmement fragile. Si le moteur et le châssis même sont solides, les grilles, les ornements d'acier chromé, les garde-boue et la carrosserie même ont une grande fragilité au choc. Leur remplacement est d'autant plus coûteux que presque tout est d'une seule pièce. C'est pour reconnaître l'avantage de la participation de l'assuré à la réparation que le tarif fait une telle différence entre les deux extrêmes. Signalons ici que l'assurance-automobile est à peu près la seule actuellement à reconnaître la franchise d'avarie au Canada. Si l'on excepte l'assurance

maritime, qui a une franchise à deux formes différentes, les autres assurances s'y objectent par une opposition tenant plus de la routine que de l'incompréhension, semble-t-il.

Voitures commerciales.

Les exemples qui précèdent ont pour objet d'illustrer la méthode de tarification suivie pour les voitures particulières. Nous allons maintenant aborder le groupe des voitures dites commerciales. Terme générique dans lequel on fait entrer bien des choses. Essayons d'abord de préciser le sens de ces mots dans le domaine qui nous occupe, à l'aide d'une définition tirée du tarif de la Canadian Underwriters' Association:

67

« Une automobile commerciale désigne:

- (1) « Un véhicule automobile du type camion ou tracteur.
- (2) « Un véhicule automobile du type voiture à toutes fins, affecté aux livraisons du commerce de gros ou de détail.
- (3) « Un véhicule du type automobile particulière qui a été transformé ou un véhicule du type auto de livraison sedan (comportant le châssis, le moteur et la carrosserie d'une automobile particulière, sauf qu'à l'exclusion de toute autre modification, on pourra substituer aux fenêtres latérales un panneau en métal ou autre matière et ménager une porte dans le panneau de la carrosserie) servant aux livraisons du commerce de gros ou de détail.
- (4) « Une voiture d'ambulance ou une automobile utilisée par les pompiers, la police ou un entrepreneur de pompes funèbres.
- (5) « Une voiture d'ambulance particulière, affectée par un chef d'entreprise au transport de ses employés blessés, sans être utilisée toutefois pour le transport des personnes moyennant rémunération.
- (6) « Une remorque attachée à une automobile commerciale.
- (7) « Une motocyclette, motorette ou une trottinette automobile utilisée à des fins commerciales.

- (8) « Un jeep, à l'exclusion du jeep appartenant à un cultivateur ou à d'autres personnes, servant à la promenade ou aux affaires ou au transport d'outils ou de matériaux, ou d'échantillons ».

68 Parmi les exclusions, entrent les taxis et les voitures de location, les voitures affectées au transport des voyageurs, moyennant rémunération et les automobiles utilisées par un garagiste ou un poste d'essence. Ces cas donnent lieu à des tarifs différents.

Pour l'instant, voyons rapidement en quoi le classement et la tarification des voitures commerciales diffèrent de la méthode suivie pour les voitures particulières. Pour les uns, comme pour les autres, on emploie les trois territoires A, B, C qui ont les mêmes bornes territoriales. Chose à signaler cependant pour les dommages corporels et matériels, les voitures commerciales sont classées selon a) l'usage, en dix-huit groupes, dont la prime varie suivant le risque que chacun ¹ présente; b) le poids. Ainsi, par exemple, sont compris dans

- le groupe A, les motocyclettes utilisées pour fins commerciales;
- “ B, les camions utilisés par les marchands de boissons gazeuses, les chasse-neige, les goudronneuses de voirie;
- “ C, les camions de ferme;
- “ D, les camions servant dans les bornes d'une usine;
- “ W, les camions servant aux blanchisseries et aux grossistes en fruits;

¹ Les ambulances, les voitures servant aux services municipaux de police et d'incendie, ainsi que les voitures d'entrepreneurs de pompes funèbres sont tarifées différemment, comme nous l'avons vu précédemment. Nous ne pouvons ici entrer dans plus de détails, étant donné que nous nous proposons de ne donner qu'un aperçu général du sujet.

A S S U R A N C E S

- “ X, les camions-citernes pour l'essence et l'huile, les camions de la poste;
- “ Z, les camions servant au transport interurbain, ou au transport des bagages.

Le poids est un autre élément de tarification dans certains cas. Ainsi, dans les groupes W, X, Z, les symboles L et H indiquent une voiture d'une tonne ou moins, (L étant là pour « Light » et H pour « Heavy ».) A titre d'exemple, voici les primes fixées par le tarif de la Canadian Underwriters' Association dans le cas des groupes A, D, W, X et Z pour les dommages au tiers:

69

TERRITOIRE	MOINS D'UNE TONNE	PLUS D'UNE TONNE
A	\$ 74.00	—
D	21.00	—
W	146.00	\$165.00
X	88.00	114.00
X	—	287.00

Quant aux risques d'incendie, de vol et de collision, ils sont tarifés en onze catégories, selon la marque et le classement-usage, l'âge et le prix coûtant. Ainsi, pour trois camions différents utilisés dans le commerce de blanchisserie, la prime serait comme suit : —

TERRITOIRE A	Prix	Groupe	PRIME	
			Collision de \$50. Franchise	Incendie et Vol.
Chevrolet (1950)				
2 tonnes	\$2,500.	4	\$76.00	\$ 9.05
1 tonne	1,700.	3	65.00	7.60
International (1950)				
1½ tonne	2,700.	5	88.00	11.40

Pour les mêmes camions utilisés pour le transport de gravier et de sable dans la construction des routes, la prime serait du double.

A S S U R A N C E S

70

Restent a) les voitures servant au transport rémunéré ou automobiles publics et b) les automobiles employées par les garagistes. Les premières comprennent les « drive yourself », c'est-à-dire les autos louées à l'heure, à la journée ou au voyage, les taxis, les autos de clubs de golf employées pour le transport des personnes, les voitures servant aux hôtels, aux écoles et à la livraison du courrier à la campagne. Bref, toute voiture utilisée, moyennant une somme versée par le passager et pour laquelle le propriétaire accepte une responsabilité accrue du fait qu'il reçoit une rémunération. A cause de cela, la prime est beaucoup plus élevée pour un taxi et un autobus. Voici quelques exemples.

RÉGION A

1 — Taxi

Dommmages corporels \$5/10,000.
 Dommages matériels \$1.000.
 \$220.00

Collision, feu et vol
 Deux fois et demie la prime d'une
 voiture particulière correspondante
 (classe B)

2 — Autobus. fonctionnant dans un rayon de 50 milles
 (minimum 30 passagers)

Dommmages corporels
 (Passagers compris)
 \$529.00

Collision avec franchise de \$100
 Prix: \$25,000.
 \$280.00

Dommmages matériels
 \$165.00

Incendie
 \$537.50

Vol
 \$30.00



Les exemples qui précèdent n'ont pas pour objet de permettre au lecteur de déterminer la prime de n'importe quelle voiture. Il sont destinés à illustrer les règles générales posées au début de la présente étude et à faciliter la compréhension de la méthode de tarification suivie dans la province de Québec. Pour plus de détails, nous référons le lecteur au « Manuel de Taux » de la Canadian Underwriters' Association. Il y trouvera les renseignements les plus précis.

b) Base statistique de la tarification.

La tarification dans la province de Québec est assez arbitraire dans l'ensemble, comme toute méthode statistique. Elle repose sur les données de la Canadian Underwriters' Association. En effet, comme nous l'avons vu, c'est ce groupement qui détermine le barème des primes exigées chaque année, après une consultation officieuse des compagnies indépendantes, qui se contentent d'enlever un pourcentage des tarifs établis par la Canadian Underwriters' Association. Si l'on tient compte de Lloyd's qui fixe ses taux un peu plus bas, on a dans la province un tarif à trois paliers: a) celui de la C. U. A.; b) celui des compagnies indépendantes, environ six pour cent plus bas;¹ c) celui de Lloyd's London, environ douze pour cent au-dessous de la C. U. A.

71

La Canadian Underwriters' Association s'appuie sur les données statistiques obtenues par le bureau qui, à Toronto, avec l'assentiment des surintendants des Assureurs intéressés, réunit les statistiques des assureurs traitant dans chaque province.² Dans le cas de la province d'Ontario, ce mode de procéder est fixé par la loi.³ Dans le Québec, bien

¹ Exception faite de quelques sociétés mutuelles, comme celle de l'Union Catholique des Cultivateurs.

² Statistical agency (Canadian Underwriters' Association) acting under instructions from the Superintendent of Insurance.

³ Voici ce que mentionne à ce sujet le dernier rapport statistique de la statistical Agency: «Of all the provinces in Canada, only two, namely, Quebec and Nova Scotia, have failed to incorporate in their Insurance Acts sections dealing with the filling of experience by all companies writing Automobile Insurance. However, by agreement, the great majority of the Non Board Companies filed from the list of January, 1943, their experience also for these two provinces the same as the Bureau Companies have since 1925. All but one of the companies underwriting any volume of Automobile experience in these two provinces are now contributing voluntarily their experience to the Statistical Agency. In view of the fact, however, that some of the companies came in as of January 1st, 1946, the total of this added experience is reflected in the exhibit for policy years 1946, 1947, 1948 and 1949 only.

The rate level for all provinces has been converted to the Bureau Companies' premium rates now in effect to allow the relating of the experience to one single rate level. The data filed by the companies with the Statistical Agency have been balanced with the figures contained in the annual statement filed by the companies with the Dominion and Provincial authorities.

qu'aucune loi impose la réunion des primes et des sinistres. les assureurs importants, sauf un, fournissent leurs chiffres au bureau de la Canadian Underwriters' Association. Et c'est ainsi que se trouve constituée une base statistique permettant depuis quelques années d'anticiper le résultat final et, par conséquent, de fixer les hausses et les baisses de tarif d'une année à l'autre. La décision se prend vers la fin de l'automne. Ainsi, le tarif de 1951, entré en vigueur le 1er janvier était basé sur des chiffres arrêtés au 30 juin 1950.¹ Si cette manière de procéder est dans une certaine mesure avantageuse pour l'assureur, elle présente deux inconvénients à notre avis. Le premier, c'est que les résultats prévus ne sont pas nécessairement exacts, puisque la dernière partie de l'année peut corriger ceux du premier semestre. Le second, c'est qu'en procédant ainsi, on anticipe des résultats défavorables ou favorables, mais rarement, qui ne se produiront peut-être pas, comme la chose a eu lieu pour les voitures commerciales dans la province de Québec. En 1951, le tarif a été diminué légèrement, tandis qu'il avait été augmenté en 1950, en prévision de pertes qui ne se sont pas réalisées. Théoriquement, cette méthode de procéder se défend du point de vue de l'assureur, tout au moins. Quand on pense à ce que coûte l'assurance-automobile, dans la province de Québec, on pourrait, nous semble-t-il, attendre que l'année soit terminée et que l'on ait toutes les données statistiques nécessaires, même si la modification du tarif n'entraîne en

¹ Experience covers policy years 1945, 1946, 1947, 1948 and 1949 (18 months) for Private Passenger Automobiles, Commercial Automobiles, Public Automobiles, Garages, Manufacturers and Dealers Policies and Miscellaneous Automobile Coverages. In other words, all premiums on policies written during the years under review and all losses incurred under these policies are accounted for up to June 30th, 1950. Of the losses that have occurred during the first six months of 1950, 70% are incurred on business written in 1949 and consequently belong to 1949 policy year. They are accordingly included in the experience exhibit. The 1949 policy year experience is therefore greatly affected by conditions prevailing during the first six months of the current year.

The adjustment of the rate levels for the years under review are dealt with in Section 5 of this memorandum.

vigueur forcément qu'en avril ou en mai. Comme l'assurance automobile ne se traite plus comme autrefois après la fonte des neiges, cela éviterait la bousculade actuelle en janvier et cela permettrait à l'assureur d'avoir recours à des fluctuations de tarif mieux justifiées. D'autant plus, que si l'on prend la statistique officielle, basée sur les primes souscrites (net written premiums) on n'arrive pas à des résultats aussi défavorables que la statistique de la Canadian Underwriters' Association basée sur des primes acquises (earned premiums). Ainsi, de 1946 à 1949, voici les chiffres du rapport du surintendant des Assurances de la province de Québec :

	Sinistres aux primes souscrites
1946	52.52
1947	51.57
1948	55.33
1949	56.60
1950	53.73

En utilisant le pourcentage des frais de 44.5, de 42 et de 34.5, que mentionne la Statistical Agency de la Canadian Underwriters' Association, les résultats nous paraissent justifier difficilement des hausses répétées et aussi fortes que celles que l'on a appliquées en 1949, en 1950 et en 1951, en se basant uniquement sur des primes acquises. De plus, il semble que le rapport des frais aux primes, utilisé par la Canadian Underwriters' Association, soit élevé, si l'on songe que la commission aux agents a été diminuée à 17½ pour cent pour les voitures particulières, 15 pour cent pour les camions et les polices collectives et 7 et demi pour cent pour certains autres types de voitures, comme les taxis. La différence entre ces pourcentages et le rapport mentionné précédemment paraît d'autant plus élevée que la plus grande partie des commissions versées sont sur cette base. Les conditions des « City Agencies » ne s'appliquent à l'assurance-automobile que dans des cas relativement peu nombreux.

Toutefois, tant que le surintendant des Assurances de la province de Québec n'aura pas les mêmes pouvoirs que son collègue de l'Ontario, en matière de contrôle, il sera bien difficile de savoir exactement à quoi s'en tenir.

Quoi qu'on pense des résultats auxquels arrive chaque année la *Statistical Agency*, il faut reconnaître la valeur des services qu'elle rend en colligeant des statistiques élaborées et difficiles à obtenir, par ailleurs. En résumé, ces chiffres se répartissent ainsi: 1) entre les diverses provinces. 2) dans chaque province, entre les diverses garanties, comme suit: — a) dommages corporels et matériels; b) dégâts à l'automobile assurée (avec des franchises de \$25., \$50. et \$100.); c) incendie et vol réunis; d) incendie isolément. Depuis 1949, un tableau indique aussi une analyse des résultats pour les trois classifications établies pour les dommages corporels et matériels, c'est-à-dire A, A1 et B. ¹

¹ Il est intéressant de noter quelques faits d'ensemble qui ressortent de la statistique établie par la *Statistical Agency*:

1° — A l'exception de la Saskatchewan, le nombre des autos particulières assurées contre les dommages aux tiers, en 1949, était de 832,791, dont 448,913 dans l'Ontario, 95,778 dans le Québec, 66,286 dans le Manitoba, 55,467 dans l'Alberta, 122,208 dans la Colombie Britannique et 41,321 dans les provinces maritimes.

2° — Pour environ onze et demi pour cent des autos assurées contre ces risques, la province de Québec paie environ vingt-cinq pour cent des primes acquises.

3° — Dans la région A du tarif, c'est-à-dire Montréal, Québec et leur périphérie, se trouvent environ soixante-deux pour cent des autos assurées dans la province de Québec.

4° — Dans la province de Québec, les automobilistes ne s'assurent contre les dommages à l'auto même que dans la proportion d'un peu plus de cinquante pour cent, malgré la hausse du prix des voitures et du coût des réparations.

5° — Sur la base établie par la *Statistical Agency*, le rapport des sinistres aux primes va croissant, malgré la hausse du tarif, pour les dommages aux tiers. Ainsi:

1945	...	95
1946	...	92
1947	...	92
1948	...	107
1949	...	109

6° — Les automobiles assurées contre le feu et le vol étaient au nombre de 110,000 en regard de 95,778 pour le risque des dommages aux tiers, ce qui semble indiquer qu'un grand nombre de voitures achetées à tempérament ne sont pas garanties contre les dommages aux tiers. Nous croyons également que si l'on déduisait du nombre des autos assurées contre la collision et le capotage, celles qui sont vendues à tempérament, on arriverait à un chiffre assez bas dans Québec.

A S S U R A N C E S

Pour chaque groupe, la statistique donne les renseignements suivants que nous citons pour la province de Québec, à titre d'exemple:

Coverage (1)	Policy year (2)	Private cars insured (3)	Earned premiums (4)	No. of claims incurred (5)
Injuries to Persons and	1945	45,232	\$2764802	9925
	1946	71,586	4545407	17625
	1947	82,654	5253794	18475
Damage to Property	1948	92,446	5861365	21481
	1949	95,778	6085050	24048

Ratio of losses and Expenses to premiums earned (6)	Indicated % adjusted of rate level (7)	Claim Frequency (8)	Average Cost of Claim (9)
95	— 9	21.9	139
92	— 15	24.5	122
97	— 5	22.4	149
107	+ 13	23.2	170
109	+ 16	25.1	162

75

Il ressort de ces chiffres que le nombre des voitures assurées dans le cas des dommages corporels et matériels aux tiers a beaucoup augmenté depuis 1946. Par contre, le pourcentage des voitures assurées aux automobiles en circulation reste faible, comme l'indique la statistique suivante extraite de l'*Annuaire statistique du Canada*, en regard des chiffres de la *Statistical Agency*.¹

	Autos assurées (camions)	Autos particulières (autos particulières)	Autos en circulation	%
1946	27,236	71,586	255,172	38
1947	32,211	82,654	296,547	39
1948	37,357	92,446	335,953	39
1949	36,176	95,778		

¹ Les bases d'établissement étant différentes, ces chiffres présentent une marge d'erreur. Nous les avons cités quand même parce que nous croyons que, malgré cela, ils peuvent être utiles.

76

Ce très faible pourcentage des voitures assurées aux automobiles en circulation explique, en bonne partie, croyons-nous, le rapport très élevé des sinistres aux primes, dans la province de Québec. Parce que les mauvais risques ne sont pas suffisamment noyés dans un nombre suffisamment élevé de bons, les résultats d'ensemble sont mauvais. Ils le resteront tant que par des mesures assez rigides et assez bien appliquées, on n'aura pas permis à la loi des grands nombres de jouer avec toute son efficacité. Ailleurs, c'est-à-dire, partout où d'une manière quelconque, on a forcé les usagers de la route à s'assurer, on a immédiatement atteint à un rapport plus élevé et à des résultats bien meilleurs. En utilisant les chiffres de la *Statistical Agency* et de l'*Annuaire Statistique*, pour l'Ontario, le Manitoba et la Colombie-Britannique, voici, par exemple, ce que l'on constate pour les voitures assurées par rapport aux autos en circulation en 1948:

	%
Ontario	60
Manitoba	69
Colombie-Britannique	70

Dans ces trois provinces, existe une loi de solvabilité financière qui, incite l'usager de la route à s'assurer. Et ainsi, sans coercition véritable, mais en convainquant celui-ci de l'avantage qu'il y a à se garantir contre les risques d'accident, on obtient le résultat recherché, à savoir que le plus grand nombre possible d'automobiles soient assurées.

c) *Des tarifs comparatifs de Québec et des autres provinces du Canada.*

Dans la province de Québec, l'assurance coûte beaucoup plus cher que dans les autres provinces du Canada. Pour qu'on en juge, voici quelques chiffres extraits du tarif de la C.U.A. et de celui de Lloyd's. Ils ont trait à une voiture Buick 1950, modèle Super 50, utilisée pour affaires et promenade dans diverses villes du Canada:

A S S U R A N C E S

	Dommages corporels et matériels		Incendie et vol	
	C.U.A.	Lloyd's	C.U.A.	Lloyd's
Québec	91.	81.90	11.00	10.00
Toronto... ..	47.	45.00	9.50	10.25
Winnipeg	40.	36.00	7.25	6.55
Calgary	34.	30.50	8.55	9.50
Regina	13.	11.50	9.00	8.10
Vancouver	44.	40.50	15.00	13.50
St-Jean, N.B.	35.	31.50	11.50	10.35
Halifax	26.	23.50	10.50	9.45
St-Jean, T.	35.		20.65	

77

La différence de prime paraît énorme entre Montréal et Toronto, par exemple, où les conditions semblent à peu près identiques, au premier examen. Si elle ne se justifie pas complètement, elle s'explique partiellement par les faits suivants : —

1° — dans la province de Québec, l'automobiliste est responsable de sa faute envers les personnes transportées à titre gratuit, tandis que dans la province d'Ontario, il ne l'est pas, si l'accident a lieu sur les grandes routes. Cela supprime immédiatement un certain nombre de réclamations coûteuses, auxquelles il est difficile d'échapper. Le tarif estime à sept dollars la différence de prime avec ou sans la garantie des personnes transportées. Il s'agit d'un chiffre arbitraire qui n'a pas été modifié avec la hausse générale du tarif, mais qui tient compte d'un fait;

2° — dans la province de Québec, une grande partie des voitures particulières circule dans les villes de Québec et de Montréal et dans leur périphérie, plus exactement soixante pour cent. Or, il y a, à Montréal et à Québec, un encombrement presque constant, très propice aux accidents et, en hiver, de brusques sautes de température qui rendent les côtes dangereuses. Par contre, dans la province d'Ontario, il n'y a dans les trois villes d'Hamilton, Toronto et Windsor, qu'environ trente pour cent des automobiles qui

circulent dans toute la province. De ce fait, la répartition des risques est meilleure dans l'ensemble;

3° — le climat est meilleur et le sol moins accidenté dans la partie de l'Ontario où se trouvent le plus grand nombre des automobiles;

78 4° — le nombre d'automobiles assurées dans la province d'Ontario est beaucoup plus élevé que dans la province de Québec. D'où une meilleure répartition des risques: la loi des grands nombres jouant plus librement, le rapport des sinistres aux primes est meilleur, bien que le tarif soit beaucoup moins élevé;

5° — les lois de la circulation sont plus sévères, mieux appliquées et mieux observées. La loi de solvabilité financière a, en particulier, de très heureux effets, comme nous l'avons déjà signalé.



Le tarif comparatif, que nous avons donné précédemment, est basé sur des statistiques de la *Statistical Agency* que nous croyons sérieusement établies¹. Rend-il exactement la situation dans la province de Québec, cependant? Nous n'en savons rien et nous ne le saurons, croyons-nous, que si un jour, le gouvernement provincial donne au surintendant des Assurances les pouvoirs nécessaires pour vérifier l'exactitude des chiffres versés au dossier et l'application qu'on en fait. En écrivant cela, nous ne voulons pas attaquer la bonne foi de la C.U.A., ni les méthodes suivies par elle, mais il nous semble que le « Ratio of Losses and Expenses Incurred to Premiums Earned » est susceptible d'interprétations très favorables aux assureurs. Nous serions curieux de savoir, par exemple, comment jouent les mêmes facteurs dans l'Alberta et la Saskatchewan où la concurrence de

¹ Avec le décalage et les restrictions dont nous avons parlé précédemment.

l'Etat est très forte, ou dans l'Ontario où le contrôle du surintendant des Assurances est très serré. Nous ne souhaitons pas que la province de Québec pénètre dans le domaine des assurances en concurrent libéré de toute contrainte et des charges ordinaires de l'initiative privée, mais si le surintendant des Assurances exerçait les mêmes pouvoirs que dans la province d'Ontario, nous aurions la satisfaction de savoir que le tarif tient compte exactement des primes, des sinistres et des frais véritablement applicables à la province.



Quelles que soient les fonctions accordées au surintendant des Assurances, celui-ci ne pourrait accomplir des miracles. C'est surtout par une plus grande sévérité dans l'octroi des permis et dans l'application des règlements de la route qu'on obtiendrait des résultats justifiant une réduction sensible des tarifs d'assurance-automobile. C'est aussi par des lois plus sévères et mieux adaptées aux besoins de la circulation.¹ Nous pensons, en particulier, à la loi de solvabilité financière, qui partout où elle a été appliquée a donné les meilleurs résultats. Le premier et le plus efficace, c'est qu'elle a supprimé de la route un nombre considérable de chauffeurs maladroits ou imprudents. Au point de vue de l'assurance, elle a permis de rétablir l'équilibre entre les bons et les mauvais risques, de diminuer le coût moyen des sinistres et, partant, d'avoir des tarifs plus bas. Il n'y a pas de raison que la même mesure ne donne les mêmes résultats dans la province de Québec, si elle est appliquée de la même manière.

¹ Nous tenons à signaler ici l'effort que les magistrats de police font actuellement pour libérer la route des chauffeurs imprudents, casse-cou ou criminels. Pour peu qu'ils continuent et que les autorités les appuient, on obtiendra avant longtemps un premier résultat. Il appartiendra au législateur de rendre les lois de la route plus sévères et au politicien de ne pas empêcher qu'on les applique dans toute leur rigueur.

III — Les assurances collectives.

80 Le tarif de la Canadian Underwriters' Association reconnaît la possibilité de grouper en une même police les automobiles appartenant à une même personne ou à une firme particulière. Il exige cependant un minimum de cinq voitures pour accorder une réduction variable suivant le nombre d'automobiles assurées, la fréquence et l'importance des sinistres. Chaque garantie est étudiée et cotée séparément. Quant à la réduction, elle peut atteindre jusqu'à cinquante pour cent lorsque le nombre de voitures est assez grand, lorsque le dossier est bon ou, enfin, lorsque la concurrence l'exige. Celle-ci provient, soit des compagnies indépendantes, soit de Lloyd's London.

La Canadian Underwriters' Association n'accepte pas que les voitures employées pour le compte de l'assuré, mais appartenant à des tiers, soient comprises dans la police collective. Règle générale, les compagnies indépendantes ne se prêtent pas à cette pratique très répandue, il y a quelques années, et qui avait donné lieu à des abus. Lloyd's London permet cependant la formation d'un groupe d'employés dans une même entreprise, à qui l'on accorde pour des polices individuelles une réduction de vingt-cinq pour cent lorsque le groupe réunit au moins vingt-cinq personnes. C'est le cas des employés d'une municipalité ou des gouvernements provinciaux et fédéraux, des banques ou des sociétés privées quelconques. Il existe également d'autres ententes qui permettent aux membres de certains clubs, de certaines associations, de certains groupement professionnels comme les médecins, avocats, ingénieurs et experts-comptables de bénéficier de réductions variant de quinze à vingt-cinq pour cent, suivant le cas. Tout cela constitue un secteur privilégié qui atteint une certaine importance. Il se justifie difficilement, puisque ailleurs, dans la province d'Ontario par exemple, la loi défend que

certaines catégories d'assurés soient mieux traitées que d'autres. Il semble que ce soit bien ainsi, puisque l'assurance a pour objet de traiter chaque risque suivant le danger qu'il présente. En soi, le fait d'appartenir à un groupement professionnel ou à un club ne change pas le risque et ne devrait pas donner lieu à un traitement privilégié. Seul, devrait intervenir le dossier personnel. Et ainsi, on reviendrait à une tarification plus logique, déjà appliquée d'ailleurs, mais écartée trop facilement sous le prétexte qu'elle donnait lieu à des abus. Comme nous le notons ailleurs, il aurait été si simple au lieu d'agir ainsi, de donner plus d'attention à l'étude du dossier de chacun.¹

¹ Voici comment on a procédé dans le passé. Selon que l'assuré n'avait pas eu de sinistre depuis un, deux ou trois ans, il avait droit à une réduction de dix, quinze ou vingt pour cent pour la partie de la prime ayant trait aux dommages aux tiers et à l'auto garantie, c'est-à-dire la plus grande partie de la prime. Cette manière de procéder était équitable puisqu'elle permettait de faire une différence entre celui qui avait eu ou qui n'avait pas eu de sinistre durant trois ans. Ainsi, étaient notées la prudence, l'adresse ou la chance de l'assuré, facteurs dont l'assureur a le droit de reconnaître la valeur en accordant une bonification. Parce que l'assuré ne voulait pas perdre l'avantage qu'on lui donnait, l'assureur obtenait sa collaboration et ainsi, l'assuré était amené à coopérer pleinement. À côté de ces avantages, cette modalité avait quelques inconvénients et c'est parce qu'ils visaient l'assureur que celui-ci l'a mise de côté. Le premier, c'est que l'assuré pour ne pas nuire à son dossier ne déclarait pas toujours les petits sinistres, en se disant: « ce ne sera rien ! » Souvent, par la suite, en se rendant compte que le sinistré réclamait, l'assuré passait le paquet à l'assureur en disant simplement: « je croyais qu'on ne réclamerait pas ». Et l'assureur se voyait forcé de verser une somme plus élevée qu'il ne l'aurait fait s'il avait pu faire enquête à temps. L'autre inconvénient, plus grave, c'est qu'en remplissant la proposition d'assurance, l'assuré oubliait généralement de déclarer les sinistres antérieurs, soit qu'il les ait vraiment oubliés, soit que l'assureur ne l'ait pas tenu au courant du règlement, soit que l'assuré ait fait une fausse déclaration. Dans les trois cas, théoriquement, l'assureur était libéré du contrat par l'inexactitude de la réponse, mais comme il ne voulait pas invoquer le fait, sauf dans les cas de fraude ou de mauvaise foi, chose assez rare, en somme, il avait l'impression d'être lésé et de voir faussés des tarifs établis arbitrairement, mais en toute bonne foi. Il aurait été si simple, comme nous le notons ailleurs: a) de n'accorder la réduction à l'assuré qu'après avoir eu son risque durant trois ans, ce qui aurait été un facteur de stabilité pour les affaires en portefeuille; b) ou, si on voulait l'accorder sans cette restriction, d'exiger le nom de l'ex-assureur dans le cas d'une nouvelle affaire. Ainsi, on aurait pu avoir le dossier et accorder ou refuser la réduction en connaissance de cause. Autrement, il était impossible de contrôler les allées et venues d'un assureur à l'autre, chose que l'assureur, être humain, ne peut considérer d'un œil indifférent.

Mon ami Anatole Désy

par

GÉRARD PARIZEAU

82

Un soir de juin, à l'Hôtel-Dieu de Montréal, est mort mon ami, Anatole Désy. Avec lui, disparaît un des hommes les plus intéressants de sa génération. Et c'est ce que je voudrais noter dans cette revue, dont il a suivi la marche en critique sévère, mais équitable. Il la lisait régulièrement, lui qui s'intéressait de loin, de très loin à l'assurance, mais qu'intéressaient toutes les manifestations de la vie intellectuelle dans notre pays. Curieux esprit que celui d'Anatole Désy, épris de clarté, d'ordre, féroce dans ses jugements, capable d'exprimer les condamnations les plus dures quand il le jugeait nécessaire. La bêtise, la suffisance l'exaspéraient. Et quand il les rencontrait, il fonçait sur elles avec une fougue qui étonnait souvent, mais qu'acceptaient ceux qui connaissaient sa droiture et sa sincérité. Esprit frondeur également, il n'aimait guère la contrainte, tout en étant capable de s'astreindre et d'astreindre les autres à une discipline. Doué d'une grande facilité d'expression, il se mêlait facilement à la discussion. Il aimait contredire, secouer les gens et les idées, comme on secoue un arbre fruitier à l'automne pour en faire tomber les fruits. Il ne détestait pas choquer, car il maniait le paradoxe avec un goût évident. Que de gens il a ainsi étonnés, ahuris même, qui ne connaissaient pas son amitié, son dévouement. Pour l'apprendre, il leur aurait fallu savoir son œuvre auprès des familles des soldats et durant la campagne des emprunts fédéraux, où on le trouvait dans les comités, dans les usines, partout où l'on travaillait. Il est

heureux que le Roi ait reconnu son mérite en le décorant de l'ordre de l'Empire. Plus tard, la paix venue, il s'occupa activement du Bureau d'Assistance sociale aux Familles, dont il était le trésorier très actif et dévoué et à qui il a rendu les plus grands services. Il fut aussi président du Conseil du Travail, à Québec, organisme d'autant plus difficile à diriger que la situation était plus délicate dans notre province, à un moment où le syndicalisme catholique s'opposait au syndicalisme neutre et les deux, au patronat, lent à comprendre une situation nouvelle. Et cela, tout en dirigeant son service chez Nesbitt-Thomson & Co. Ltd. et en donnant son cours d'histoire des doctrines économiques, à l'Université de Montréal. Ses élèves savent avec quelle conscience, il préparait ses leçons et quelles magnifiques fresques il traçait.

83

Anatole Désy avait de nombreux amis français. Ce qu'il aimait en eux, je crois, c'est surtout la civilisation dont il était lui-même imprégné. Peu de Canadiens avaient comme lui compris sa profonde valeur et peu en étaient imbus autant que lui. Si on ne le trouvait pas souvent dans les cercles officiels français de Montréal, il était aux moments difficiles un défenseur fougueux de tout ce qui fait la France: son art, sa pensée, son charme séculaire.

Avec Anatole Désy, disparaît un des meilleurs produits de l'enseignement classique au Canada, complété par des études à l'École des Sciences Politiques de Paris et par des travaux personnels qui le passionnaient. Je tiens ici à rendre hommage aussi bien à ses qualités de cœur que d'esprit.

Chronique de jurisprudence

par

G. P.

84 I — Le sous-agent et les droits de l'assuré.

La Cour d'Appel du Nouveau-Brunswick vient de rendre un arrêt intéressant dans la cause de Yvon F. Léger vs World Marine and General Insurance Company Limited, J. Arthur Anderson et J. A. Anderson & Co., au sujet du sous-agent qui accepte un risque pour le compte de la World représentée par son agent général dans la province du Nouveau-Brunswick. Voici les faits, en résumé:—

a) A est sous-agent de B et il sollicite des affaires d'assurances pour le compte de celui-ci. Il n'a pas le droit de lier l'assureur (C) cependant. Il demande le taux à B, reçoit la prime de D (le proposant) et envoie à B la proposition d'assurance signée par D. Avant que la police ne soit émise, le risque est détruit par le feu. B, au nom de C refuse de verser l'indemnité en affirmant que A n'avait pas autorité à accepter le risque.

b) La proposition d'assurance mentionnait ceci: « All insurances subject to the approval of the company ». De plus, il n'y avait aucun contrat entre A et B les liant l'un à l'autre, mais il en existait un entre B et C.

Voici l'essence de l'arrêt:

a) « *Robidoux was authorized by Anderson to canvass for fire insurance. The only company he was acting for was World Marine & General Insurance Company Limited and he supplied Robidoux with application forms for insurance*

by that company (evidence p. 95). The plaintiff, at the request of Robidoux, applied for \$7,000. insurance on the said mill. Robidoux prepared an application to cover this and had the plaintiff sign it. The application was not completely filled, but it was accepted by Robidoux as sufficient and he had previously examined the mill for the purpose of receiving the said application. Robidoux obtained from Anderson the amount of the premium to be charged. The plaintiff paid Robidoux the premium in full and was told by Robidoux that he was insured from that time forward. He gave plaintiff a receipt in the following form:

May 30, 1947.

Received from Yvon F. Léger for fire insurance on mill,

.....Dollars \$315.00.

M. Robidoux.

b) He (Robidoux) immediately forwarded the application to Anderson by mail. The plaintiff wanted insurance. He wanted it at that time — not a week or a month hence. The insurance agent took his money and assured him he had insurance from that time. But the said application contained the following clause: "All insurances subject to the approval of the company". "All insurances" includes insurance in operation.

"That receipt given by Robidoux was, I believe, an interim receipt issued on behalf of the defendant insurance company under authority of Anderson. Anderson had power to bind the defendant company and he had power to appoint sub-agents. He had appointed Robidoux. Robidoux took the application and was paid the premium and thereupon informed the plaintiff that he was insured. That is a usual custom among fire insurance agents.

c) It would be detrimental to business if they did not have such authority. Anderson says that Robidoux exceeded

his authority. But how would the plaintiff know that, if it be true? Robidoux was Anderson's agent, clothed with authority to canvass for insurance. If in doing so he exceeded his authority who was to suffer, his principal, or the insured who believed him and acted in good faith on his assurance?

Jugement à noter parce qu'il établit à nouveau la responsabilité du commettant et le droit de l'assuré qui a agi de bonne foi.

86

II — En vertu de la section C du contrat, l'assureur est-il responsable des dommages causés indirectement à l'automobile, à la suite d'un accident ?

Non, répond le juge Langlais, de la Cour Supérieure (District de Kamouraska — 23 avril 1951, No. 17,333).

Voici, en résumé, les arguments sur lesquels l'opinion du juge Langlais s'étaye :

« *Il n'y a pas de doute que l'assurance est responsable de la collision et des dommages qui découlent directement. C'est ce qu'elle reconnaît d'ailleurs en déposant le montant.*

« *Voici la clause. C'est la section B qui se lit comme suit :*

« *B. L'assureur s'engage à indemniser l'assuré de la perte ou dommages causés directement à l'automobile, ainsi qu'à l'équipement y attaché ou y contenu, lorsque telle perte ou dommages sont uniquement causés par collision accidentelle avec un autre objet en mouvement, ou stationnaire, ou par capotage.*

« *La clause est donc claire. L'assureur est responsable des dommages uniquement causés par collision. Dans le cas actuel une collision eut lieu et la défenderesse paie les dommages causés par cette collision, mais elle refuse de payer les dommages causés par l'acte volontaire du chauffeur qui après la collision, au lieu de se rendre compte que son huile ne circulait plus, que son carter avait une fissure ou toute autre*

chose qui pouvait affecter la marche du moteur, démarra imprudemment et continua de circuler, bien qu'il s'aperçut que le moteur fonctionnait mal. Je crois que la défenderesse a raison.

« Les dommages du moteur ne résultent pas de la collision dans ce sens que ce n'est pas la collision qui a brisé le moteur. Il est possible que le moteur ait perdu son huile lors de la collision. Le demandeur si quelque chose était brisé dans la distribution de l'huile pouvait réclamer le bris, mais au lieu d'arrêter quand il s'aperçut que son moteur ne voulait pas démarrer (il dit dans son examen au préalable que ça a pris au-delà de 10 minutes pour en venir à bout), il continua imprudemment et le moteur brûla. Il aurait dû rester sur les lieux et faire touer son auto immédiatement ».

87

Le juge ajoute, ce qui confirme un autre point de droit:

a) C'est à l'assuré de faire la preuve de sa perte.

b) En vertu de la police si l'assuré n'a pas établi sa perte, il ne peut prendre une action et il ne peut réclamer que lorsque sa perte est établie ou acceptée par l'assureur.

III — Responsabilité de l'automobiliste envers le passager à titre gratuit.

L'article 1053 du Code civil se lit ainsi:

« Toute personne capable de discerner le bien du mal est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence, négligence ou inhabileté ».

Cet article établit par extension la responsabilité de l'automobiliste envers les personnes transportées, à moins que celui-ci puisse démontrer qu'il s'agit d'un cas fortuit, comme l'éclatement d'un pneu qui fait faire au conducteur un faux mouvement: celui-ci applique les freins brusquement dans le cas présent. Le tribunal conclut que l'automobiliste ne peut être tenu responsable d'une chose qu'il ne peut prévoir. Bastien vs Beaudet (1950) S. C. 465 S.C.Q. juge Edge.

IV — De l'avis à donner à une municipalité à la suite d'un accident.

A la suite d'un accident, en vertu de la section 536d de la Charte de la ville de Montréal, il est nécessaire de donner un avis écrit dans les trente jours qui suivent le sinistre, mais aussi de donner au moins quarante-huit heures aux représentants de la ville pour faire l'examen des dommages causés à la voiture par un des véhicules de la ville.

88

L'absence d'avis de réparation est censée annuler les droits du propriétaire. C'est ce que le juge Cadotte a confirmé dans la cause de Blondeau vs la Cité de Montréal (C.S.M. 91). Il a noté a) que le fait par la ville d'être au courant de l'accident n'était pas suffisant pour annuler le droit d'examen accordé à celle-ci; b) qu'à cause de la rigueur de la règle et du fait qu'on la transgresse généralement, la poursuite était renvoyée sans frais.

La nécessité des délais à observer vaut d'être notée ici. Et c'est pourquoi nous attirons l'attention de nos lecteur sur le double aspect que les avis doivent prendre.

V — De quelques règles générales à tirer de la cause de Laurentian Colonies & Hotels Ltd. vs Alliance Insurance Company of Philadelphia et autres intéressés. (C.S.M. 16-2-51 — No. 267960).

Nous ne voulons pas pour le moment exprimer une opinion sur cette affaire, jugée en février par le tribunal de première instance. Nous préférons attendre l'arrêt du tribunal d'Appel ou de la Cour Suprême du Canada, à qui elle sera sans doute soumise. Pour l'instant, nous voudrions simplement extraire des témoignages rendus par des témoins et des experts, certaines opinions qui éclairent la pratique.

1° — En assurance contre l'incendie, à côté du risque matériel, c'est-à-dire le risque d'incendie et, en général, ceux

que garantit la police, il y a également le risque moral. Celui-ci existe a) lorsque l'affaire, en soi, ne peut rapporter à l'assuré suffisamment pour lui permettre de faire face à ses frais; b) lorsqu'un ou plusieurs des intéressés ou le directeur de l'entreprise ont la réputation d'être malhonnêtes ou d'avoir mauvais caractère; c) lorsque l'assuré doit emprunter beaucoup d'argent pour terminer la construction d'un immeuble, sans avoir une réputation d'intégrité et de stabilité suffisante; d) quand la situation financière d'une entreprise n'est pas satisfaisante; e) quand il existe une ou plusieurs hypothèques.

89

L'existence d'un mauvais risque moral est une cause suffisante de refus ou d'annulation. Certains assureurs prennent même l'attitude que le risque moral est plus grave que le risque physique. Cependant, il arrive a) que, par suite de l'influence du courtier, l'assureur passe outre et accepte l'affaire quand même, mais il veut être tenu au courant. b) qu'en se fiant au courtier, l'assureur ne fasse aucune enquête particulière.

2° — Le refus d'assurer par un premier assureur ou l'annulation d'une police antérieure doivent-ils être communiqués au nouvel assureur ?

Voilà une question très importante à laquelle il n'est pas possible de répondre par un oui ou par un non. Avant d'exprimer une opinion, car nous croyons bon d'intervenir dans le débat, voyons quelques-unes des opinions qui ont été données au cours du procès. a) Dans une modification à leur factum original, les avocats des défendeurs ont ajouté les deux paragraphes suivants (18 et 18a) en invoquant comme une cause de nullité le fait qu'on n'ait pas averti les défendeurs que des polices avaient été résiliées et que d'autres assureurs avaient refusé le risque.

« 18. *At the time of application by plaintiff to defendant for insurance, plaintiff omitted to communicate to defendant and concealed from defendant, that other insurers had cancelled policies of insurance held by plaintiff in respect of said property, had refused to insure plaintiff's interest in said property and had refused to transfer policies to plaintiff.*

90

« 18a. *That certain of the said cancellations of policies of insurance held by plaintiff in respect of the said property and certain of the refusals to transfer policies to plaintiff were by reason of the fact that the insurers who cancelled, who refused to insure and who refused to transfer policies, were not satisfied with the moral hazards involved in the acceptance and/or the continuance of said insurance ».*

A l'appui de cela, les témoins des défendeurs ont affirmé que s'ils avaient connu les demandes d'annulation, ils auraient pu faire enquête sur la raison. Deux sont même allés jusqu'à affirmer qu'ils auraient refusé le risque. Et le juge note: « *The defendant's witnesses also said that they would consider as a material fact, the fact that insurance companies, with whom a broker regularly places business, had refused to insure the applicant in respect of the same property . . .* »

De son côté, le courtier de l'assuré affirme ceci d'après les notes du juge: « *He was not asked by any of the underwriters if any other insurance company had refused to go on the risk. He said that in his experience it happened that he had received cancellations and had not advised other companies of them and that this situation would be the same with regard to case of refusal to transfer. He said that he did not always tell the other companies that other companies had declined and that he did not have to explain to one company the action of all the other companies underwriting coverage, which seems very logical ».*

Un autre témoin, courtier également, affirme ceci, toujours d'après les notes du juge: « *When he received cancellations he replaced the risk in other companies and that unless the cancellation was caused by a hazard which rendered the risk more dangerous he saw no necessity of advising other companies of the cancellation unless other companies asked.* »

De leur côté, trois témoins des défendeurs s'expriment ainsi, d'après le juge:

91

1 — Le premier: « *His company was not so much concerned if other companies refused a risk because underwriting policies vary considerably and refusals are often governed by the party who offers the business because some companies will not take a risk from anyone but their own agents and that his company did not customarily ask if the risk had been refused, as in general it was not interested in what other companies do or did about it.* »

2 — Le deuxième: « *It was normal for insurance companies to be offered business which had been turned down by others, that he did not expect that his company would be the first one to whom business had been offered and that he would not take it as essential to his knowledge the fact that some small underwriters cancelled their risk before he took the risk.* »

3 — Le troisième: « *He would not always ask the broker if any company had refused.* »

Comme il s'agit d'un point accessoire, mais important, nous croyons pouvoir exprimer notre opinion ici sans intervenir dans le fond du débat. À notre avis, la question se présente ainsi: le courtier n'est pas le représentant de l'assureur, mais celui de l'assuré. S'il offre un risque, il doit s'en tenir à répondre aux questions qui lui sont posées. Comme il n'y a généralement pas de proposition d'assurance en as-

surance contre l'incendie, tout au moins, il présente les faits tels qu'ils sont, mais sans développement particulier. Ainsi, il offre l'assurance d'un hôtel situé à tel endroit, propriété de tel assuré et s'il y a une hypothèque, à qui l'indemnité est payable en cas de sinistre, sans plus. C'est à l'assureur de demander tous les éclaircissements qu'il désire sur le risque lui-même et ses particularités. C'est à lui à faire toutes les enquêtes nécessaires et, généralement, il ne se gêne pas, quel que soit le courtier, quitte à discuter après coup. Le rôle du courtier est de s'en tenir à la stricte vérité et de voir à ce que la police garantisse son client, dans l'état où était la propriété au moment où il l'a inspectée, car il ne doit pas se contenter de laisser rédiger le contrat sans vérification.

Quant au refus opposé par certains assureurs, il deviendrait à peu près impossible d'assurer certains risques si chaque assureur demandait le nom de ceux qui les ont refusés avant lui. Chacun a sa politique et chacun l'applique comme il l'entend.

Monsieur Bell, de la Guardian, expose très bien la situation quand il dit comme nous le mentionnions précédemment, d'après le juge: « *His company was not so much concerned if other companies refused a risk because underwriting policies vary considerably and refusals are often governed by the party who offers the business because some companies will not take a risk from anyone but their own agents and that his company did not customarily ask if the risk had been refused, as in general it was not interested in what other companies do or did about it.* »

Et le juge nous paraît avoir raison, cette fois, d'écrire: « *It is obvious that when a brokerage firm seeks to place also cancellations for a number of reasons and so long as there is no bad faith on the part of that brokerage firm or its principal and no knowledge of the reasons by either, the Court can see*

no reason why the brokerage firm should give to any insurance company such information. » D'un autre côté, si, au lieu d'un courtier, il s'agissait d'un agent général, la conclusion ne serait sans doute pas la même.

3° — L'existence d'une hypothèque est-elle une cause de nullité ?

Voici d'abord le témoignage du courtier :

Q. *What difference do mortgages make in the acceptance of an underwriting risk ?* 93

A. *I am not an underwriter but I do not think they make very much difference to the underwriters, particularly that nearly all of the large risks we place are encumbered with a mortgage, and secured by a bond issue, and the policies are made payable to the trustee for the bondholders or to the mortgagees and very rarely is there any objection. Most homes today are built with a mortgage from the National Housing Corporation or an insurance company and the insurance companies are very ready to accept them.*

Q. *To what trouble do you go to find out the mortgage situation ?*

A. *We do not go to any.*

Q. *Is that the common practice of all brokers ?*

A. *I think so. We are not investment dealers and we do not go into the mortgage question. We are asked to insure a property and we submit the application with any information.*

Q. *You say you take no steps with regard to the mortgage situation ?*

A. *No sir.* »

Par contre, les témoins des assureurs s'entendent, semble-il, pour affirmer :

a) que l'existence d'une hypothèque est un fait de la plus grande importance permettant de juger le risque moral et que l'assureur doit connaître;

b) que l'existence d'une hypothèque, sauf si elle est trop élevée, n'est généralement pas une cause de refus du risque.

94 Nous croyons personnellement que les assureurs ont raison de vouloir être au courant, mais qu'en fait, l'existence d'une hypothèque ne peut être une cause de nullité du contrat. Comme le courtier le dit très bien « avoir une hypothèque sur sa maison est un fait courant, que l'assureur a le droit de savoir, mais dont il doit s'informer ».

4°. Une note de couverture constate l'existence d'une assurance, mais n'est pas la police elle-même. C'est une note du juge qui se lit plus exactement ainsi: « An interim receipt evidences a contract of insurance; it is not an insurance policy ».

En terminant, nous croyons intéressant de reproduire ici les sources de documentation du juge.

Quebec Insurance Act, R.S.Q. chapter 299, article 213 and 243

F. J. Laverty, The Insurance Law of Canada, Second Edition p. 27 et seq.

MacGillivray, Insurance Law, 3rd Ed. p. 395

Welford & OttervBarry's, 4th Ed. p. 76

Citizens' Insurance v. Lafrançois, 2 K.B. at p. 550 and p. 557

B. C. Fire v. Choinière, 27 R.L. (n.s.) p. 168

Concealments

Fleurie v. Can. Woodmen, (1938) 63 B.R. p. 409; 5 I.L.R. 10

Laverty, 2nd Ed. p. 211 and at p. 228

Wiseman v. Queensland Insurance, 39 R.L. (n.s.) 1, Stein, J.

Mortgages

MacGillivray's, on Insurance Law, p. 539

Ducharme v. The Montreal Fire Ins. Co., 2 L.N. 115

Gresham Life Assurance Society v. Banque d'Hochelega, 38 B.R. 529 at p. 531

Cie d'Assurance Mutuelle v. Beaudin, 45 B.R. 551

Phoenix v. Morin, 23 B.R. 388

Laverty, Insurance Law of Canada, 2nd Ed. pp. 219, 209 and 210

Douglas v. British Crown Assurance Corporation, 70 S.C. p. 193

La Cie Equitable d'Assurance Mutuelle contre le Feu v. St. Aubin, 18 K.B. p. 345

Bureau v. La Cie d'Assurance Mont Royal, 38 R.L. (n.s.) p. 405

Desmarais v. London Guarantee & Accident Co., 25 R.L. (n.s.) p. 301.

Financial Situation

Laverty, Insurance Law of Canada, p. 220 et seq.

Previous Cancellations

Laverty, Insurance Law of Canada, 2nd Ed. p. 213

ASSURANCES

Welford & Otter-Barry's, p. 140:
A fact is not material merely because, if disclosed, it would have led to the discovery of material facts.

Ginsberg v. Franklin Fire, [1937] 4 D.L.R. p. 585

Taylor v. London Ass., [1935] S.C.R. 422; 2 I.L.R. 252

Kadishewitz v. London Ass., [1931] O.R. 529

London Ass. v. Mansel, 11 Ch. D. 363, 11 News 32

Klein v. Union Ins., (1883) 3 O.R. 234 (C.A.)

Coutler v. Equity, (1904) 9 O.L.R. 35 (C.A.)

Fordorchuk v. Can. & Gen. Ins., [1931] 3 D.L.R. 387

Welford & Otter-Barry, on *Fire Insurance*, dealing with the knowledge, by a former agent, of material facts, says, (p. 135)

... but his knowledge of them is not imputable to his principal after their relationship as principal and agent has ceased. Other policies, therefore, effected by the principal through other agents, cannot be avoided on the ground that this fact was not disclosed, provided that both the principal and the other agents were ignorant of it at the time when such policies were negotiated.

Application of "Materiality"

Welford & Otter-Barry, on *Fire Insurance*, p. 138 and p. 140

MacGillivray, on *Insurance Law*, p. 550, says:

... that evidence to the effect that information of a particular kind is not ordinarily disclosed may not only allow but require the Court to hold that the insurers waived that class of information.

Notes on Motion to Reject Testimony
Regarding plaintiff's motion to set aside part of testimony of Maurice G. Audet and that of Paul Emile Danault and exhibit D-15,

Art. 1078 of the *Criminal Code*.

In the Matter of a Reference as to the Effect of the Exercise by the Governor General of the Royal Prerogative of Mercy upon Deportation Proceedings, [1933] S.C.R. 269

Hamelin v. Cerat, 26 Q.P.R. p. 177

Transfer to Garson and Swards

Art. 1571 C.c.

Migner v. St. Lawrence Fire, 10 K.B. at p. 153

Norwich Fire v. Poirier, (1938) 65 B.R. 447; 5 I.L.R. 393

Other Jurisprudence

Lacombe v. La Protection, 483 C. p. 531

Globe & Rutgers Fire Insurance Co. of N.Y. v. McPherson, 38 S.C. 433

I The contract of fire insurance requires the utmost good faith.

(a) *Civil Code*, articles 2485 and following.

(b) *Welford & Otter-Barry's Fire Insurance*, Fourth Ed., 1948, pages 5 and 131.

MacGillivray, on *Insurance Law*, Third Ed., 1947, pages 522 and 540.

(c) *Railway Passenger Assurance Company v. Standard Life Assurance Company*, 63 S.C.R. 79, in particular, Anglin J., at page 97; Mignault J. at page 101.

Descary v. Martineau, [1932] 1 D.L.R. 290, Surveyer J.

Tessier v. Norwich Union, 3 I.L.R. 624 at page 630, Belleau, J.

Lavigne v. Roland, 11 I.L.R. 65, at page 68, Tyndale J.

Vermette v. North Empire Fire, [1941] 71 K.B. 224 at page 227; 8 I.L.R. 358 at page 361.

II To satisfy this obligation, the assured must make a full disclosure.

MacGillivray, on *Insurance Law* at page 486.

III The duty of good faith extends to the physical and to the moral risk.
Gillis v. Canada Fire Assurance Company, 268 C. 166, at page 170.

IV The moral risk where a company is insured includes the history of directors.

Welford & Otter-Barry's Fire Insurance, at page 156.

Couch, *Cyclopaedia of Insurance Law*, Vol. 3 page 2564 sec. 790.

V The duty of good faith includes the obligation for the assured to disclose everything to his agent.

Cough, *Cyclopaedia of Insurance Law*, Vol. 3 page 2566 sec. 792.

VI The duty of good faith is imposed on the broker as well as on the assured.

A S S U R A N C E S

96

- (a) *Welford & Otter-Barry's Fire Insurance*, at pages 158 and 159.
- (b) *St. Regis Pastry Shop v. Continental Casualty Company*, [1929] 1 D.L.R. 900 (Ontario A.D.).
- VII The duty of disclosure exists even when no questions are asked at least when the assured is represented by an experienced broker.
- (a) *Welford & Otter-Barry's Fire Insurance*, at page 151.
MacGillivray, on Insurance Law, at page 528.
Laverty, Insurance Law of Canada, at page 166.
- (b) *Journey v. Railway Passenger Assurance Company*, [1924] 1 D.L.R. 308 (N.B. A.D.), Hazen C.J., at page 317.
Bigras v. Equitable Fire Insurance Company, 76 S.C. 18, Chase Casgrain.
Ferri v. Pacific Fire Assurance Company, (1939) 6 I.L.R. 71, Chase Casgrain, J.
Parkdale v. London & Lancashire Insurance Company, 26 O.W.N. 428.
- VIII Brokers represent the assureds and bind them in everything they do.
- Bercovici v. Guardian Insurance Company*, (1939) 77 S.C. 305; 6 I.L.R. 145, Forest J.
Blackburn v. Van den Bossche, [1949] K.B. 697, at page 703; 17 I.L.R. 99, at page 104.
Rocheford v. Royal Insurance Company, 66 S.C. 419, Bond, J.
Bigras v. Equitable Fire Insurance Company, 76 S.C. 18, Chase Casgrain, J.
Bergeron v. Urbaine Fire Insurance Company, (1944) 11 I.L.R. 222 (N.S. C.A.).
Vaillancourt v. Company d'Assurance Canadienne Mercantile, (1947) 14 I.L.R. 36 (Quebec K.B.).
- IX Brokers and assureds have the duty to disclose refusals to renew because such information is material to the risk.
- (a) *Chopowick v. Eagle Star Insurance Company*, (1936) 3 I.L.R. 24 (Ontario C.A.).
- (b) *MacGillivray, on Insurance Law*, at page 533.
- X Brokers and assureds have the duty to disclose refusals to cover because such information is material to the risk.
- (a) *Moran v. Cornhill Insurance Company*, (1936) 3 I.L.R. 658 (B.C. S.C.).
McNairn v. Western Assurance Company, 3 I.L.R. 105 (Ontario C.C.).
Koza v. Sea Insurance Company Limited, 4 I.L.R. 349 (Ontario S.C.).
Rezanoff v. Wawanesa Mutual Insurance Company, (1937) 4 I.L.R. 227 (Saskatchewan D.C.).
- (b) *MacGillivray, on Insurance Law*, at page 534.
- XI Brokers and assureds have the duty to disclose previous cancellations because such information is material to the risk.
- Tetreault v. Compagnie d'Assurance Canadienne Britanique*, 36 K.B. 402.
Smith v. General Accident Assurance Company, (1940) 7 I.L.R. 298, P. Demers, J.
Wise v. Toronto General Insurance Company, 3 I.L.R. 435 (Ontario S.C.).
Wesbitt v. British Canadian Insurance Company, (1938) 5 I.L.R. 197 (Ontario S.C.).
Ferri v. Pacific Fire Insurance Company, (1939) 6 I.L.R. 71, Chase Casgrain, J.
- XII Brokers and assureds have the duty to disclose the existence of mortgages and the exact amount thereof, because such information is material to the risk.
- (a) *Couch, Cyclopaedia of Insurance Law*, Vol. 3 page 2561 sec. 789.
MacGillivray, on Insurance Law, at page 539;
Laverty, Insurance Law of Canada, Second Ed., 1936, page 219.
- (b) *Kiernan v. Wawanesa Mutual Insurance Company*, (1940) 7 I.L.R. 249 (Ontario S.C.).
Bell v. Halifax Insurance Company, (1943) 10 I.L.R. 106 (Ontario S.C.).
Stroschein v. Wawanesa Mutual Insurance Company, (1944) 11 I.L.R. 46 (Alberta S.C.).
Compagnie d'Assurance de La Rimouski v. Caron, 17 R.J. 139 (Quebec K.B.).

ASSURANCES

XIII Brokers and assureds have the duty to disclose the financial situation because such information is material to the risk.

Fireman's Fund Insurance Company v. McGreavy, 118 Fed. 415.

Robins v. Central Manufacturers Mutual Insurance Company, (1941) 8 I.L.R. 173 (Ontario S.C.).

XIV The duty of disclosure should be maintained and not whittled away by alleged waiver.

MacGillivray, on Insurance Law, at page 550.

XV The words "only while" put a restriction on the subject matter of the risk and, for the coverage to exist, the building must be occupied as described in the policy.

London Assurance Corporation v. Great Northern Transit Company, 29 S.C.R. 577.

Ross v. Scottish Union & National Insurance, 58 S.C.R. 169.

Miller v. The Portage la Prairie Insurance Company, (1936) 3 I.L.R. 377.

XVI Materiality may be proven by expert witnesses and by representatives of the interested insurers.

Anglo-American Fire Insurance Company v. Hendry, 48 S.C.R. 577 at page 483.

Gauvremont v. Prudential Insurance Company of America, (1941) 8 I.L.R. 33 at pages 47 and 51.

Alliance Nationale v. Lajoie, (1944) 11 I.L.R. 194 at pages 202, 207 and 211.

Bertrand v. Compagnie Française du Phoenix, [1946] K.B. 81, at pages 98 and 99; 13 I.L.R. 33 at page 53.

Bigras v. Equitable Fire Insurance Co., 76 S.C. 18, at page 21.

Expert evidence:

The Anglo-American Fire Insurance Company v. Hendry, 48 S.C.R. 577 at p. 580.

Evidence of Insurers' Representatives:

Gauvremont v. Prudential Insurance Company of America, (1941) 8 I.L.R. 33, at pages 47 and 51 (Supreme Court of Canada).

Bertrand v. Compagnie Française du Phoenix, [1946] K.B. 81 at pages 98 and 99; 13 I.L.R. 33 at page 53.

Bigras v. Equitable Fire Insurance Company, 76 S.C. 18.

97



DÉPOSEZ VOS ÉCONOMIES À

LA

BANQUE D'ÉPARGNE

DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

IL Y A UNE SUCCURSALE DANS VOTRE VOISINAGE

"COFFRETS DE SÛRETÉ"

LA SEULE BANQUE D'ÉPARGNE À MONTRÉAL

Lu

Cent trente ans d'une industrie — bilan des assurances privées en France. Editions de l'Observateur, 6 route de Rueil, Versailles. **L'assurance expliquée à ses usagers.** L'Argus, 2 rue Châteaudun, 2, Paris IXe. Jacques Deschamps.

98

La première de ces brochures dresse le bilan de l'assurance privée en France au moment où une loi venait de modifier profondément la structure de l'industrie des assurances en France. « Notre seul but, note l'auteur, est d'établir une situation de fait, avec chiffres à l'appui, afin que tout lecteur impartial puisse porter un jugement motivé sur les forces et les faiblesses de l'assurance française et sur son rayonnement à l'étranger ».

À nous qui n'avons pas à juger la question, cette brochure d'une soixantaine de pages apporte des détails qui ne manquent pas d'intérêt sur l'origine, l'essor, les défauts et les qualités de l'assurance française. L'auteur résume ceux-ci dans la phrase suivante: « ses qualités et ses défauts sont la projection sur le plan commercial des défauts et qualités du Français type: tradition de la stabilité des contrats, goût de l'épargne et crainte du risque, difficultés de l'organisation corporative, méfiance envers ce qu'il considère comme les placements à fonds perdus ».

En présentant aux lecteurs, l'autre brochure de M. Deschamps, « L'Assurance expliquée à ses usagers », M. César Ancy écrit ceci: « Il fallait être un technicien qualifié, tel que M. Deschamps et aussi comme lui un praticien expérimenté, pour dessiner « l'épure » d'une profession, dont les rouages sont plus complexes que ne le supposent les assurés ». Ce qui frappe dans le livre de M. Deschamps, c'est qu'on y trouve l'essentiel mis à la portée de l'assuré.

National Fire Protection Association Quarterly. Numéros de janvier et d'avril 1950.

À signaler dans le fascicule de janvier l'article intitulé: « Large loss fires of 1949 and their lessons », qui contient des photos et une étude détaillée des causes principales des sinistres.

Et aussi un rapport sur l'incendie du *Noronic* à Toronto le 17 septembre 1949. Comme cela parait loin déjà ! Mais quel terrible sinistre ce fut !

99

La conclusion du rapport est précise dans sa condamnation: « the continued operation of the vessel in passenger service without fire safety modifications was clearly a principal factor in the disaster of September 17, 1949. »

Le numéro d'avril 1950 contient surtout une magnifique étude des extincteurs automatiques et de leurs résultats, aux États-Unis de 1897 à 1924 et de 1925 à 1949. Voici en résumé quelques chiffres d'ensemble:

	1925 à 1949	
	No de sinistre	%
Cas où les extincteurs ont rempli entièrement leur fonction d'agent extincteur.	48336	96.1
Cas où le fonctionnement a été inefficace ...	1974	3.9
	<u>50310</u>	<u>100</u>

Devant un nombre de cas aussi grands, les chiffres sont concluants.

Dans le fascicule d'avril 1950, on trouve également une étude fouillée sur les explosions de matières gazeuses, une autre sur les précautions à prendre avec l'uranium et sur les mesures défensives possibles contre les bombes A et H.

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

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.

Anglo Scottish Insurance Co. Ltd.

Royal Scottish Insurance Co. Ltd.

Patriotic Assurance 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

Prévoir...

« Mais quel moyen de prévoir ces orages et de conjurer la tempête? »

(FÉNELON)

Le soleil brille, les affaires sont belles. Les débuts ont été difficiles, ardu. Il a fallu travailler, peiner, des années durant, pour amasser ce bien, pour bâtir cette affaire, cette entreprise.

Mais que le malheur frappe, aujourd'hui, demain, qu'arrivera-t-il? Cela a-t-il été prévu? A-t-on pris ses précautions?

L'assurance est une méthode ingénieuse de parer aux mauvais coup du sort. L'homme d'affaires avisé le sait.



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 SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Lévis, P.Q.

(Constituée en corporation par la loi 8, Geo. VI,
Chap. 80, de la Province de Québec).



Bilan arrêté au 31 décembre 1950

ACTIF

Obligations	\$512,392.81
Espèces en caisse et en dépôt à des Caisses Populaires	60,251.10
Intérêts accrus sur les obligations	2,805.41
Dû par les agents	122,162.93
Dû par les réassureurs	13,645.50
Dû par les Caisses Populaires	293.14
Comptes à recevoir	3,482.04
Total de l'Actif	<u>\$715,032.93</u>

PASSIF

Provision pour réclamations en voie de règlement	\$ 56,799.24
Réserve de primes non gagnées	322,454.96
Compte à payer	13,814.60
Dû aux agents	1,631.22
Dû aux Caisses Populaires	2.00
Taxes sur primes	11,428.30
Dû aux réassureurs	91,027.17
Fonds de réserve dû aux réassureurs	50,341.48
Réserve contingente	33,000.00
Fonds de réserve	134,533.96
Total du Passif	<u>\$715,032.93</u>

Laval Chartré
Chef de bureau

François Adam
Directeur général

Albert Côté
Surintendant des agences

**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

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

