
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAITS D'ACTUALITÉ	141
La dernière étape d'une lente évolution constitutionnelle. Quelques aspects de l'assurance-vie en 1952. M. Jules Derome à la présidence de l'A.A.V.C.	
L'INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS L'ASSU- RANCE AU CANADA , par Gérard Parizeau ...	149
CHRONIQUE JUDICIAIRE , par Douglas A. Barlow	160
ÉTUDES DE VOCABULAIRE , par Jean Dalpé ...	166
Operating, writing. Member Companies. Fleet Policy. Le mot « Maudit ». Underwriter. Products Liability In- surance. Comprehensive policy.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER , par Jean Dalpé ...	173
De l'assurance des améliorations locatives. Les dommages par l'eau et la glace.	

Téléphone : MA. 4792

PAUL E. TREMBLAY & CIE, Ltée

Assurances Générales

465, rue St-Jean

MONTREAL

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



**Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY**



465, RUE SAINT-JEAN

MONTREAL

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



11-50P

The Boiler Inspection and Insurance Co. of Canada

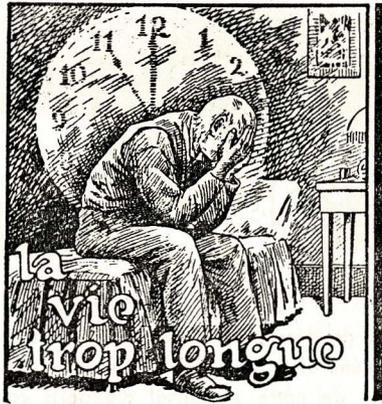
806 Edifice de la Banque de
la Nouvelle-Ecosse, Montréal

737 rue Church,
Toronto, Ont.

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.



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

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



Siège social
MONTREAL

La Saubegarde

assurances
sur la vie

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

ACCIDENTS, etc.
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

Metropolitan

Life

Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement: \$1.50

Le numéro: .50 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 311
507 Place d'Armes
Montréal

141

19e année

MONTRÉAL, JANVIER 1952

No 4

Faits d'actualité

par

G. P.

La dernière étape d'une lente évolution constitutionnelle.

Il y a quelques jours, on annonçait que le prochain gouverneur-général du Canada serait un Canadien, sir Vincent Massey. En soi, la nouvelle n'avait rien d'extraordinaire. Que le roi du Canada soit représenté au Canada par un Canadien, cela semble tout à fait normal, même s'il est également roi de Grande-Bretagne¹. Mais agir ainsi, c'était briser avec une tradition vieille de plusieurs siècles. Sauf

¹ Dans sa chronique *London Calling*, Adelphi le reconnaît sans hésitation, quoique avec un regret d'ailleurs fort naturel quand il écrit dans le *Financial Post*: « No one here questions the right of Canada to advise the appointment of a Canadian born Governor General, and Mr. Massey is highly regarded in Britain... »

sous le régime français, pareille chose ne s'était jamais produite, et, dans un pays d'allégeance britannique, la tradition est quelque chose de quasi sacré. C'est le gouvernement canadien qui a tenu à ce que l'initiative soit prise cette année. Il est évident, en effet, que s'il ne l'avait pas demandé, le Roi n'aurait pas pris sur lui de créer un précédent qui est peut-être le premier pas vers une évolution encore plus complète. De colonie, le Canada est devenu Dominion; il est maintenant membre du Commonwealth. Que sera-t-il après d'autres guerres ou d'autres événements internationaux de grande importance, on ne saurait le dire, quoiqu'il semble logique de croire qu'il ne cherchera pas à resserrer ses liens avec l'Angleterre². Il tendra vraisemblablement à l'indépendance entière, dont à peu près seules le séparent l'allégeance à la Couronne et la présence au Canada du représentant de la Reine. Indirectement, celui-ci était sans doute le lien qui unissait l'équipe des grands spécialistes britanniques, qui telle une force occulte orientait la politique générale du Canada aux moments les plus graves et qui voyait à ce que, dans ses applications, elle restât le plus favorable possible aux intérêts britanniques. A certains moments, quand l'Angleterre ne considérait que son intérêt immédiat, la tâche était difficile. Depuis la fin de la dernière guerre, le rôle du groupe a été déclinant, avec l'expansion de l'influence américaine, mais il restait encore très fort parce qu'il s'appuyait sur des gens puissants, ayant bien en main la presse anglophone et sincèrement convaincus que le lien avec l'Angleterre était indispensable au maintien de l'ordre au Canada, ou tout au moins de l'ordre britannique. Cette quasi unanimité des journaux anglophones s'est manifestée dès que le gouvernement cana-

² Adelphi le note également avec mélancolie: « Even the New York Times which is so strongly pro-British declares that it is a weakening of the traditional ties between Britain and Canada, and of course our enemies in the Middle East are pretending that it goes even further than that. »

dien a annoncé la nomination de Sir Vincent Massey, montrant ainsi très nettement dans quel sens la presse anglophile a tenté d'orienter l'opinion au Canada. Par une curieuse coïncidence, une journaliste faisait une petite enquête auprès de l'homme de la rue au même moment où la direction de son journal regrettait le geste du gouvernement, tout en s'inclinant devant le choix du candidat. Or, le sondage indiquait que l'on semblait enchanté de la nomination. C'est probablement en s'appuyant sur cette opinion moyenne, mal exprimée par la presse, que le gouvernement a décidé de franchir une nouvelle étape dans l'évolution constitutionnelle du pays. Il lui a fallu une certaine fermeté, car trop de gens au Canada font de la loyauté à l'Empire un aspect essentiel du patriotisme canadien. Il a fait le geste quand même, confiant qu'un pays, qui a déjà fait de très grands sacrifices à la cause britannique, avait le droit de faire gouverner ses affaires entièrement par ses gens. Qu'on invoque l'intervention possible de la politique dans les nominations ultérieures, cela semble curieux, sinon désolant. Comment en effet, faudrait-il juger un pays qui, ayant ses universités, sa vie intellectuelle, économique et sociale, ne pourrait trouver chez lui des hommes assez intelligents ou assez libres d'esprit pour diriger ses affaires ?

143

Pour atteindre à l'indépendance politique, nous n'avons pas voulu avoir recours à la révolution ou aux troubles, comme on l'a fait ailleurs. L'évolution a été lente, très lente¹. Pour conserver la paix, on ne pouvait agir autrement dans un pays, où s'affrontent deux groupes puissants de langue et de religion différentes, qui subissent des influences divergentes. L'évolution s'est faite sous tous les gouvernements qui se

¹ Elle débute, entre autres choses, avec l'adoption du dollar correspondant au standard américain et avec le départ des garnisons anglaises au siècle dernier; mais l'évolution la plus rapide s'est produite après la guerre de 1918 et pendant l'entre-deux-guerres.

sont succédé depuis un demi-siècle. On vient de parcourir une des dernières étapes. C'est cela que nous avons tenu à noter ici, comme un événement de très grande importance.

Quelques aspects de l'assurance-vie en 1952

144

Les tarifs d'assurance-vie pour 1952 ayant été communiqués aux agents, il est possible de signaler certains changements survenus récemment. Parmi ceux-ci, mentionnons la hausse des dividendes, puisque c'est ainsi que l'on nomme la part des profits réalisés par les sociétés-vie, qui est versée aux assurés participants. Pourquoi emploie-t-on le mot "dividende" pour indiquer ce droit aux bénéficiaires de l'assureur que l'assuré acquiert en payant la différence entre la prime participante et la non participante ?¹ Il ne s'agit pas de la rémunération d'un capital, autant que d'une participation dans les profits de l'assureur, qui est reconnue par la loi² Quoiqu'il en soit, l'usage a consacré le mot, même s'il est impropre. Voyons par un exemple, ce qu'apporteront en 1952 aux assurés participants la tendance à la hausse du rendement du portefeuille, un certain optimisme, et, croyons-nous, les besoins de la concurrence.

	Barème des dividendes ³									
	en 1950								en 1952	
	après	1 an	5 ans	10 ans	1 an	5 ans	10 ans	10 ans	10 ans	
Assurance vie-entière	1.70	2.68	4.06	1.97	3.04	4.55				
Assurance vie-20 primes	1.90	3.48	5.66	2.19	3.94	6.34				
Assurance vie-dotation 20 ans	3.23	5.61	8.84	3.30	5.96	9.57				

¹ Dans son livre "Life Insurance" Joseph B. Maclean partage notre point de vue. Il s'exprime ainsi: The word « dividend » is to some extent a misnomer, the dividend on a participating policy being rather in the nature of a refund and not a return on an investment.

² Au moins 90% des profits réalisés avec les fonds participants doivent être versés aux assurés participants. Le prix de la participation varie suivant les assureurs et le type de contrat.

³ Montant: \$1,000. Age: 30 ans.

Même si on ne peut généraliser par cet exemple tiré du tarif d'une seule compagnie. il semble :

a) que l'on entre dans une nouvelle étape de la participation dans les bénéfices en assurance sur la vie. Depuis quelques années, les sociétés mutuelles ou par action avaient été forcées de réduire sensiblement leurs versements aux assurés participants, à cause de la diminution considérable du rendement de leurs placements. Plus fortunées que les compagnies américaines à ce point de vue, les sociétés canadiennes avaient vu leurs résultats tomber de 6.48% à 3.71% en 1946. A cause de cela, tous les assureurs avaient diminué graduellement leurs versements, malgré l'apport nouveau que la baisse du coût de mortalité leur avait valu;

145

b) que la hausse, constatée par le nouveau barème, ne correspond pas nécessairement aux bénéfices réalisés soudainement en peu de mois à la suite d'une tendance nouvelle du marché monétaire. Il s'agit plutôt d'un coup de barre donné par anticipation, en tenant compte de faits nouveaux et des nécessités de la concurrence.

A signaler aussi que certaines compagnies d'assurances s'orientent vers des contrats nouveaux ou vers des formes nouvelles d'assurances. Notons, en particulier, que quelques-unes sont disposées à émettre des polices de rente familiale¹ sans contrepartie d'assurance-vie entière, dotation ou autre contrat régulier. Se rendant compte que la rente familiale est une simple assurance temporaire greffée sur une police permanente, certaines sociétés se sont dit: pourquoi ne pas en faire un contrat en soi, que l'on pourrait souscrire comme n'importe quel autre? Et c'est ainsi qu'une société offre une assurance garantissant une rente mensuelle de \$10. ou d'un multiple de \$10. aux prix suivants :

¹ Family Income.

ASSURANCES

Police souscrite	Période de l'assurance jusqu'à	
	60 ans	65 ans
A 30 ans	7.61	9.94
A 40 ans	8.10	11.44
A 50 ans	8.68	13.40

146

Cela veut dire que si l'assuré meurt avant d'avoir atteint l'âge de 60 ans ou de 65 ans selon le cas, le bénéficiaire reçoit la rente prévue avant l'échéance, c'est-à-dire d'ici que l'assuré eût atteint l'âge de 60 ou de 65 ans selon le cas.

Solution temporaire, dira-t-on. Assurément, mais solution intéressante apportée à des besoins familiaux, à une époque de placement à faible rendement. Solution également qui empêche le bénéficiaire de gaspiller l'héritage ou de le placer de façon dangereuse, en n'apercevant que le besoin immédiat.

C'est la dernière étape de la rente familiale, que les assureurs ont d'abord offerte timidement, sans insister. Petit à petit, elle s'est répandue parmi ceux qui veulent ouvrir les yeux sur les besoins financiers de la famille après la mort de son chef.



Les chiffres de la production en 1951 commencent d'arriver. Ils sont intéressants, puisqu'ils indiquent une augmentation importante¹ sur 1950. Comment expliquer cela, à une époque où de plus en plus le budget familial tend à la satisfaction des besoins immédiats de la famille? Avec la hausse de tout, une plus grande partie de la dépense passe, en effet, pour le loyer, la nourriture et le vêtement. Malgré cela, parce que nous sommes en période de plein emploi et

¹ Le président de la Canadian Life Insurance Officers Association les résume ainsi dans *Canadian Life Insurance Current Topics*: « La production a atteint près de deux milliards, soit environ treize pour cent de plus qu'en 1950. L'assurance en vigueur est d'environ dix-sept milliards de dollars, soit près de \$1,215 par habitant. »

aussi parce que chacun est convaincu de la nécessité de l'assurance, l'effort de vente donne encore de façon étonnante. Il est curieux ce réflexe de sécurité familiale que l'on est parvenu à créer par une campagne de publicité régulière, qui soutient très bien l'effort tenace et constant de l'agent. Malgré les craintes exprimées par les présidents de banque et de sociétés d'assurances, les hommes politiques et les économistes sur l'avenir de la monnaie, on dirait que l'assuré ne se rend pas compte du danger qui menace ses économies. Sa confiance en l'assurance-vie est telle qu'il ne s'émeut pas de ce qui se dit autour de lui. Il espère que tout s'arrangera par un retour éventuel à des prix moins élevés. Il ne semble pas, en effet, que l'augmentation de l'assurance en vigueur provienne du désir de combler la dépréciation des assurances par de nouvelles polices, souscrites avec des dollars également dépréciés, autant que d'une incompréhension totale de la question. Le pire ne vient pas à l'idée de l'assuré. Il est convaincu sans trop comprendre. Et, semble-t-il, il a confiance que l'assurance est le meilleur refuge à ses économies.¹ Peut-être aussi, sont-ce la force de l'habitude, créée par une propagande tenace et adroite, la méfiance de soi et aussi l'admirable désir de mettre sa famille à l'abri, qui font écouter favorablement celui dont la fonction bien comprise reste socialement très bonne, même si la menace de l'inflation rend actuellement son rôle plus délicat et, disons le mot, plus troublant.

¹ A ce sujet, il est intéressant de noter ici la déclaration du ministre des finances en Chambre au début de février 1951:

« I do not want to introduce a personal note into these things but speaking as an individual, in common with perhaps a number of others in this house, I have the greater portion of my savings in the form of Life insurance, and I am just as much interested in maintaining the integrity and the stability of the Canadian dollar as any other member of the house or any other person in Canada. Therefore do not let any one think that this matter is being taken lightly by myself or by the government.

Extrait du *Hansard*, 12 février 1952.

M. Jules Derome à la présidence de l'A.A.V.C.

148

L'Association des assureurs-vie du Canada vient d'élire à la présidence notre collaborateur et ami, M. Jules Derome. Nous nous en réjouissons, car celui-ci est, parmi les membres de l'Association, l'un des mieux préparés à occuper le poste. Diplômé du Collège de Montréal, puis de l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, il l'est aussi de l'École des « Sciences Pô » de Paris et de la Northwestern University de Chicago. S'il a une solide formation théorique résumant trois disciplines différentes : la nôtre, la française et l'américaine, il a aussi une préparation technique étendue. Passé par le service d'assurance collective de la Sun Life, première étape franchie par bien des gens en assurance sur la vie, il a été gérant de la succursale de la Sun Life à Trois-Rivières. A Montréal, il a dirigé les succursales Frontenac, puis Cartier. Il y a excellé comme meneur d'hommes. Depuis plusieurs années, il s'occupe activement de l'Association des assureurs-vie du Canada à des titres divers, tant au point de vue recrutement, qu'examens et initiatives en général. Il est donc bien préparé pour remplir le poste qu'on vient de lui confier. Nous le félicitons, mais nous félicitons également l'Association de s'être choisi un pareil président.

L'intervention de l'État dans l'assurance au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

149

Si les gouvernements provinciaux et fédéral exercent un contrôle très serré sur les affaires d'assurances au Canada et sur les sociétés qui les font, ils vont plus loin. Ils entrent en concurrence avec l'initiative privée en faisant valoir quelques-unes des raisons suivantes:

a) Ils constatent des injustices qu'ils veulent corriger. Ce fut le cas, par exemple, du gouvernement Taschereau qui, en 1931, fit voter la loi de compensation ouvrière et créa la Commission des accidents du travail. L'une des raisons invoquées, c'était que les compagnies d'assurances incitaient les grandes entreprises directement ou indirectement à employer surtout de jeunes ouvriers, afin d'éviter les accidents. Ce fut aussi le cas des gouvernements de la Saskatchewan et de l'Alberta qui ont fondé des sociétés d'assurances entrant directement en concurrence avec l'initiative privée. C'est, enfin, le gouvernement du Nouveau-Brunswick qui, à la session de 1950, s'est fait autoriser par l'assemblée législative à entrer en concurrence avec les sociétés privées s'il le juge à propos. Réaction de défense en somme, dont les résultats ne sont pas tellement grands, à moins que l'État ne crée un monopole.

b) L'État fait valoir l'étendue de la tâche ou la nécessité d'assurer l'uniformité de la garantie et de l'indemnisation dans le pays entier. C'est l'assurance contre le chômage, qu'institua en 1941 le gouvernement fédéral et dont la création nécessita un amendement à la Constitution.

c) L'Etat veut accumuler des fonds facilement et sans trop de risques pendant les périodes de grande activité. C'est aussi l'exemple de l'assurance-chômage, qui a permis au gouvernement fédéral, pendant la dernière guerre, de juillet 1941 à fin décembre 1945 d'amasser \$268,000,000. Il se mit ainsi en mesure de faire face à une dépense qu'il aura éventuellement à solder, que la réserve existe ou non.

150

d) Le gouvernement se déclare prêt à accepter un risque de catastrophe que l'initiative privée est incapable de garantir. C'est l'origine de l'assurance contre le risque de guerre, qui fut créée par le gouvernement fédéral au cours de la dernière guerre. Pour ne pas mettre sur pied un organisme coûteux et élaboré, le gouvernement chargea les sociétés privées de l'administration du Fonds; ce qui simplifia grandement les choses et ce qui posa un précédent susceptible d'être utilisé ultérieurement.

e) Soit, enfin, que l'Etat veuille faciliter l'accès d'une assurance quelconque à un groupe particulier. C'est le cas des rentes viagères du gouvernement fédéral, qui avaient pour objet principal de permettre aux petites gens de se procurer des annuités à un coût inférieur au prix coûtant, l'Etat soldant la différence. Il y a là une des formes de concurrence les plus insidieuses et les plus dangereuses pour l'initiative privée. Devant faire face à des frais précis, celle-ci ne peut soutenir une pareille lutte et elle doit s'avouer vaincue, à moins que l'Etat ne limite le montant qu'il accepte ou qu'il choisisse un mode de procéder présentant certains inconvénients; ce qui est le cas actuellement. Ce fut aussi le cas de l'assurance-vie des anciens combattants.

Voilà les aspects principaux qu'ont pris à l'origine les initiatives de l'Etat dans le domaine de l'assurance. Voyons ce qui en est résulté.

I. — Initiatives fédérales

a) L'assurance contre le chômage

L'initiative directe la plus importante qu'ait prise le gouvernement dans le domaine de l'assurance, c'est sans contredit l'assurance contre le chômage.¹

Lorsqu'on connaît les idées du chef du gouvernement d'alors, M. MacKenzie King, en matière de sociologie, on n'est pas étonné qu'il ait songé à créer une assurance contre le chômage en pleine guerre. L'opinion était favorable. Le souvenir de la période creuse, postérieure à 1929, était encore dans toutes les mémoires; il y avait, dans les provinces les plus peuplées, des gouvernements sur lesquels le parti libéral exerçait une influence suffisamment grande; et l'activité économique semblait devoir durer assez longtemps pour permettre à la caisse centrale d'accumuler les fonds nécessaires pour faire face à une demande de secours que la paix ne manquerait pas de déclencher. Pour comprendre pourquoi le gouvernement désirait à ce point créer une assurance, il faut se reporter à la statistique 1931 à 1941. La voici exprimée en pourcentage des ouvriers syndiqués, qui se trouvèrent alors en chômage:

151

	Juin	Décembre
1931	16.3	21.1
1932	21.9	25.5
1933	21.8	21.0
1934	18.0	18.0
1935	15.4	14.6
1936	13.9	14.3
1937	10.4	13.0
1938	13.5	16.2
1939	11.6	11.4
1940	7.6	7.4
1941	4.1	5.2

¹ Loi de l'assurance-chômage entrée en vigueur le 1er juillet 1941.

Si on se rappelle également ce que furent les années terribles de 1932 à 1935, avec le secours direct et ses misères, l'afflux de la population dans les villes et la montée en flèche de la dette municipale, là où les pouvoirs publics étaient débordés et là où on hésitait à s'engager dans de grands travaux publics assez élaborés pour occuper une partie substantielle de la population, on comprend que l'État ait voulu trouver une solution sinon définitive, du moins un palliatif important. Sachant que, de toute manière, le contribuable aurait à prendre sa part des frais lorsque le chômage viendrait, il pensa qu'il valait mieux créer immédiatement une assurance, à laquelle contribueraient employeurs et employés. De son côté, l'État s'engageait à verser un cinquième des contributions et à assumer les frais d'administration. ¹ L'assurance commença de fonctionner à partir de juillet 1941, après que le gouvernement eût obtenu le droit de procéder, à la suite d'une modification apportée à l'Acte de l'Amérique britannique du Nord, en 1940. Comme nous l'avons noté précédemment, le moment était propice puisque le Canada était en pleine activité économique. Qu'on en juge par ces chiffres relatifs à l'expansion de la caisse d'assurance-chômage depuis sa fondation ².

	Revenu global	Déboursés	Solde ³
1942	\$43,991,999.60	\$ 27,752.92	\$43,964,246.68
1943	70,762,796.00	617,012.75	114,011,029.93
1944	78,038,577.55	1,721,666.29	190,327,941.19
1945	82,673,002.18	4,966,483.51	268,034,459.86
1946	81,199,440.82	31,993,240.34	317,240,660.34
1947	98,752,294.48	43,114,329.18	372,878,625.64
1948	109,803,333.89	34,947,020.32	447,734,939.21
1949	131,627,250.33	49,826,752.16	529,535,437.38
1950	138,935,737.27	85,824,202.13	582,646,972.52

¹ Annuaire du Canada de 1942.

² Gazette du Travail.

³ Au 31 mars de chaque année.

ASSURANCES

On craignit un moment, après la guerre, que la Caisse d'assurance-chômage ne suffît pas aux besoins du chômage. Ainsi, brusquement de 1945 à 1946, les déboursés passèrent de cinq millions environ à trente-deux millions. Par un remarquable effort d'adaptation à des conditions nouvelles, l'économie canadienne réagit à point pour ne pas mettre la Caisse à une trop dure épreuve. 1950 également s'annonçait très mal, quand, à la faveur de la guerre de Corée, l'activité reprit et les indemnités diminuèrent immédiatement. Depuis, les affaires se sont maintenues grâce, en particulier, aux investissements de plus en plus grands de l'industrie privée, grâce aussi aux contrats de défense quand l'Etat décida de mettre un frein à l'expansion privée. L'effet fut immédiat sur les déboursés de la Commission d'assurance-chômage, comme l'indiquent les chiffres que voici:

153

1950	Déboursés
Avril	\$14,340,000.
Mai	10,493,000.
Juin	6,656,000.
Juillet	4,757,000.
Août	4,419,000.
Septembre	3,849,000.
Octobre	3,567,000.

L'assurance-chômage rend des services d'autant plus importants qu'elle se double d'un service de placement. C'est seulement s'il est impossible de trouver au chômeur une situation correspondant à ses capacités que celui-ci a droit aux prestations de l'assurance. Ainsi le gouvernement tente de neutraliser les effets du chômage prolongé. La mesure rend service à l'économie du pays, en maintenant partiellement le pouvoir d'achat d'une partie plus ou moins grande de la population suivant les fluctuations du travail, en orientant les travailleurs vers d'autres situations durant les périodes de chômage limité ou saisonnier et en servant de trait d'union entre

la main d'œuvre et les employeurs. Employeurs et employés prenant une part des frais, on applique le principe de la contribution personnelle, l'un des plus sages qui soient, puisqu'on donne à chacun l'impression qu'il paie pour ce qu'il reçoit.

Certains ajouteront peut-être : ainsi également l'État met la main sur une réserve considérable des capitaux. D'accord, mais il rend dans ce domaine un service important, qui mérite d'être signalé sans aucun autre souci que celui de l'impartialité.

154

b) Les rentes viagères.

En vertu d'une loi adoptée en 1908,¹ le gouvernement fédéral a créé des rentes viagères qu'il offre aux personnes domiciliées au Canada. Au début, l'intention était de mettre à la disposition des petites gens, à un prix aussi bas que possible, une rente ne dépassant pas \$600. par an. Ainsi, on espérait venir en aide à l'épargne et aux gens de faibles moyens. Par la suite, en 1913, le montant fut augmenté à \$1,000. puis à \$5,000. en 1920; ce qui dépassait radicalement l'intention première. Pour compléter les avantages offerts, le service de l'impôt sur le revenu acceptait que la rente ne fût pas taxée.

En 1930, le gouvernement décida de ramener le maximum à \$1,200. et en 1937, à la suite d'une enquête, les taux établis jusque là sur la base de 4% furent augmentés de 15%. En 1940, le gouvernement décida que les nouvelles rentes seraient taxées comme tout autre revenu. En 1945, la loi fut modifiée de nouveau, et seule la part de l'annuité attribuable au revenu devint imposable. Enfin, en avril 1948, le tarif fut haussé pour tenir compte du rendement moyen des titres et de la longévité des rentiers. Les tarifs furent alors établis sur la base d'un taux de rendement de 3%, plus con-

¹ Chap. 7, S.R.C. 1927, modifié par le chap. 33, 1931.

forme à la situation du marché monétaire et le gouvernement dut verser à la réserve une somme de dix millions.

Toutes ces modifications provenaient d'interventions bien diverses. De l'initiative privée d'abord, qui prétendait à bon droit que l'Etat :

a) s'était éloigné de l'intention première, qui était de mettre ces rentes à la portée des petites bourses. En portant le montant de \$600. à \$5,000., il accueillait aux frais des contribuables tous ceux qui étaient prêts à souscrire une rente viagère, quel que fut leur état de fortune;

b) n'ayant pas suivi les fluctuations du marché et des statistiques démographiques, était forcé de combler le déficit chaque année. Il accordait ainsi un subside important à une partie de la population qui n'en avait pas besoin.

c) en accordant un pareil abattement d'impôt, créait un groupe privilégié, qui mettait ses capitaux à l'abri un peu trop facilement.

La pression de l'opinion fut telle que le gouvernement dut céder périodiquement, comme on l'a vu précédemment. D'autant plus, que certains services gouvernementaux appuyaient l'initiative privée dans ses réclamations et que, chaque année, les rentes coûtaient assez cher à l'Etat.

Si les rentes ont rendu service à un bon nombre de gens, chose curieuse, malgré les avantages offerts par l'Etat, elles n'ont pas eu un succès immédiat et aussi étendu qu'on aurait pu le croire. L'explication, semble-t-il, c'est que l'effort de vente a été insuffisant. Qu'on en juge par ces chiffres relatifs au nombre de contrats vendus chaque année de 1926 à 1949 : ¹

¹ Annuaire du Canada, 1950, p. 283.

ASSURANCES

156

Année	Nombre	Année	Nombre
1926	668	1938	5724
1927	503	1939	8518
1928	1223	1940	9014
1929	1328	1941	11994
1930	1257	1942	8593
1931	1772	1943	9608
1932	1726	1944	19354
1933	1375	1945	15796
1934	2412	1946	25538
1935	3930	1947	43585
1936	6357	1948	40945
1937	7806	1949	36332

C'est depuis dix ans que la vente a été poussée assez vigoureusement pour permettre au public de bénéficier des avantages offerts. Dans ce domaine, comme dans d'autres où l'État est intervenu, les gens ont commencé à comprendre ce qui leur était offert, quand le contrat a cessé d'être le plus avantageux. En somme, sur les 271,900 rentes émises depuis leur création en 1908, 220,759 l'ont été durant les onze dernières années, c'est-à-dire durant la période où les contrats étaient le moins intéressants. Elles l'étaient encore plus que celles des sociétés d'assurances, cependant. Cela et l'effort de vente expliquent pourquoi le nombre des contrats a autant augmenté durant les dix dernières années.

En résumé, parce qu'il paye le déficit d'exploitation, l'État offre un contrat moins cher que les sociétés privées. Voici, par exemple, le prix comparatif d'une rente viagère immédiate de \$100., souscrite auprès du gouvernement fédéral et d'une société privée, à divers âges.¹

¹ Avec la garantie de dix annuités.

ASSURANCES

	Après de l'Etat	Après d'une société privée
40 ans	\$2,036	\$2,292.
50 ans	1,725.	1,874.
60 ans	1,355.	1,436.
70 ans	977.	1,014.
80 ans	623.	648.

Pour faire face à cette concurrence, l'initiative privée n'avait qu'une solution: offrir des combinaisons plus attrayantes, mais plus chères comme la "*pension bond*" qui permettait à l'assuré:

157

a) d'obtenir une valeur de rachat s'il décidait d'annuler le contrat avant l'échéance;

b) de participer dans les bénéfices de l'assureur;

c) d'avoir le choix entre une rente viagère ou un versement en espèces à l'échéance. Dans ce cas, si le prix des rentes était moindre à l'échéance, cela donnait à l'assuré l'occasion de faire une meilleure affaire;

d) de greffer une assurance temporaire sur le contrat, ce qui permettait au bénéficiaire de toucher une somme plus élevée que les primes, mêmes augmentées de l'intérêt composé en cas de mort.

Cela suffisait à l'assureur privé pour lutter tant bien que mal contre la concurrence de l'Etat, tout au moins pour l'excédent de \$1,200. La loi que le gouvernement fédéral présenta en novembre 1951 souleva à nouveau les protestations de l'initiative privée. Piloté par le ministre du travail, le projet avait pour objet principal d'augmenter le montant total de la rente de \$1,200. à \$2,400. et d'accorder une valeur de rachat si le contrat était annulé avant le versement de la première rente. Le projet fut accepté en Chambre, mais bloqué au Sénat. Peut-être reviendra-t-il à une autre session, mais pour le moment, il a été remis à plus tard. L'opposition fut très forte de la part des sociétés privées qui craignaient de

laisser l'Etat poser un précédent nouveau et qui se voyaient dans l'impossibilité d'entrer en lutte avec un concurrent dont les frais et les déficits sont soldés par l'impôt.¹

c) L'assurance des anciens combattants.

158

Créée par le gouvernement fédéral en 1944, cette assurance est entrée en vigueur le 1er avril 1945. Le gouvernement a voulu que les anciens combattants de la guerre de 1939-1945 puissent s'assurer sans examen médical et au prix le plus bas possible. Il a mis à leur disposition avant le 1er avril 1952 des contrats sans participation dans les bénéfices, en multiples de \$500. jusqu'à concurrence de \$10,000. et d'après divers plans, de 10, 15 et 20 primes payables jusqu'à 65 ou 85 ans.

Quels résultats cette initiative a-t-elle donnée? Assez minces, semble-t-il, si l'on en juge par le nombre d'anciens combattants qui en ont bénéficié. Voici les chiffres que donne l'*Annuaire du Canada* de 1950:

¹ Dans son mémoire présenté à la Chambre des Communes en novembre 1951, la Canadian Life Insurance Officers Association est très précise dans sa protestation. Voici quelques-uns des arguments employés:

« The object of this legislation was stated to be the promotion of habits of thrift and to afford an opportunity for people to provide for their old age at the lowest possible cost and with the greatest possible security. The measure was not designed to furnish annuities for wealthy people but was intended only as an incentive to the person of small means.

« It is not the proper function of government to subsidize a small part of the population at the expense of the general taxpayer, especially when many members of that part are better able to take care of themselves than is the average Canadian.

« Company annuity rates are currently from 5% to 15% higher than government rates, partly due to more active merchandising and servicing and partly due to subsidy.

« There is ample evidence to indicate that it has never been the government's intention to interfere with the operations of the life insurance companies in such a way as to restrict the services they are offering to the public. For instance, the late Hon. Mr. W. S. Fielding remarked in the House of Commons on March 12, 1920, that "it was never intended that this should be a scheme to compete with insurance companies." And yet, the introduction of cash surrender values would accomplish exactly this result. It would not only drive the companies out of the annuity field but it would also interfere seriously with the sale of all insurance policies involving long term savings. »

A S S U R A N C E S

		Polices en vigueur en fin d'année
1946	3,914
1947	10,077
1948	18,433
1949	22,293

Là, encore, il semble que si la production n'a pas répondu à ce qu'on en attendait, c'est que l'effort de vente a été insuffisant. Ce qui fait la force de l'initiative privée, c'est l'organisation de la production qui, poussée à l'extrême et malgré ses défauts, permet à une bonne affaire d'atteindre tous ceux qui peuvent en tirer avantage. Peut-être, l'Etat aurait-il eu de meilleurs résultats s'il avait traité directement avec l'initiative privée, en acceptant de verser l'excédent de coût provenant de l'absence d'examen médical. Il est vrai que l'Etat a voulu compenser pour l'usure due à la guerre, mais en procédant comme il l'a fait, il a obtenu un résultat extrêmement limité et hors de proportion avec l'objet en vue. Cinq mille contrats par an, c'est peu, en effet, quand on pense que l'on offrait des avantages sinon transcendants, du moins appréciables à des centaines de mille hommes.



Il nous restera à traiter dans le prochain numéro de l'assurance contre le risque de guerre, de l'assurance des crédits à l'exportation et des projets d'assurance-santé. Cela complètera notre étude des initiatives fédérales. Resteront les entreprises provinciales qui font l'objet d'un monopole comme l'assurance contre la responsabilité patronale, et les sociétés fondées par certains gouvernements comme l'Alberta et la Saskatchewan qui entrent carrément en concurrence avec l'initiative privée.

Chronique judiciaire

Une cause de « Products Liability » : Andrews & George
vs The Canadian Indemnity Company.

par

160

DOUGLAS A. BARLOW
du Barreau de Québec

Nous avons donné ici certains aspects de cette cause à la suite du jugement rendu par les tribunaux de la Colombie-Britannique. Me Barlow a bien voulu étudier pour nous l'arrêt de la Cour d'Appel. Nous l'en remercions parce qu'il le fait avec sa grande compétence ordinaire. — A.



Il s'agit d'une action sur une police « Products Liability » dans les cours de la Colombie Britannique. L'assuré poursuivait l'assureur pour indemnisation d'une responsabilité dont il s'est acquitté. L'action fut rejetée le 14 décembre 1950 par la cour de première instance, mais accordée unanimement le 15 octobre 1951 par la Cour d'Appel. Maintenant un appel est inscrit devant la Cour Suprême du Canada, pour audition bientôt.

Les points en jeu sont importants et, si je ne me trompe pas, ils se présentent pour la première fois devant les cours canadiennes.

L'assuré était fabricant de colle. Il en vendait régulièrement à un fabricant de bois contreplaqué. Il savait à quel usage elle était destinée, et la fabriquait avec cet usage en vue, mais dans le contrat de vente il n'y avait aucune stipulation expresse de garantie. Un lot de colle était défectueux,

ASSURANCES

le bois contreplaqué dans la fabrication duquel on employa cette colle fut en conséquence défectueux, et on fut obligé de le vendre à prix réduit.

L'assuré remboursa l'acheteur de la perte, et poursuivit l'assureur pour indemnité. Aux fins du litige, il fut admis que tous les événements concernés eurent lieu durant le terme de la police, que le montant payé par l'assuré était bien dû, et que ce dernier avait rempli les formalités stipulées dans la police en rapport avec une perte. Donc, le litige portait sur les dispositions substantielles de la police, dont celles qui étaient en jeu se lisaient comme suit:

161

"Indemnity

1. TO INDEMNIFY the insured against the liability imposed by the law upon the insured for damage to or destruction of property of others caused by accident (during the policy period) and arising out of the handling or use of or the existence of any condition in merchandise products or containers manufactured, sold or handled by the insured after the insured has relinquished possession of such merchandise products or containers to others and away from premises owned by, leased or controlled by the insured.

THIS POLICY SHALL NOT COVER:

Exclusions

- (a) Damage to or destruction of property where the insured has assumed liability therefor under the terms of any contract or agreement.
- (b) Damage to or destruction of property owned, leased to or occupied by or in the care, custody or control of the insured.
- (c) Damage to or destruction of property arising out of pick-up delivery and the existence of tools, uninstalled equipment and abandoned or unused materials.
- (d) Damage to or destruction of the merchandise, products, containers or completed work out of which the occurrence arises."

L'assureur soutenait en défense: (a) que la défectuosité dans la fabrication de la colle n'était pas un accident dans le

sens prévu par la police; (b) que s'il y avait accident, la police ne visait qu'un accident ayant lieu après que le produit fut hors les lieux de l'assuré, et qu'il ne suffisait pas que le dommage seul ait lieu hors les lieux de l'assuré. Il soumet comme exemple le cas où la colle aurait contenu un élément explosif qui aurait sauté après que le produit aurait été hors les lieux, causant ainsi des dommages aux biens ou à des personnes; (c) que l'exception (d) s'appliquait parce que le bois contreplaqué serait un travail complété aux termes de cette exception; (d) que si les défenses précédentes étaient rejetées, l'exception (a) s'appliquait, c'est-à-dire que la responsabilité de l'assuré envers l'acheteur de la colle était une responsabilité assumée et donc excluse.

La cour de première instance décida (1) que, quoiqu'on n'avait pu établir comment était arrivée la défectuosité dans la colle, cette défectuosité était due à un accident dans la fabrication. Cependant elle rejeta l'action en statuant: (2) que pour qu'un accident soit visé par la police il devait se produire après que le produit fut sorti de la possession de l'assuré, et que dans le cas actuel ceci n'était pas le cas; et (3) que la police s'appliquait seulement à la responsabilité imposée par la loi et excluait la responsabilité assumée par contrat, et que dans le cas actuel il s'agissait non pas d'une responsabilité imposée par la loi mais d'une responsabilité assumée, pour la raison que l'assuré était libre de vendre ou de ne pas vendre ses produits, et que par conséquent, en vendant il assumait la responsabilité en question, quand même il s'agissait de la garantie légale. La Cour ne disait rien quand à l'argument de la défense à l'effet que le bois contreplaqué serait un « completed work », aux termes de l'exception (d).

Il est évident que ce jugement aura porté un coup formidable à l'assurance 'Produits'. Quant au considérant

No. 2, il me semble qu'il est démontrable en logique que le texte de la convention d'assurance n'exige pas que l'accident se produise hors les lieux de l'assuré, et d'ailleurs je ne crois pas que les autorités justifient le sens étroit qu'assume la Cour pour ce terme; les commentaires dans *Assurances* d'octobre 1951 sont bien au point.

Quant au considérant No. 3, à l'effet que la police, en visant la responsabilité imposée par la loi, excluait la responsabilité imposée par la loi touchant le contrat de vente, il suffit de se rappeler que les 99/100 des opérations qui sont supposés être couvertes par une police Produits, dans l'intention d'assurer et d'assuré, sont des contrats de vente, comportant la garantie imposée par la loi comme incident de ce contrat. Dire donc, avec le juge, que l'assuré n'était pas obligé de vendre, et que, par conséquent, lorsqu'il faisait le contrat de vente comportant la garantie ordinaire de l'objet vendu, il *assumait* une responsabilité, c'est nier l'essence, le but essentiel de la police Produits, et la vider de son contenu.

Heureusement, la Cour d'Appel a renversé le jugement de la cour de première instance, affrontant carrément les points en litige tels que définis dans le premier jugement. Elle décide que la police n'exige pas que l'accident ait eu lieu hors les lieux de l'assuré, et qu'elle couvre la responsabilité découlant de la garantie imposée par la loi comme incident du contrat de vente.

Remarquons en passant que la Cour d'Appel s'exprime en logique et termes fonctionnels (pour se servir du mot lumineux des sociologues), par exemple: « Je pense que le sens du mot doit être déterminé d'après les circonstances... A moins que l'accident ne s'applique à un événement dans la fabrication de la colle et aux dommages à la propriété de l'acheteur, résultant de tel accident, l'Intimé (assuré) n'obtenait aucun avantage de l'assurance... » (traduction).

Quoique, à mon avis, la Cour d'Appel ait bien jugé, il me semble que l'aspect que regarde l'institution de l'assurance n'est pas mis en lumière (ce qui n'est aucunement une critique du jugement au point de vue légal). Cet aspect est suggéré dans le plaidoyer de la défense où elle invoque l'explosion du produit comme exemple de ce qui est visé par la police.

164 Prenons quatre exemples de conséquences de défec-
tuosité dans un produit fabriqué et livré par un assuré:
A) La colle contiendrait un explosif qui éclaterait, causant des dommages aux biens de l'acheteur. B) La défectuosité rendrait le bois contreplaqué d'aucune valeur. C) Le cas actuel — la défectuosité de la colle causerait une moins-value dans le bois contreplaqué. D) La défectuosité serait découverte avant l'usage de la colle.

Un fabricant ou vendeur sait que la loi lui impose une certaine responsabilité quant aux marchandises qu'il vend (mettons de côté des stipulations expresses dans le contrat de vente, stipulations qui augmenteraient ou diminueraient ses obligations). En bref, il répond des défauts. Il est tenu au remboursement du prix ou à la réparation des produits défectueux. De plus, il peut être responsable de dommages causés par les produits. Vient alors l'institution de l'assurance pour lui offrir la police produits pour le protéger contre le dernier risque, en excluant toujours le premier (exception (d) dans le cas actuel).

De prime abord il est évident que notre assuré est justifié d'attendre de sa police la protection contre toute sa responsabilité pour dommages à autrui, à l'exception du remboursement du prix ou de la réparation des produits défectueux (et les autres exceptions fonctionnelles de telle police, e.g., la responsabilité assumée spécialement par contrat, qui, pour être couverte, devrait être dénoncée spécialement à l'assureur).

Il s'ensuivrait que dans les trois cas, A, B et C, l'assurance doit couvrir la responsabilité de l'assuré, sauf le prix de la colle. Mentionnons ici pour n'en plus parler que les jugements ne disent pas si le montant réclamé incluait le prix de la colle. Il faut assumer que non, que le montant en jeu représentait les dommages ou que ce prix était négligeable.

Si l'on considère ces trois cas, je soumets qu'il n'y a aucune différence de principe quant aux dommages causés. Le premier cas est bien évident; aucun assureur ne contesterait la protection en ce qui concerne des dommages par explosion. Or, il me semble bien clair qu'une fois dans la catégorie de dommages aux biens d'autrui l'on ne peut exiger de notre assuré des distinctions artificielles; et je soumets qu'au point de vue fonctionnel, et légal d'ailleurs, les dommages dans les trois cas ne se distinguent pas. Dans chaque cas, à cause d'une défectuosité dans la colle, un bien est détruit ou diminué en valeur. Je ne verrais pas la pertinence d'un argument que par contraste avec le premier cas, où il y avait manifeste action destructive, il n'y avait dans les deuxième et troisième qu'un mal fonctionnement ou un non fonctionnement. Il y aurait peut-être commencement d'argument sur le fait que le mal fonctionnement de la colle causa le dommage en empêchant la réalisation de la plus-value qui devait résulter du processus de fabrication; mais il me semble que c'est ici détruire ou diminuer la valeur de technique, travail et matériaux entrant dans le processus, et la combinaison de ces éléments est une chose qui devrait posséder une certaine valeur, mais qui par suite de la défectuosité, ne la possède pas.

Il est évident que nous sommes en présence d'une cause qui peut devenir un « leading case ». Espérons, dans l'intérêt du public et de l'institution de l'assurance, que la Cour Suprême maintiendra la valeur de la police Produits.

Études de vocabulaire

par

JEAN DALPÉ

166

Operating, writing

On est souvent arrêté par ces mots en anglais. Pour les traduire, on dit parfois « faisant affaires au Canada » ou « traitant au Canada » pour rendre « operating in Canada ». Il serait si simple, cependant, d'employer le mot opérer, comme on le fait en France. Est-ce un anglicisme de plus, après *fuel oil*, *dancing*, *footing* et tous ces mots que le Français moyen emploie sans se douter qu'il est un peu ridicule de « faire du footing », surtout quand il prononce *foutinge*. Quand on l'écrira ainsi, peut-être aura-t-on enrichi la langue d'un autre terme, auquel on aura donné un sens particulier. Pour l'instant, ceux qui, connaissant l'anglais, l'entendent pour la première fois sourient, puis l'acceptent comme on s'habitue aux annonces de Coca-Cola, de Kik ou de Pepsi-Cola.

Opérer est-il un anglicisme ? Oui, semble-t-il, au premier abord puisque, d'après Larousse, opérer veut dire : « accomplir par son travail, par ses efforts, un certain effet, faire effectuer : opérer une arrestation, une retraite. Opérer des miracles ». On dit aussi une opération mathématique, chimique, chirurgicale. Pourquoi pas une opération d'assurance ? Et ainsi ne serait-on pas amené petit-à-petit à écrire comme dans l'*Annuaire des Sociétés d'Assurances*, édité en France en 1951 : « Liste des sociétés d'assurances opérant en

France » et « législation générale concernant les sociétés d'assurances opérant en France ». Ou bien encore, en page 385, à propos de la Nationale-incendie: « Pays où la société opère ». Si « opérant » rappelle *operating*, mais ne faudrait-il pas bannir « concernant » puisque *concerning* s'emploie en anglais ? S'il faut éviter les faux amis, il ne faut pas aller trop loin dans la voie de l'épuration.

Member Companies

167

Ce sont les sociétés ou compagnies d'assurances qui font partie de la C.U.A.: les compagnies adhérentes. Ainsi, « la liste des sociétés d'assurances contre l'incendie adhérentes », dans le cas de l'assemblée plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie. P. 36f. *Annuaire des Sociétés d'Assurances*, 1949-1951. L'Argus.

Fleet Policy

J'ai condamné l'expression de « Police de Flotte », il y a plusieurs années. Et j'ai suggéré *police collective* ou de groupe. Je crois avoir eu raison, quoique l'expression « flotte de véhicules » existe. Dans la circulaire XXVIII du 15 juillet 1948 du groupement technique pour la Branche Accidents, en France, on lit en effet: « application du tarif aux assurés possédant plusieurs véhicules ou une flotte de véhicules ». L'expression provient du vocabulaire maritime. Elle existe, mais doit-on aller jusqu'à dire une police de flotte. Je ne le crois pas, quoiqu'on puisse parler du tarif des flottes d'automobiles.

Maudit

Le mot exprime une idée de malédiction. Ainsi, d'après Larousse, maudire veut dire « lancer une malédiction. *Dieu maudit Caën et toute sa descendance*. Il a également le sens de détester, s'emporter contre: *Maudire la destinée*. »

Qu'est-ce qui a pu faire pénétrer ce mot déplaisant dans le langage courant de nos gens ? Est-ce l'exemple de l'anglais familier. Je ne sais, quoique l'influence indirecte de cette langue est curieusement grande chez des gens qui la parlent peu ou pas. Quoi qu'il en soit le mot « maudit » est extrêmement répandu dans le vocabulaire de tous les jours, dans la population des villes aussi bien que des campagnes, chez les potaches, comme dans une certaine bourgeoisie. On dira, par exemple: Maudit que tu es bête ! Maudit qu'il a bien parlé ! Maudit cochon, ce qui a le sens du mot *salaud* en France. Par raffinement, certains vont jusqu'à l'adverbe: *mauditement beau*, par exemple. « *Etre en maudit* », veut aussi dire être furieux. Il y a là une curieuse déformation d'un mot que l'Eglise et l'Histoire ne gardent que pour les occasions très graves.

Le terme évoque une réprobation. Il s'emploie aussi au Canada parfois pour exprimer l'admiration. Ainsi, un Belge de mes amis qui vivait à la campagne me dit un jour: « Mes voisins disent de moi, parfois: « *Maudit* Belge ». J'en ai été un peu insulté, jusqu'au jour où quelqu'un parlant de la vache de son voisin affirma devant moi: « Il a une *maudite* belle vache ». J'ai compris qu'il s'agissait d'un mot passe-partout, dont la portée varie curieusement suivant celui qui l'emploie et le sens qu'il veut bien lui donner.

Underwriter

L'underwriter, c'est, en assurance sur la vie, la société qui accepte en échange d'une prime de verser un capital à la mort de la personne qui souscrit le contrat d'assurance. Le premier est l'assureur et le second, l'assuré. Malheureusement, en Amérique, le mot a évolué pour prendre le sens tout simplement d'agent. C'est ainsi qu'on a au Canada comme aux Etats-Unis des *Life Underwriters*, qui sont de simples agents. La *Life Underwriters Association of Canada*

est tout bonnement une association d'agents d'assurance sur la vie au Canada. Pour donner à ses membres un titre qui les mette un peu au-dessus du commun, on n'a pas hésité à fausser le sens du mot, dans une langue qui est en constante évolution. Malheureusement, en français, on a contribué ainsi à créer un autre anglicisme. On nous dira qu'on n'en est pas à un près. D'accord, mais on peut regretter la facilité avec laquelle la liste s'allonge, même si on a l'impression d'être à peu près seul à le faire.

169

Products Liability Insurance

L'assurance dite de « *Products Liability* » garantit le fabricant ou le marchand contre la responsabilité civile qu'il peut encourir envers l'utilisateur de ses produits ou envers celui qui les consomme. La police de responsabilité civile ordinaire protège l'assuré dans son établissement, mais dès que l'objet ou la chose en sort le contrat cesse de garantir l'assuré par suite d'une clause restrictive très précise.

Le dommage que peut causer le produit prend divers aspects. S'il s'agit d'une denrée comestible, celle-ci peut causer un empoisonnement. Un produit de beauté peut déclencher une irritation plus ou moins grave de la peau; une bande de freins mal posée peut entraîner un accident; une bonbonne contenant un gaz, faire explosion; un appareil de chauffage à l'huile, causer des dommages divers. Le produit peut avoir un vice de fabrication, avoir été mal installé ou mal vendu. Dans le premier cas il y aurait responsabilité du fabricant, dans le second, responsabilité de celui qui a fait l'installation et dans le troisième, responsabilité du marchand. Mais même si deux d'entre eux ne méritent aucun blâme apparent, ils peuvent être mis en cause. C'est le rôle de la *Products Liability Insurance* de les garantir tous trois conjointement ou isolément, suivant l'entente faite entre eux ou en cas d'absence de convention.

Comment peut-on traduire ce terme ? On dit parfois : assurance contre la responsabilité civile du producteur et du distributeur. Nous croyons qu'il vaudrait mieux dire assurance contre la responsabilité civile du fabricant et du marchand. L'expression ne rend pas exactement l'idée à laquelle tend *Products Liability*, mais elle semble suffisamment exacte. La langue technique aux Etats-Unis est faite d'à-peu-près ou de termes incomplets auxquels la pratique donne un sens. Pour nous qui avons une langue généralement plus précise, la difficulté est réelle. Nous pourrions traduire littéralement en employant les mêmes mots autant que possible, mais il serait impossible d'accoler produits et responsabilité, à moins de vouloir dire responsabilité-produits en changeant tout juste l'ordre des mots. Si on emploie l'expression « accepter la responsabilité de ses actes », ne pourrait-on pas dire assurance contre la responsabilité des produits du fabricant ou du commerçant ? On s'éloignerait sûrement de l'esprit de la langue en s'exprimant ainsi. Pour éviter l'écueil, il faut trouver autre chose. Et c'est pourquoi nous suggérons « Assurance contre la responsabilité du fabricant et du commerçant », en nous rendant compte qu'il est parfois impossible de rendre intégralement le sens d'une expression courante d'une langue dans une autre, si l'acception que lui accorde la première dépasse la portée ordinaire des mots employés.

On trouve ici un autre exemple de la difficulté de la traduction dans notre pays, où les influences américaines et anglaises se conjuguent pour rendre plus difficile la tâche du traducteur. C'est ce que ne comprennent pas ceux qui croient qu'il suffit de parler une langue pour traduire n'importe quel texte rapidement, sans préparation et autant que possible en employant des mots qui, entre langues d'origine connexe, doivent nécessairement dire la même chose.

Comprehensive Policy

De plus en plus, aux Etats-Unis, on tend à avoir des *Comprehensive policies*, c'est-à-dire des contrats qui garantissent le plus possible de risques de même nature. Ainsi, il y a la *Comprehensive Liability Policy*. Certaines gens veulent traduire cette police par :

- a) police compréhensive
- b) police tous risques
- c) police globale.

171

Et d'abord que veut dire *Comprehensive* en anglais ? Dans *Funk & Wagnalls Desk Dictionary* on trouve cette définition : « Large in scope or content, inclusive; broad ». Ce qui indique bien ce que l'on a en vue. De leur côté, Clifton et Grimaux traduisent *comprehensive* ainsi :

« 1. — Vaste, étendu, qui renferme beaucoup de chose.

« 2. — Compréhensif. En français, le mot compréhensif n'a sûrement pas la même acception. Selon Larousse, il veut dire :

1. — « qui embrasse, renferme. Le mot Tiers-Etat est évidemment plus étendu, plus compréhensif que celui de commune (Guizot) ».

2. — « qui saisit, qui comprend ». « L'esprit critique est de sa nature facile, insinuant, mobile et compréhensif » (Sainte-Beuve).

Si le premier sens se rapproche de celui que l'anglais accorde à *comprehensive*, il ne nous semble pas qu'on puisse dire une police *compréhensive*, même si celle-ci est destinée à embrasser beaucoup plus que le contrat ordinaire. Il y a là une nuance qu'on aurait tort de ne pas observer, à notre avis. Nous pensons donc qu'il faut écarter *compréhensif*.

Quant au second terme suggéré, « police tous risques », il nous paraît également impropre puisque le mot *compre-*

hensive n'implique pas que tous les risques de responsabilité sont garantis par le contrat, mais simplement que l'assureur inclut l'ensemble des locaux, occupés ou utilisés par l'assuré et l'ensemble du risque de responsabilité civile de l'assuré, c'est-à-dire à l'intérieur aussi bien qu'à l'extérieur de son établissement, si la prime est suffisamment élevée.

172

« Police globale » nous paraît plus juste, quoiqu'il ne soit pas plus précis que ne l'est en anglais *comprehensive*. Larousse n'est pas très encourageant dans sa définition de global et Littré ignore le mot complètement; par contre la définition du verbe englober nous justifie, croyons-nous, de suggérer « police globale ». Au sens donné par Larousse, englober veut dire en effet: « Réunir en un seul tout, comprendre, embrasser. Englober un champs dans un domaine. Englober différents comptes en un seul ». Il nous paraît qu'il y a là une justification suffisante. D'autant plus, qu'il y a quelques années dans une annonce parue à l'*Argus*, une maison anglaise, établie à Paris, offrait des « polices globales pour locataires et propriétaires souscrites auprès de Lloyd's, London, correspondant à la *Householder's Comprehensive Policy*. »

En assurance, comme dans bien d'autres techniques en Amérique, un terme succède à un autre, non pas tant parce qu'il est précis que parce qu'il marque une étape nouvelle, un changement, une amélioration; immédiatement la pratique lui attribue un sens particulier.

Connaissance du métier

par

JEAN DALPÉ

I. — De l'assurance des améliorations locatives.

173

Le bail précise généralement à qui appartiendront les améliorations locatives, c'est-à-dire les travaux de réparations, de transformation et d'aménagement faits par le locataire dans le local qu'il occupe, une fois le bail expiré ou après le départ du locataire. La question ne se pose pas généralement dans le cas d'un logement, car il est rare que l'usager se livre à des travaux d'une importance quelconque. Celui-ci se contente d'un « ménage » suivant l'expression consacrée, qui ne coûte pas très cher, malgré la note fantaisiste que présentent plâtriers, peintres et tapissiers. Mais la question est sérieuse pour le commerçant et l'industriel, qui doivent en s'installant faire des frais souvent considérables d'électricité, de menuiserie et de peinture. Parfois, ils font refaire complètement l'intérieur et, si le bail est suffisamment long, ils transformeront la façade, en considérant la dépense comme un frais nécessaire justifié par le désir d'adapter les lieux à leurs besoins et par les fins de la concurrence. Et c'est ainsi qu'on se trouve devant deux groupes de valeurs assurables, l'un revenant au propriétaire: l'immeuble; l'autre, afférent au locataire qui a payé les frais et qui, si les choses sont détruites, devra les remplacer à l'aide de l'assurance.

La question pose le problème du droit de propriété et de l'intérêt assurable. À qui, en effet, appartient ces travaux et qui devra les assurer? Comme nous le notions précédemment, c'est le bail qui précise l'entente. Généralement, il

indique qu'au départ du locataire ou à l'échéance du bail, les choses qui font corps avec l'immeuble reviendront au propriétaire; certains baux vont jusqu'à reconnaître le droit de propriété immédiat au locateur, en imposant au locataire de remettre les lieux dans l'état antérieur, au cas d'un dommage quelconque.

174

La solution idéale paraît être: a) d'assurer l'immeuble et les améliorations locatives au nom du propriétaire, en prévoyant le remboursement par le locataire de la partie de la prime afférente aux améliorations locatives; b) de compléter l'entente par une convention à l'effet qu'en cas de sinistre le propriétaire fera remettre les lieux dans l'état où ils étaient antérieurement au sinistre. Pour se mettre à l'abri, celui-ci fera bien de faire ajouter à la police l'avenant du prix de remplacement sans dépréciation et de suivre les fluctuations de coût afin de recevoir assez de l'assureur pour faire face à la dépense, en période de prix croissants.

Une autre solution consisterait à émettre la police d'assurance aux deux noms suivant l'intérêt respectif de chacun. En pratique, cette solution serait la meilleure, mais est-elle toujours applicable? Tient-elle suffisamment compte des relations toujours délicates et parfois, difficiles, sinon désagréables, des deux intéressés? Nous ne le croyons pas et c'est pourquoi, il faut trouver autre chose.

Cela nous amène à une troisième solution: la souscription d'une assurance contre l'incendie au nom du locataire. Ici deux problèmes se posent, celui de l'intérêt assurable et celui de l'intérêt décroissant.

Les améliorations locatives sont faites par le locataire, pour son usage. Si elles sont endommagées ou détruites par le feu, la fumée ou l'eau, le locataire subira une perte, dont il devra lui-même assumer les frais, sauf s'il y avait une convention contraire dans le bail. S'il y a perte, il y a préjudice

et s'il y a préjudice, il nous semble que, sans discussion possible, le locataire a un intérêt assurable au sens précisé par le Code civil, c'est-à-dire qu'il peut « souffrir un dommage direct et immédiat par la perte ou la détérioration de la chose assurée »¹. De plus, le Code ne limite pas l'intérêt à celui du propriétaire puisque les codificateurs ont précisé à l'article 2571 que l'intérêt pouvait être celui du propriétaire ou du créancier et « tout autre intérêt dans la chose assurée, appréciable en argent ». L'article ajoute: « mais la nature de cet intérêt doit être spécifiée ». Il faudra donc l'indiquer exactement.

175

Pour assurer le règlement du sinistre, il suffira, croyons-nous: a) que la nature de l'intérêt assurable soit indiquée; b) que la rédaction de la clause d'assurance soit assez précise pour qu'il n'y ait point conflit après le sinistre entre l'assurance souscrite par le propriétaire sur son immeuble et celle qu'aura prise le locataire pour la partie qui l'intéresse personnellement.

Reste la question de l'intérêt décroissant du locataire.

Si le bail indique que les travaux reviendront au propriétaire une fois le bail expiré, ou après le départ du locataire, il est évident:

1° — que le locataire a dans les améliorations locatives un intérêt décroissant avec la marche du temps;

2° — que le renouvellement du bail ou l'aptitude à le renouveler compense l'écart partiellement ou totalement.

Si le bail n'est pas renouvelé, le locataire n'aura pas dans les améliorations locatives le même intérêt un mois avant son départ que dix ans, cinq ans ou un an auparavant, à moins qu'il se soit engagé à maintenir les lieux dans l'état où ils étaient avant le sinistre, pendant toute la durée du bail.

¹ Art. 2474 C.C.

Dans ce dernier cas, un jour ou un mois avant son départ, le locataire est exactement dans la même situation qu'au moment de la signature du bail. Dans tout autre cas, le locataire assuré ne devra pas attendre de l'assureur qu'il lui verse la totalité de l'indemnité. Il ne peut espérer qu'une partie correspondant au temps qui reste à courir avant l'échéance du bail, à moins que celui-ci ait été renouvelé ou qu'il le soit après le sinistre.

176

Dans tous ces cas, la condition d'intérêt assurable nous paraît remplie. L'assuré est indemnisé pour une perte qu'il a véritablement subie, sans réaliser aucun profit; ce qui nous semble être dans l'esprit du contrat d'assurance contre l'incendie et de la tradition établie au cours des siècles de pratique.

w

Ce sera la fonction du courtier d'assurances de voir à ce que la rédaction des polices corresponde aux besoins de l'assuré. Nous n'avons pas voulu lui apporter des recettes, mais lui indiquer simplement le problème et la manière dont il peut être résolu.

**II. — Les dommages par l'eau et la glace,
au sens de l'avenant ampliatif.**

Nous avons lu dans cette revue combien imprécis était cet avenant, que le caprice d'un traducteur nous a imposé sous le nom peu gracieux « d'avenant amplifiant le contrat supplémentaire relatif aux habitations et maisons de rapport ». Nous voudrions discuter ici deux cas tirés de la pratique. Ils indiquent assez bien dans quoi les assureurs se sont engagés quand ils ont accordé à l'assuré sans frais la garantie des dégâts causés par l'eau dans les maisons d'habitation.

1er cas

Les faits d'abord: une maison d'habitation recouverte d'un toit en pente, terminé par une gouttière horizontale, destinée à écouler l'eau vers un point particulier aux deux extrémités de la couverture. L'hiver, la neige s'accumule sur le toit et, sous l'effet du soleil et des sautes de température, se transforme partiellement en glace. Une forte pluie chaude survient qui enlève tout adhérence à la glace. En tombant, celle-ci entraîne la gouttière.

177

Au premier examen, l'assureur refuse de payer l'indemnité puis, plus tard, accepte en vertu du raisonnement suivant:

1° — L'avenant a pour objet de garantir les dommages causés par l'eau provenant de la plomberie, mais aussi de la « fonte de la glace ou des neiges sur le toit »;

2° — Si la glace est tombée du toit, c'est qu'à la suite d'une forte pluie chaude, elle a commencé de fondre jusqu'au moment où l'adhérence au toit ayant cessé d'être suffisante, elle a glissé sous l'effort de son propre poids.

Rien n'est absolument précis dans l'avenant amplifiant, etc. Et c'est pourquoi on peut parfois lui faire dire des choses qu'il n'était sûrement pas dans l'intention du rédacteur ou du traducteur de prévoir.

2e cas

Le deuxième cas, qui n'est pas encore tranché, est plus complexe. Voici les détails:

Une maison d'habitation est fermée en attendant qu'elle soit louée. Elle est surveillée par le « pelletier de neige », quand il tombe de la neige et par les membres de la famille. La maison est chauffée par un appareil de chauffage à l'huile. Un jour en entrant dans la maison, on constate que l'appareil ne fonctionne pas, que la température a baissé au-dessous du

point de congélation, que les radiateurs sont gelés et que certains ont coulé causant un peu de dommage au plancher et au plafond de l'immeuble. Les dégâts les plus importants ont, cependant, été faits aux calorifères par la gelée. Un certain nombre doivent être remplacés.

178 Après enquête, l'assureur se rend compte que le sinistre a été causé par une fissure à l'intérieur de la chaudière. En s'échappant, l'eau a éteint le feu, la température a baissé immédiatement, et les radiateurs ont gelé. Il prend l'attitude:

a) qu'il y a deux sortes de dommages. Ceux qui sont dûs directement à l'eau et ceux qui ont été causés par le gel subséquent;

b) que seuls les dégâts directement causés par l'eau sont garantis, les dommages dûs au gel n'étant pas assurés par l'avenant. Ces derniers sont un effet éloigné et non direct de la fuite d'eau;

c) que si l'avenant ampliatif contient une clause limitative de trente jours, par contre l'autorisation de fermeture sans limitation de temps, mentionnée dans le contrat pour le risque d'incendie, entre en contradiction avec cette clause limitative et peut être interprétée dans un sens favorable à l'assuré.

De son côté, le courtier de l'assuré rétorque ceci:

a) la cause première du dommage causé par le gel est la fuite d'eau qui, dans la chaudière, a interrompu le chauffage. Or l'avenant garantit bien toute « fuite d'eau du système de plomberie ou de chauffage »;

b) les dégâts causés par la gelée sont une conséquence directe et immédiate de l'arrêt du chauffage. Si celui-ci n'avait pas arrêté, le dégât ne se serait pas produit;

c) s'il est vrai que la police d'assurance contre l'incendie limite l'indemnité aux dommages causés directement à la

chose assurée par le feu, l'article 2580 du Code civil précise que « L'assureur et responsable de tous les dommages qui sont une conséquence immédiate du feu ou de la combustion quelle qu'en soit la cause, y compris le dommage essuyé par les effets assurés en les transportant, ou par les moyens employés pour éteindre le feu, sauf les exceptions spéciales contenues dans la police ». En application de cela, l'assureur garantit les dégâts causés par la fumée, la chaleur dégagée par l'incendie, par l'eau employée pour éteindre le feu, les dégâts faits par les pompiers et les dommages causés par la gelée qui, à la suite de l'incendie, fait sauter les dalles, éclater les revêtements ou abîme les murs, les fondations, la plomberie, etc. Comme l'avenant ampliatif fait partie intégrante du contrat d'assurance-incendie, les mêmes règles ne devraient-elles pas être employées pour en assurer l'interprétation ?

179

Il sera intéressant de voir ce qu'il adviendra de cette double argumentation. Pour l'instant, nous avons voulu montrer ici où peut mener l'imprécision d'un texte.

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 \$450,000,000

552 bureaux au Canada



FORCE - RÉPUTATION - SERVICE

THE HOME INSURANCE COMPANY

Succursale pour la Province de Québec

276 O., RUE ST-JACQUES - - MONTRÉAL

Gérant :

LÉO P. LECLERC

Secrétaire :

NORMAN G. BETHUNE

Siège social canadien :

34 KING STREET E., - - TORONTO, ONT.



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

Prudence . . .

« Deux marchands étaient voisins et faisaient le même commerce, qui ont eu dans la suite une fortune différente »

(LA BRUYÈRE)

Peut-on prévoir le lendemain ?

L'un des voisins l'avait cru. Il s'en était remis à sa bonne étoile. Tout allait bien : tout irait bien. Il se disait prudent et rien n'arriverait de désagréable.

Le sort, un jour, frappa un grand coup, s'abattit sur les deux. Ils étaient voisins.

Un seul demeure aujourd'hui : Celui qui vraiment avait pris ses précautions, — qui avait eu recours à l'assurance . . .



**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

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1950

ACTIF	
Espèces	\$ 175,627.69
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>	
Obligations du Dominion du Canada	\$ 796,120.00
Obligations provinciales	146,150.00
Obligations municipales	70,880.00
Autres obligations et débetures	<u>361,011.73</u>
Dû des agents et autres comptes à recevoir ..	536,130.11
Immeuble de la Compagnie	351,898.55
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.	1.00
Autres actifs	<u>2,944.30</u>
ACTIF TOTAL	<u>\$2,440,763.38</u>
PASSIF	
Réserve pour primes non-acquises	586,339.65
Réserve pour sinistres en cours de règlement ..	293,425.15
Dépôts de garantie des Réassureurs	372,599.43
Réassurance, taxes courues et autres passifs ..	352,914.92
PASSIF TOTAL	<u>\$1,605,279.15</u>
Réserve pour Contingences	5,215.32
<i>Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital</i>	830,268.91
Capital-Actions:	
Autorisé — 20,000 actions \$100.00 nominal	
chacune — \$2,000,000.00	
Emis — 4,275 actions	
	<u>\$2,440,763.38</u>
<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>	
Réserve pour primes non acquises	586,339.65
Réserves pour Contingences	5,215.32
Capital-Actions	427,500.00
Comptes de surplus	<u>402,768.91</u>
TOTAL	<u>\$1,421,823.88</u>

A. SAMOISSETTE

Président et Directeur Général

RENÉ MASSÛE

Surintendant des Agences

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS