

Assurances

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

Directeur : CÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LLOYD'S, LONDON, par Michel Parizeau 37

NOTRE MAÎTRE, ÉDOUARD MONTPETIT, par
G. P. 46

CONNAISSANCE DU MÉTIER, par G. P. 49

Le risque de l'entrepreneur. — L'avis à l'assureur: interprétation des faits. — Des mots accidents et événement dans la police de responsabilité civile. — L'exclusion "care, custody and control" dans la police de responsabilité civile. — Une assurance-profits simplifiée.

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Jean
Dalpé 62

Le Vocabulaire du Navire (anglais-français). — La Réassurance au point de vue juridique. — Les risques aggravés en assurance sur la vie. — Principes de sélection et de tarification. — A Life Insurance Library for your Community. — Health Reference Book, 1948. — Le Manuel des Conférenciers. — All Canada Insurance Federation. — Théorie de l'Assurance sur la Vie. — Financing Health Services in Canada. — Bulletin de l'Association Internationale de la Sécurité Sociale. — Comment on devient un chef ! — Hospitalization and Polio Insurance. — L'assurance incendie aux Etats-Unis, dans la Réassurance. — Regent Park Housing Project. — Pourquoi plus de faillites dans Québec que dans l'Ontario ?



1782 - 1954

Depuis 172 ans

**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

Sous-directeurs

J. C. URQUHART ARTHUR BAYARD et MAURICE ST-ARNAUD

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 150 ans,
1804 - 1954

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY



465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

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

Prévenir...

« Il déplorait en silence les ruines
de la maison et cherchait vaine-
ment de chambre en chambre un
peu de tranquillité ».

(France — « Monsieur Bergeret
à Paris »).

On n'érige pas une industrie, un commerce sans beaucoup
d'efforts, sans beaucoup de temps, sans risques de toutes sortes.

Et quand il est bien érigé, ce commerce, quand elle pros-
père, cette industrie, il faut encore en assurer la continuité. Car
on est toujours exposé. Le Sort frappe sans avertir.

Il faut prévenir, parer au désastre qui peut ruiner.

C'est pour cela que L'ASSURANCE a été imaginée . . .



**ROYAL LIVERPOOL
INSURANCE GROUP**

La
BANQUE CANADIENNE NATIONALE

est à vos ordres
pour toutes vos opérations de banque
et de placement.

Actif, plus de \$500,000,000. 563 bureaux au Canada

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000,00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL
R. de GRANDPRÉ, Gérant



FORCE - RÉPUTATION - SERVICE

THE HOME INSURANCE COMPANY

Succursale pour la Province de Québec

276 O., RUE ST-JACQUES - - MONTRÉAL

Gérant : LÉO P. LECLERC

Siège social canadien :

34 KING STREET E., TORONTO, ONT.

Secrétaire :

NORMAN G. BETHUNE

**DES
PRIMES
EQUITABLES**

Pourquoi faisons-nous
partie de la C.U.A. ?
Parce que cette
affiliation permet à nos
assurés de verser des
primes équitables.
Basées sur une longue
expérience scientifique,
elles représentent
vraiment les pertes
causées par le feu, les
frais d'administration
et un modeste profit.

**SOCIETE
NATIONALE
D'ASSURANCES**

41 OUEST, RUE ST-JACQUES,
MONTRÉAL 1,
HA. 3291

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 : \$2.00

Le numéro : - \$0.75

Administration :

Ch. 319

300, rue du St-Sacrement
Montréal

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

37

22e année

MONTRÉAL, JUILLET 1954

No 2

Lloyd's, London

par

MICHEL PARIZEAU

Lloyd's, London. Voilà un nom que tout le monde connaît et auquel on associe l'idée d'un organisme d'assurance unique en son genre. Mais lorsqu'on va plus loin et qu'on se demande ce qui donne à Lloyd's ce caractère unique, on se rend compte qu'un bon nombre le définissent par son aptitude à faire des choses que les compagnies d'assurance ne font pas. De ce fait, il se trouve revêtu d'une auréole dont les Anglais eux-mêmes sont un peu surpris. Il ne s'agit pas ici d'essayer de diminuer le prestige de Lloyd's, mais simplement d'expliquer son fonctionnement et d'indiquer ses principales caractéristiques. Nous sommes en face d'un marché important, tant par le chiffre d'affaires que nous y plaçons que par les possibilités qu'il nous offre; mais il ne peut être vraiment avantageux que pour celui qui le connaît bien.

A — L'organisation interne

Lloyd's dans son ensemble constitue un circuit fermé, en ce sens que seules les personnes autorisées peuvent participer aux opérations. L'individu qui désire une assurance particulière auprès de Lloyd's agit par l'entremise d'un courtier d'assurances, que nous appellerons l'agent local. Celui-ci se met en relation avec son correspondant de Londres, le *Lloyd's Broker*, ou courtier de Lloyd's, qui se rend dans la salle où siègent les « *underwriting agents* » et leur offre le risque.

38

L'agent local doit avoir été approuvé au préalable. L'acceptation est pour le moins mystérieuse, car on ne sait pas très bien par qui elle est faite, sur quelles bases elle s'effectue ou même, lors de refus, les raisons de la décision. Nous pouvons tout de même affirmer que dans la plupart des cas, on semble insister sur la solidité financière, la réputation et le rapport des sinistres aux primes pour les genres d'assurance que l'on a l'intention de traiter. L'acceptation porte d'ailleurs sur deux choses bien distinctes: d'abord le droit de présenter des risques sur l'« *open market* », c.a.d. le droit de demander au courtier de Lloyd's de placer des risques individuels; et ensuite le droit de faire souscrire par les « *underwriting agents* » un contrat par lequel l'agent local est autorisé à accepter des risques pour le compte des assureurs, dans des limites bien précises.

Le courtier accrédité auprès de Lloyd's est beaucoup plus qu'un simple courtier qui a été approuvé pour traiter avec les assureurs: il fait partie de l'organisation. Lloyd's est en fait une association de deux groupes: l'un, formé des « *underwriting members* » et l'autre, comprenant les courtiers. Les deux se trouvent sur des plans différents, ont des rôles différents, mais sont inséparables lorsque l'on utilise l'entité de Lloyd's. Le courtier sera un « *non-underwriting member* » ou tout au moins un « *subscriber* ». De cette position privilégiée

il résulte que seul il a droit de placer auprès de Lloyd's. Par contre, quoiqu'il ne soit pas le représentant des assureurs, il porte le poids d'une bonne partie du travail d'administration, de comptabilité, d'enregistrement, de préparation des polices, du règlement des réclamations.

Les « *underwriting members* » constituent évidemment l'élément principal. Ce sont des personnes qui, après avoir fait preuve d'une solidité financière suffisante et avoir déposé des sommes destinées à garantir leurs engagements, se sont groupés en syndicats en vue de la souscription des risques. La responsabilité de chaque « *underwriting member* » est individuelle, mais totale jusqu'à concurrence non seulement du montant déposé mais de sa fortune personnelle; « *each for himself and not one for another* ». Chaque syndicat désigne alors un « *underwriting agent* »¹ pour le représenter. Ce dernier est plus qu'un simple gérant, car il n'a pas à rendre compte devant les membres de son syndicat; il est complètement indépendant et libre de prendre les risques qu'il désire aux taux qui lui plaisent. Le *Lloyd's Committee*, élu par les membres, voit à ce que les opérations soient faites dans un cadre financier suffisamment sain; c'est ainsi que chaque syndicat se voit fixer une limite au montant des primes qu'il peut recevoir, limite qui est en rapport avec le montant des réserves.

39

L'agent local envoie les détails du risque qu'il veut placer pour le compte de son client. Le courtier prépare alors un bordereau (« *the slip* ») sur lequel il inscrit, de façon abrégée mais précise, les renseignements nécessaires et les conditions qu'il veut obtenir. Il se rend dans le « *Lloyd's Room* », et là commence véritablement son travail. Il connaît le marché, les exigences et les caprices de chacun (tel assureur ne prend que des polices de 12 mois, un autre ne s'intéresse qu'aux risques dont le taux dépasse 2%, un autre ne prend pas de risques

¹ Dorénavant, c'est lui que nous voudrions indiquer quand nous parlerons de l'assureur.

canadiens, un autre ne fait pas tel genre d'assurance, etc.). Son premier geste est de trouver un « *leader* », c'est-à-dire un assureur qui est reconnu comme une autorité pour l'assurance en question et qui, par suite de l'importance du syndicat qu'il représente, est susceptible de prendre une tranche suffisamment grande du risque. C'est ce « *leader* » qui va décider des conditions de l'assurance. Il est donc important de bien le choisir, car placer le reste devient alors une tâche relativement facile. Le courtier doit particulièrement surveiller l'établissement du taux. Il ne faut pas oublier que, sauf dans certains cas, les gens de Lloyd's n'utilisent pas de manuels, mais se basent sur leur propre expérience. Il peut donc se faire qu'un assureur, par distraction ou simplement parce qu'il considère que le risque n'est pas si grand, demande un taux en toute apparence trop bas. Le courtier se rend compte alors qu'il ne peut pas placer tout le montant. Nous sommes habitués, surtout en assurance-accidents, à placer le risque complet auprès d'une même compagnie; chez Lloyd's, c'est l'exception que de voir un assureur souscrire tout le risque. C'est sur la « *slip* », préparée par le courtier, que chaque assureur appose sa signature et indique le montant ou la proportion pour lequel il s'engage.

Et tout cela se passe dans une même salle où deux mille personnes discutent. Comme il n'y a pas de téléphone pour placer, chacun attend patiemment auprès de la table de l'assureur. La discussion qui s'engage est intéressante à suivre. Elle débute généralement par quelques commentaires sur la prochaine joute de « *football* » et sur les chances de chaque équipe; puis le courtier glisse sa feuille entre les mains de l'assureur. Souvent, s'il s'agit d'un cas difficile, ce dernier se contentera de repousser la feuille du doigt pour indiquer qu'il n'en veut pas. C'est alors que l'habileté et l'expérience du courtier interviennent pour trouver les arguments auxquels

l'assureur ne peut pas répondre et qui le forcent à accepter le risque, même si manifestement il n'est pas intéressé, ni conquis par ces arguments.

Une fois le risque placé, le courtier prépare la police. Il l'envoie au « *Lloyd's Policy Signing Office* » — maintenu par la Corporation de Lloyd's — qui vérifie les clauses de la police et le montant de la prime, et qui signe la police au nom des syndicats individuels, mais sans engager la responsabilité de la Corporation. Celle-ci n'a, en effet, qu'un rôle administratif et n'entreprend aucune affaire d'assurance.

41

B — Le marché

1) *Ses caractéristiques.*

Malgré la liberté de chaque assureur de faire ce qu'il veut, le grand principe à la base de toutes les opérations effectuées chez Lloyd's est celui d'une cote semblable pour des risques identiques. On se rend compte des difficultés qui surgiraient si un assureur se mettait à accorder des taux plus favorables à un courtier en particulier. Le fait est d'autant plus important que certains assureurs sont en même temps courtiers de Lloyd's.

Il ne faut pas, cependant, exagérer la portée immédiate et pratique de cette règle, car de nombreux facteurs viennent la modifier, et ceci tout naturellement puisque nous avons affaire à des individus laissés presque entièrement libres. Les relations personnelles du courtier, son caractère aimable, son sourire lui faciliteront certainement la tâche; il lui sera utile aussi de connaître les humeurs et les habitudes des assureurs, et surtout de savoir à quels moments il ne faut pas les voir. Ce sont là des détails bénins en apparence, mais qui jouent ici un rôle beaucoup plus important que dans le marché des compagnies.

À cause du grand nombre de syndicats, plus ou moins spécialisés, Lloyd's présente souvent la possibilité de plusieurs

marchés pour un même risque. On ne doit pas s'étonner d'entendre dire qu'un risque particulier a été placé chez Lloyd's par l'entremise d'un autre courtier à un taux inférieur et à des conditions plus avantageuses. C'est tout simplement que cet autre courtier a réussi à intéresser des assureurs différents de ceux qui ont souscrit le risque placé par sa propre entremise.

42

Le problème de la capacité du marché, malgré la grande dispersion des risques et la solidité financière des syndicats, revêt une importance particulière. Et ceci pour deux raisons: d'abord pour une raison purement administrative, à savoir que les assureurs ne savent pas toujours pour quels risques et jusqu'où ils sont engagés, étant donné que souvent ils n'enregistrent pas les risques qu'ils souscrivent, laissant au courtier ce travail. Il y a donc une certaine possibilité d'accumulation d'autant plus grande si l'on considère la quantité de réassurances qui sont placées sous une forme ou sous une autre chez Lloyd's; et ensuite, pour une raison de politique de souscription, à savoir que les montants souscrits sont en général des montants nets, c'est-à-dire des montants qui ne sont pas réassurés.¹ A certains moments, on a donc l'impression que les assureurs sont hantés par cette idée d'accumulation, d'autant plus que Lloyd's reçoit régulièrement une multitude de risques pas très désirables et qui se trouvent souvent dans le même quartier.

Le marché de Lloyd's enfin, est très sensible et sujet à des revirements ou à des modifications rapides. C'est sa grande force et sa principale faiblesse. Cette sensibilité veut d'abord dire flexibilité et donc que les assureurs s'adaptent facilement aux exigences et aux circonstances; mais cette sensibilité veut dire aussi qu'on peut difficilement prévoir à l'avance les conditions et les taux. Pour cette raison, Lloyd's

¹ Il semble cependant que les syndicats aient de plus en plus tendance à se protéger globalement par des réassurances "Excess Loss".

est un marché qui, à certains moments, peut s'avérer difficile. Évidemment, il y a toujours la possibilité d'obtenir un mandat ¹ qui permette de lier les assureurs, mais le contrat ne vaut souvent que dans un cadre assez rigide, qui exclut les cas difficiles. Les contrats ont assurément d'autres avantages et contribuent à restreindre l'instabilité qui ne peut que caractériser une telle société, mais il n'empêche que cette instabilité existe.

Cela provient sûrement de l'indépendance et de la forte individualité des assureurs mais surtout de l'importance des « *leading underwriters* », que les autres assureurs suivent à peu près régulièrement. Il suffit que les « *leaders* » changent d'avis pour que le marché soit complètement modifié. Ces revirements ne sont pas fréquents, mais ils se produisent; et, sans vouloir juger de façon présomptueuse cet organisme, qui s'est édifié au cours des siècles, on ne saurait s'empêcher de se demander si certains des « *leaders* » saisissent vraiment toute l'importance de leur position et l'influence que leurs décisions peuvent avoir sur l'ensemble du marché et sur la réputation de Lloyd's auprès de ceux qui l'utilisent. Ce sont ces quelques hommes qui, par leurs connaissances et leurs travaux, maintiennent le niveau de Lloyd's et décident par le fait même de son destin. Ils tiennent ce rôle d'un accord tacite parmi les membres du marché, qui reconnaissent en eux une autorité en la matière. On dira sans doute que le Lloyd's Committee est là pour surveiller et donner la note; mais si personne ne veut faire le travail nécessaire ou essayer une orientation nouvelle, le Comité ne peut intervenir.

2) *Conséquences pratiques*

De ces quelques notes, on peut d'abord conclure que chez Lloyd's, pourvu qu'il s'agisse d'un risque assurable, on ne peut pas dire que quelque chose soit impossible. N'ayant

¹ Lloyd's contract.

aucune règle fixe et n'étant pas soumis au contrôle d'un conseil d'administration, l'« *underwriting agent* » fait ce qu'il veut; il suffit que le courtier réussisse à le persuader, ce qui, évidemment, peut ne pas être facile. On doit admettre par ailleurs que les assureurs sont toujours prêts à discuter une question et à accepter le risque si les circonstances le permettent et si le cas est bien présenté. Même la question de capacité du marché est plus ou moins flexible, car encore ici l'élément humain intervient.

Il ne s'agit pas de croire cependant que l'on puisse présenter n'importe quoi sous n'importe quelle forme. Les assureurs exigent certaines garanties et utilisent des moyens d'établir un niveau raisonnable de risques. En général, leur intention est de s'assurer qu'une compagnie locale reconnue est déjà intéressée au risque en question, sous une forme ou sous une autre. En assurance-incendie, par exemple, on acceptera les risques sur une base de « *warranty* », c'est-à-dire avec l'entente qu'un assureur local a pris une certaine partie du risque et que les assureurs de Lloyd's intéressés suivront les conditions posées dans la police de cet assureur. La réputation de celui-ci et le montant souscrit par lui déterminera souvent l'acceptation ou le refus du risque. L'assureur n'a devant lui qu'une description très sommaire et doit s'en remettre en partie aux connaissances qu'il a de la politique de souscription de l'assureur en question. En assurance de responsabilité, on utilisera la méthode de l'excédent, en exigeant que la première tranche soit placée auprès de la compagnie locale; encore ici, il faut que le « *primary* » soit suffisant, surtout s'il s'agit de travaux de dynamitage ou d'autres risques dangereux. A ce sujet, certains agents locaux sont tentés d'exiger des assureurs de Lloyd's une assurance-excédent sur la base des tables de limites augmentées en usage dans leur propre marché local. Ils oublient malheureusement que ces tables prennent en con-

sidération que la première tranche, (5/10.000.00 et 1.000.00 par exemple), absorbe le gros de la prime; ce qui veut dire que sur cette base les assureurs de l'excédent n'auraient pas une prime correspondant au risque. Dans certains cas très particuliers, on acceptera de prendre le risque entier, mais on exigera des garanties exceptionnelles, un rapport détaillé et l'assurance que les compagnies actuellement sur le risque consent à renouveler aux mêmes conditions.

Dans tous les cas, il est nécessaire pour l'agent local de se faire un nom, de se faire connaître avantageusement. Il est évident qu'il n'y a aucun intérêt de recourir aux services de Lloyd's pour des risques qui peuvent être assurés aux mêmes conditions dans le marché local. Mais ce qu'il faut comprendre, c'est que si l'on veut utiliser Lloyd's pour les risques difficiles, il faut au préalable qu'on ait alimenté le marché avec des risques nombreux et convenables. Nous avons insisté sur le principe de la cote semblable pour des risques identiques, mais nous avons noté aussi que l'élément humain intervient parfois pour modifier ce principe. Il faut avoir vu sur place le fonctionnement du marché pour se rendre compte jusqu'à quel point, à certains moments, le nom de l'agent local peut déterminer l'attitude de l'assureur.

45

Il est important que les agents et courtiers canadiens se rendent compte de ce fait, car trop souvent jusqu'ici Lloyd's a été utilisé pour les mauvais risques et pour ceux qui ne pouvaient pas être acceptés sur place. On nous dira sans doute que Lloyd's s'est attiré cet état de chose en réduisant les tarifs de façon exagérée. Peut-être ! Mais il serait préférable de jouer franc jeu. Sinon, il est possible que les affaires canadiennes deviennent très difficiles à placer dans un marché qui pourrait être utile, si nous le connaissions mieux et si nous l'utilisions avec plus de discernement.

Notre Maître, Édouard Montpetit

par

GÉRARD PARIZEAU

46

M. Édouard Montpetit est mort le 27 mars 1954. Avec lui disparaît un homme qui a exercé une influence décisive sur plusieurs générations. Par son intelligence, par son charme personnel, qui était grand, par son art de l'exposé, il a attiré à lui, puis dirigé vers le commerce, la finance et l'industrie, des gens qui, autrement, auraient contribué à encombrer les carrières dites libérales. Il a montré la voie, et son mérite n'a pas été mince, car avant lui bien peu d'intellectuels avaient osé dire que l'avenir pour nous était dans les affaires. Étienne Parent l'avait affirmé, puis Errol Bouchette, puis Léon Gérin. Mais personne n'avait exprimé la même idée avec autant de persuasion. Avec lui, l'industriel, le commerçant et le financier prennent place au Canada français parmi les grands bâtisseurs et l'on comprend, enfin, qu'on les trouve à la base de la puissance économique des nations.

Édouard Montpetit a aussi voulu montrer qu'il était possible d'être à la fois un homme d'affaires et un homme cultivé, ce dont on avait douté jusque-là. Il a insisté, cependant, sur le fait que si l'argent ne devait pas être considéré comme une fin en soi, il était un puissant instrument de civilisation par l'emploi qu'on pouvait en faire. Lorsqu'il eût trouvé cette formule très simple, « l'argent ne doit pas être une fin, mais un moyen, » il rallia le clergé et bientôt on vit disparaître graduellement l'opposition à l'École des Hautes Études, où Édouard Montpetit donnait ses cours entourés de quelques élèves, qui auraient pu devenir ses disciples s'il l'avait voulu.

Pour ma génération, Édouard Montpetit fut l'extraordinaire magicien du verbe, l'homme qui explique avec lucidité et élégance, qui fait apercevoir des aspects nouveaux non pas en creusant les problèmes, mais en posant des jalons pour permettre à ses auditeurs de se retrouver et surtout en leur donnant la curiosité d'aller plus loin, plus avant dans la technique. Et cela, c'est peut-être ce dont l'universitaire peut davantage se réjouir.

Si Édouard Montpetit a aimé l'économie politique, il a communiqué ses idées à ses élèves en donnant autant d'importance à la forme qu'au fond, peut-être parce qu'il était venu à l'économie politique en s'arrachant à la littérature, par nécessité, plus que par goût véritable. A Paris, il avait fait des études très sérieuses à l'École libre des sciences politiques et au Collège des sciences sociales. Ses maîtres avaient exercé sur lui une influence réelle, qu'on sentait à travers ses exposés; mais on voyait aussi que les lettres gardaient pour lui un attrait encore plus grand que les faits et que la littérature l'attirait plus que les lois de la science économique. Il ne faisait aucun effort d'ailleurs pour s'en cacher et tout était prétexte dans ses cours pour nous parler des livres qu'il avait lus et des écrivains qu'il avait connus. Et ainsi, le sujet, qui aurait pu être mortellement ennuyeux, se présentait à nous comme une magnifique synthèse, où le fait économique voisinait fraternellement avec la vie littéraire. C'était une conception de l'enseignement bien différente de celle que nous avons actuellement. Édouard Montpetit se méfiait des chiffres, bien qu'on lui eût confié l'enseignement de la statistique. Il se méfiait aussi des affirmations trop précises, lui qui n'avait rien du prosélyte ou de l'homme de combat. Il aimait bien faire voir les divers aspects d'un problème. Il ne concluait pas toujours, mais pouvait-on l'en blâmer puisqu'il avait vu s'écrouler pendant la guerre de 1914 presque toutes les lois de l'économie

politique, cette science de l'erreur, comme disaient parfois ceux qui ne pouvaient plus la prendre au sérieux. Pouvait-on lui reprocher de parler avec hésitation de ce que d'autres avaient affirmé avec d'autant plus de certitude qu'ils s'étaient plus gravement trompés. Lui préférait nous présenter avec beaucoup d'élégance et un léger scepticisme des idées que les faits avaient rendues chancelantes. Nous trouvions parfois qu'il avait tort de ne pas prendre parti. Mais pourquoi faut-il toujours vouloir se ranger d'un côté ou de l'autre en tranchant tout sans hésitation ? N'est-ce pas une méthode pédagogique excellente que celle qui consiste à présenter tous les aspects d'un sujet, tout en ne cherchant à influencer personne ? N'est-ce pas le fait d'un excellent pédagogue que d'orienter les esprits sans les diriger et de donner le goût d'apprendre, d'approfondir, de connaître ?

Édouard Montpetit était pénétré de la pensée française, mais il aimait profondément son pays et d'instinct, il ramenait tout au Canada. Il voulait aider, améliorer, créer et il le fit, tout en n'étant pas un chercheur, un homme du détail. Il admirait Léon Gérin et le frère Marie-Victorin pour leurs études qui apportaient dans deux domaines différents des connaissances précises. Comme eux, il n'a pas trouvé des faits nouveaux, mais il a apporté des idées nouvelles. Comme eux, il a contribué à créer dans le domaine intellectuel un climat, une atmosphère. A ce titre, il a marqué une étape très brillante dans l'évolution de la vie intellectuelle au Canada. C'est par cet hommage respectueux que je veux terminer cet éloge d'un homme qui a bien mérité de la patrie, parce qu'il a montré la voie dans un domaine où avant lui bien peu de gens intelligents et cultivés avaient osé s'aventurer.

Connaissance du métier

par

G. P.

I — Le risque de l'entrepreneur

En assurance de responsabilité civile, le risque de l'entrepreneur prend divers aspects: 49

a) les dommages causés par les ouvriers de l'entrepreneur à l'immeuble qu'il construit;

b) ceux qui sont causés à un immeuble avoisinant ou contigu ou ceux qui sont faits à une partie de l'immeuble attenant à l'aile en cours de construction;

c) les dommages faits aux choses appartenant au propriétaire ou aux sous-entrepreneurs dans l'immeuble ou à l'extérieur;

d) les dommages causés à la chose publique, conduites d'eau, canalisation, routes, chemins, etc.;

e) les dommages corporels causés aux tiers;

f) les dommages corporels ou matériels subis par des tiers une fois les travaux terminés;

g) les dommages à l'immeuble dus à la mauvaise exécution des travaux, subséquemment à la fin de ceux-ci.

Dans ses grandes lignes, voilà le risque de responsabilité civile de l'entrepreneur. Si nous l'avons analysé dans ses aspects principaux, c'est afin de nous demander s'il est entièrement garanti par l'assurance que l'assureur met à la disposition de l'assuré. Comme on le sait, la garantie n'est que partielle. Pour en comprendre la portée, il faut se rappeler que l'assureur ne veut pas se porter garant:

1o — des dommages faits à l'immeuble en construction par la faute de l'entrepreneur. Ainsi, un mur qui s'écroule, des

fondations qui se lézardent, une dalle qui plie sous le poids de forces mal équilibrées, du ciment qui s'effrite, tout cela est la responsabilité de l'entrepreneur et c'est lui qui doit en subir la conséquence.

50 2o — de la même manière et pour la même raison, l'assureur s'objecte à garantir la responsabilité de l'entrepreneur due à l'erreur ou à la négligence de son personnel. Chose curieuse, si l'assureur assure l'architecte ou l'ingénieur contre ces deux risques et même contre leur propre faute, il se refuse à protéger l'entrepreneur. En pratique, on peut donc se trouver devant cette situation paradoxale que l'architecte et l'ingénieur pourraient être garantis contre leur faute, alors que l'entrepreneur ne le serait pas si la faute était partagée par les uns et par l'autre au cours de la construction. Il y a là une de ces situations qui ne s'expliquent que par la résistance du marché à protéger quelqu'un contre sa faute grossière. Éventuellement, cette attitude changera sans doute, car il y a une anomalie qu'il faudra corriger un jour ou l'autre, en y apportant les restrictions qu'on jugera à propos tout en se rappelant qu'une erreur d'exécution, au sens de l'article 1688 du Code Civil, peut avoir pour l'entrepreneur de très graves conséquences.

3o — que l'assureur ne veut pas garantir les dommages causés aux choses qui sont sous les soins, la garde ou le contrôle de l'entrepreneur. C'est une vieille règle rigide, que l'assureur impose à tous les contrats de responsabilité civile de quelque nature qu'ils soient. On la retrouve aussi bien dans la police de l'entrepreneur que dans celle du propriétaire, du locataire, de l'industriel et du commerçant. L'intention de cette clause, c'est de refuser à l'assuré une garantie contre des dommages faits à des choses qui sont à tel point près de lui qu'elles sont l'équivalent de choses qui lui appartiennent. Conception curieuse qui, à notre avis, ne s'explique que par une très vieille idée de la responsabilité et de sa garantie. Elle

résiste mal aux besoins et on la voit céder graduellement sous le poids de la pratique. Ainsi, la responsabilité du mandataire, du consignataire, du dépositaire et, plus récemment du locataire, a fait l'objet d'assurances qui ont nettement écarté la règle fixée antérieurement.

Il est probable qu'éventuellement on procédera de même pour l'entrepreneur, en prenant encore une fois, certaines précautions.

Avec ces trois directives, il est maintenant possible de répondre aux questions que nous avons posées au début de cette étude. Abordons-les isolément dans l'ordre posé:

a) Dans le premier et le septième cas, l'assuré n'est pas protégé contre sa responsabilité.

b) Dans le second et le troisième cas, la police de responsabilité civile de l'entrepreneur garantit celui-ci contre les dommages causés par ses hommes ou ses préposés si la chose endommagée n'était pas sous ses soins.

c) Dans le quatrième cas, une difficulté se présente, celle des dégâts dus à l'excavation, au déménagement d'un immeuble ou à l'usage d'explosifs. Ces dommages sont souvent exclus du contrat, à moins que l'assureur ne consente à les garantir moyennant une surprime. Une autre difficulté se présente, cependant, puisque beaucoup d'assureurs ne veulent pas assurer les dégâts faits aux tuyauteries municipales et aux canalisations souterraines des municipalités. Tout cela doit faire l'objet d'une étude sérieuse et l'entrepreneur doit être averti de l'étendue exacte de la garantie.

d) Le cinquième cas, celui des dommages corporels est facile à régler, l'assureur acceptant de protéger l'entrepreneur contre les accidents corporels, pourvu que l'accidenté ne soit pas à son emploi. Certaines polices excluent le dommage causé par un employé de moins de quatorze ans, mais c'est une exception qui confirme la règle.

e) Le sixième cas fait l'objet d'une surprime et l'assureur met comme condition:

1o — que les travaux soient exécutés durant le cours de la police d'assurance;

2o — que le dommage corporel ou matériel ait lieu durant le cours de l'assurance, renouvellements compris.

52

Dans ce domaine comme dans d'autres, l'assurance subit une évolution. Elle ne garantit pas encore tous les risques de l'entrepreneur puisqu'elle tend à exclure le risque de malfaçon et les dommages aux choses qu'elle assimile à la propriété de l'entrepreneur. Il y a évolution, cependant. Et c'est cela que nous voulons signaler ici, en outre de l'aspect actuel du risque de responsabilité civile.

Gander, avril 1954.

II — L'avis à l'assureur : interprétation des faits.

Dans toutes les polices d'assurance, une clause spécifique que l'assuré doit avertir l'assureur le plus tôt possible après un sinistre. L'intention de cette clause est très nette: l'assureur veut se rendre compte sans retard des dommages subis par l'assuré ou causés par lui, afin de pouvoir en juger l'étendue et, lorsqu'il s'agit d'assurance de responsabilité, afin d'établir les faits avec exactitude au moment où il est encore temps de les vérifier.¹ Il y a là une règle de la plus grande

¹ L'opinion du Juge Taschereau de la Cour Suprême est très précise à ce sujet dans la cause de Marcoux contre Halifax Fire Insurance Company (1948) 4 D.L.R. 143. « It is not the assured who is to determine the gravity of the injuries and decide whether or not the insurance company should make an investigation. His obligation is to give notice, the company will take measures it deems necessary. The appellant perhaps acted in good faith but the events demonstrated he was wrong, that he was ill informed, as the evidence has revealed that as a result of his accident Roger had three ribs fractured and suffered other bodily injuries. It is the appellant who must suffer the consequences and not the respondent. The notice was a condition precedent to any recourse the appellant could exercise against the respondent, and as he did not give it his claim must be dismissed. That is the unanimous jurisprudence of the Courts of the Province of Quebec and of this Court ».

importance, qui est à la base même du contrat de responsabilité civile et qu'ont reconnu les tribunaux qui ont eu à se prononcer jusqu'ici sur la question.

Une question se pose cependant. Si l'avis est censé être donné aussitôt que possible, quelle est la situation du patron que l'employé n'a pas averti de l'accident et qui n'a pu se conformer à la condition du contrat d'assurance relative à l'avis ? Ses droits sont nuls, affirment certains assureurs qui, ainsi, parviennent à éviter les conséquences d'un sinistre dont ils n'ont pu vérifier les circonstances ou qu'ils n'ont pu régler à temps. Ils appliquent à la lettre une des conditions du contrat; ce dont on ne peut les blâmer complètement. Nous voudrions ici, cependant, attirer leur attention sur un jugement rendu le 14 janvier 1953 par le Juge Farris de la Cour Suprême de la Colombie anglaise ¹ et dont voici un extrait:

53

« In the present case the accident occurred on the premises of the injured person and not in the premises of the plaintiff. There was no suggestion made that the plaintiff's servant in placing his tool box where he did was in any wise negligent and in fact there was a straight divergence of opinion as to whether the injured person had tripped on the tool box or not. A lawyer might have realized the possibility that under these circumstances there might be an action against the plaintiff owing to the fact that it was the tool box of the servant of the plaintiff that the injured person was alleged to have tripped over. I do not think that in the circumstances of this case any reasonable layman could have been expected to anticipate that the injury to the injured person could in any wise be attributable to the plaintiff and an action would lie. To have expected to plaintiff to have given notice to the insurance company of this accident under all the circumstances would have been, to my mind, wholly unreasonable. I cannot but believe that, had the plaintiff not changed its insurance company between the time of the accident and the notice of the accident, the defence raised herein would never have been raised. I am satisfied under all the circumstances that the plaintiff delivered the notice to the defendant with every reasonable celerity. »

¹ Glenburn Dairy Limited v. Canadian General Insurance Company.

En bref, le point en litige c'est que l'employé de Glenburn Dairy Limited n'avait pas averti son patron, assuré par la Canadian General Insurance Company de l'accident en juillet 1949. Ce n'est qu'en mai 1950, lorsque le patron fut saisi des faits par l'accidentée que l'assureur fut averti. Celui-ci refusa de garantir l'assuré en prétextant que l'avis aurait dû être donné aussitôt.

54

Depuis lors, la cause a été soumise à la Cour d'appel de la Colombie Anglaise, qui a maintenu l'arrêt du tribunal de première instance.¹

III — Des mots accidents et événement dans la police de responsabilité civile.

Depuis quelques années, on a tendance à remplacer dans les contrats d'assurance contre la responsabilité civile, au Canada comme aux Etats-Unis, le mot accident par celui d'événement. Ainsi, on cherche à étendre la portée du contrat en lui permettant de comprendre non seulement les conséquences d'un cas fortuit, accidentel, mais aussi de tout événement qui entraîne la responsabilité civile de l'assuré. La différence paraît mince au premier abord; mais à toutes fins pratiques le mot événement permet d'englober dans le contrat des cas de responsabilité qu'exclurait le terme accident. A tel point que si la plupart des assureurs sont prêts à remplacer le premier mot par le second pour l'assurance des dommages corporels, ils ne le font pas pour les dommages matériels, en invoquant que le mot événement étant plus vaste comprend certains sinistres entraînant une responsabilité de la part de celui qui en est l'auteur, bien qu'ils n'aient aucun caractère accidentel.

Le numéro de décembre 1953 de *Best's Insurance News* contient une excellente étude de ces deux termes et de leur portée pratique aux Etats-Unis, sous la signature de Mon-

¹ 1953. I. L. R. par. 1-127.

sieur John M. Briggs. Voici comment Monsieur Briggs les définit :

« An accident may be defined briefly as a sudden and unforeseeable event. The requirement of suddenness is designed to exclude damages which occur over a period of time ».

« An occurrence is an event or anything that happens. The word « occurrence » is broader than « accident » because the former has no connotation of suddenness or unforeseeability. In other words all accidents are occurrences, but not all occurrences are accidents. »

55

Ce qu'il faut retenir de ce qui précède, c'est que si une garantie est plus étendue que l'autre, il faut essayer de l'avoir dans la police que l'on offre au client. Toute tentative de remplacer le mot accident par événement, cependant, paraît inutile pour le moment dans le cas des dommages matériels, car l'assureur craint de s'exposer à des risques inattendus et n'ayant aucun caractère accidentel, qu'il n'est pas encore prêt à accepter dans l'état actuel des tarifs. Tout au moins, le croit-il . . . Ce dont nous ne sommes pas persuadés.

IV — L'exclusion « care, custody and control » dans la police de responsabilité civile.

Nous avons signalé ici le jugement rendu par la Cour d'Appel de la Colombie anglaise dans la cause *Indemnity Insurance Company of North America v. Excel Cleaning Service*. Ce jugement portait sur les dommages faits à un tapis par les employés d'Excel Cleaning Service. L'assureur se refusait à indemniser l'assuré pour sa responsabilité en prétextant que le tapis, étaient « under the care, custody and control » de l'assuré, c'est-à-dire sous ses soins, au cours de la réparation, l'assurance de responsabilité civile ne s'appliquait pas par suite de l'exclusion prévue au contrat.

ASSURANCES

La Cour Suprême du Canada vient de confirmer l'arrêt de la Cour d'Appel.¹ Comme il y a dans les notes du juge Estey une interprétation intéressante des mots « Care, Custody and Control », nous en donnons ici un copieux extrait:

56 It was a wall-to-wall rug "tacked down all around by the quarter-round". Neither of the parties to the cleaning contract contemplated that it would be, nor was the rug, in fact, moved throughout the process of cleaning it, which was effected by the operation of a machine thereon. It was the first time respondent had used the machine and the unknown presence of rust caused the damage, which was not discovered until the rug had dried.

The appellant relied upon a number of cases decided in the United States under exclusion clauses containing somewhat similar provisions. *Hardware Mutual Casualty Company v. Mason-Moore-Tracey, Inc.*, 194 F. 2d 173, though dealing with an exclusion clause identical in language, is quite distinguishable upon its facts. There the insured, in the course of its business of moving machinery and equipment, was moving a heavy piece of machinery out of a building and, at the material time, was using the elevator to effect that end. The elevator was damaged and because it was being "used by" the insured in moving the machinery it was within the exclusion clause. It is, therefore, quite distinguishable, as there the insured was not employed in respect to the elevator which, however, he used to carry out his contract to move the heavy machinery.

In *State Automobile Mutual Insurance Co. v Connable Joest*, 125 S.W. 2d 490, the insured operated a garage. A customer left his automobile with the insured to have it greased and the oil changed some time during the day and when the work was finished he was to be noticed. While the employees, in the course of their work, had the automobile elevated on a hoist it crashed to the floor. The insured carried a public garage liability insurance policy which contained an exclusion clause reading as follows:

For damages to or destruction of property owned, rented, leased, in charge of, or transported by the assured.

The insured, while the automobile was at its own garage for the specified purpose, was held to be "in charge" thereof.

¹ (1954) I.L.R. paragraphe 1-143.

A S S U R A N C E S

The insured, while the automobile was at its own garage for the specified purpose, was held to be "in charge" thereof.

In *Guidici v. The Pacific Automobile Insurance Company*, 179 P. 2d 337, an automobile, while at the insured's garage for repair, was destroyed by fire. It was held that while at his garage it was "in charge" of the insured.

In *Monroe County Motor Co. v. Tennessee Odin Ins. Co.*, 231 S.W. 2d 386, one driving an automobile upon a public highway was held to be "in charge" thereof, although its owner was seated beside him. It is the driver who in actual physical control of an automobile.

57

The phrase "in charge", as construed in the last three mentioned cases, means that one who can be properly so described must have either physical possession or control of the chattel.

The respondent described its business as an "on location cleaning service". The cleaning equipment is taken to the home or premises of the customer and the work of cleaning completed on his premises. If the above-quoted evidence to the effect that the respondent took complete charge of the front room and did the furniture and rug therein is construed as the appellant contends it should be, then in its submission the respondent had in this case "care, custody or control" of everything in the room and, therefore, so far as this and, one would gather, the great majority of its cleaning jobs are concerned the respondent would have no coverage, notwithstanding the comprehensive character of the language used in Coverage B, and particularly the phrase "arising out of the work of the insured". Such a construction would largely, if not completely, nullify the purpose for which the insurance was sold — a circumstance to be avoided, so far as the language used will permit. *Cornish v. The Accident Insurance Company, Limited*, (1889) 23 Q.B.D. 453, where at p. 456 Lindley, L.J.

The object of the contract is to insure against accidental death and injuries, and the contract must not be construed so as to defeat that object, nor so as to render it practically illusory.

While in the construction of each exclusion clause effect must be given to the language thereof, it is of some assistance to observe the general nature of the provisions of these clauses as set out in the policy under the heading "Exclusions". Apart from those dealing with liability assumed by the insured, bodily injuries to employees and claims under the *Workmen's Compensation Act*, they contain certain provisions with respect to property damage. Clause (d) excludes liability in

ASSURANCES

respect to "property damage caused by any escalator, elevator, hoist, or the appliances thereof . . . at premises owned, rented, or controlled in whole or in part by the insured . . ."; then in (e) "property damage caused by the ownership, maintenance or use of: (1) aircraft . . . (2) boats or dogs . . . (3) draft or saddle animals . . .". In (f) it is provided that "property damage resulting from work performed for the insured by any independent contractor of independent sub-contractor" shall be excluded.

58

These clauses are directed to damage caused by factors that are quite separate and distinct from those which would usually arise out of a contract for cleaning furniture and rugs upon the premises of their owner. In fact they emphasize what is apparent from a perusal of the policy as a whole that it was prepared as a general policy and not directed to any specific undertaking such as that of the respondent, a feature which often creates difficulties in construing the language as applied to a particular coverage.

Whether, in such a context, the parties to the contract, in the words "care, custody or control" of clause (g), have excluded the respondent's recovery for damages resulting from the cleaning of the rug here in question must be determined by construing the words upon a reading of the contract as a whole and with particular reference to the coverage purchased by the insured.

If clause (g), as suggested, be divided into three parts, first, "property owned, rented, occupied", second, property "used by", third, property "in the care, custody or control of the insured", support is found for the view that the clause here in question, under the third heading, will only apply where the insured has at least had the chattel in his possession.

Reference to the *Oxford Dictionary* discloses that these words, as commonly used, possess a variety of meanings. A study thereof does indicate that as here used "care" would include a measure of protection and preservation, "custody" of safekeeping and protection and "control" of direction or domination. Respondent and his customer King contemplated that the rug, in the process of cleaning, would not be moved. In the circumstances respondent had but a permission to go upon the rug, to move the furniture and to place thereon such equipment as might be necessary for the cleaning thereof. In the

ASSURANCES

course of his work respondent would have a duty to use due care, much as any other person who might have permission to walk thereon. It does not appear that here the respondent has assumed any responsibility in respect to preservation, safekeeping, protection, direction or domination, as contemplated in the phrase "care, custody or control" as used in clause (g).

When regard is had to the possible meanings of the words "care", "custody" and "control" as they are here used as part of general provisions prepared without reference to the particular coverage purchased by the respondent, together with what is perhaps the more important consideration that, if construed as the appellant submits, these words would largely, if not entirely, nullify the usefulness of the insurance purchased, it is difficult to determine the precise meaning that ought to be attributed to these words.

59

It is, in such a case, a general rule to construe the language used in a manner favourable to the insured. The basis for such being that the insurer, by such clauses, seeks to impose exceptions and limitations to the coverage he has already described and, therefore, should use language that clearly expresses the extent and scope of these exceptions and limitations and, in so far as he fails to do so, the language of the coverage should obtain. Lord Justice Lindley stated:

In a case on the line, in a case of real doubt, the policy ought to be construed most strongly against the insurers: they frame the policy and insert the exceptions. *Cornish v. The Accident Insurance Company, Limited, supra*, at p. 456.

See also *Blackett v. Royal Exchange Assurance Co.*, 2 C.& J. 244 at 250; *Hawthorne and Boulter v. Canadian Casualty and Boiler Insurance Co.*, 14 O.L.R. 166 at 174. Furthermore, the language of Lord Greene in *Woolfall & Rimmer, Limited v. Moyle*, 1942 — 1 K.B. 66 at 73 is appropriate. He there states:

I cannot help thinking that, if underwriters wish to limit by some qualification a risk which, *prima facie*, they are undertaking in plain terms, they should make it perfectly clear what that qualification is.

In my view the respondent did not have in its care, custody or control the rug here in question within the meaning of clause (g) and the appellant is liable to the respondent under Coverage B."

V — Une assurance-profits simplifiée.

60

L'assurance contre la perte des profits et des frais généraux est relativement simple pour les spécialistes et très compliquée pour les non initiés. Elle est difficile à vendre et à retenir. Dès que les affaires vont mal ou moins bien, c'est à elle que l'assuré pense pour diminuer ses frais. Et parmi les frais généraux, l'assurance paraît souvent trop chère quand on ne la comprend pas ou, tout au moins, tant qu'on n'en a pas constaté les effets bienfaisants. C'est en se rendant compte de cela que les assureurs américains, et plus tard les nôtres, ont imaginé une formule moins compliquée, plus facile à expliquer et à saisir. En bref, voici en quoi elle consiste. L'assuré souscrit une assurance correspondant à quatre fois le montant des profits bruts les plus élevés qu'il anticipe en un mois particulier de l'année: janvier, mars ou décembre par exemple.¹ En cas d'incendie ou d'un sinistre garanti par le contrat supplémentaire, l'assuré reçoit une indemnité mensuelle égale au maximum à un quart du montant. L'indemnité est fonction du degré d'immobilisation; elle dure le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état ou pour remplacer les choses détruites ou endommagées jusqu'à concurrence de quatre mois, au taux de 25% par mois.

Le taux de prime est d'une fois et demie celui de l'immeuble, avec la règle proportionnelle. L'assurance peut être souscrite par n'importe quelle entreprise, sauf un établissement industriel. La police est annuelle ou triennale.

Les avantages peuvent être résumés ainsi:

1° — Fonctionnement très simplifié qui rend l'explication plus facile.

2° — Coût moins élevé que pour les autres assurances contre la perte des profits et des frais généraux.

¹ Par le mot « earnings » mentionné dans la police, ou profits bruts, on entend une somme correspondant aux profits nets et aux frais généraux. Voici la définition que donne la police: « Earnings are defined as net profit plus payroll expenses, taxes, interest, rents and all other expenses earned by the business. »

3° — Application simple au moment du sinistre.

Quant aux inconvénients, les voici :

a) La garantie est limitée à quatre mois. Si l'immobilisation se prolonge, elle est insuffisante.

b) Si l'assuré n'a pas souscrit un montant assez élevé, il reçoit un quart de l'assurance par mois, même si le manque à gagner dépasse l'indemnité. Or, ses frais peuvent avoir augmenté, à la suite du sinistre surtout pendant les deux premiers mois.

61

c) Si le sinistre a lieu pendant une période où l'entreprise fonctionne au ralenti, l'indemnité est fonction de la perte subie par l'assuré. Le quart du montant assuré est en effet un maximum mensuel dont l'emploi doit être justifié.² L'assuré ne touchera une indemnité que s'il peut démontrer une perte correspondante.³ Ce qui fait qu'en une période de calme, on ne touchera pas nécessairement le montant d'assurance souscrit.

² La police contient, en effet, une clause se lisant ainsi: « This Company shall not be liable for more than the actual loss sustained. »

Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

- 62 **Le Vocabulaire du Navire (anglais - français)**, par Gabriel Lefrançois. Société d'éditions géographiques, maritimes et coloniales, 17, rue Jacob, Paris VIe.

L'auteur de ce petit ouvrage de 155 pages le décrit ainsi: « Recueil de termes techniques employés en construction navale, dans la réparation des navires et la construction mécanique de marine ». Nous le conseillons à ceux qui cherchent l'expression juste. Comment dire en français, par exemple, « a flag staff, a flag pole, an enseign staff, a lower mast, a top mast, a topgallant mast, a top pole », etc. ? En toute modestie, nous l'ignorions jusqu'ici. Le vocabulaire de M. Gabriel Lefrançois nous l'indique. Faut-il faire encore une fois certaines restrictions au sujet des termes différents qu'on emploie en Amérique et en Angleterre ? Nous n'en savons rien. Nous nous contentons de signaler au lecteur une source de documentation qui nous paraît intéressante.

La Réassurance au point de vue juridique, par Roger Van de Castele. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris IXe.

Nous avons déjà présenté à nos lecteurs d'autres ouvrages traitant de la réassurance, au point de vue économique ou technique. M. Van Castele présente l'aspect strictement juridique de la réassurance dans des chapitres qui s'intitulent: « Nature juridique de la réassurance. L'identité de fortune. Le dépôt de garantie. La faillite des parties en droit interne. Les problèmes de faillite en droit international privé ». En annexe, l'auteur donne des textes législatifs des différents

Etats relatifs à la réassurance: Allemagne, Argentine, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Chili, Colombie, Costa Rica, Egypte, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grande-Bretagne, Haïti, Hongrie, Italie, Japon, Maroc, Monaco, Nicaragua, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Suède, Suisse, Turquie, Vénézuéla.

Et le Canada, dira-t-on ? Nous aimerions bien poser la question à l'auteur. Il est vrai que si le Code Civil de la province de Québec a un article qui autorise la réassurance,¹ à cela se limitent les dispositions générales prises par le législateur. Les surintendants d'assurances ont à peu près le champ libre dans leur réglementation. Il est vrai aussi que jusqu'à la guerre de 1939, le Canada présentait un marché local relativement restreint. Mais depuis les choses ont changé.

63

Monsieur Van Castele fait suivre son étude d'une bibliographie française et étrangère que consulteront avec intérêt ceux qu'intéresse la réassurance, cette assurance de l'assurance, dont les ramifications dans le monde entier sont extraordinairement répandues.

Les risques aggravés en assurance sur la vie. Principes de sélection et de tarification, par Etienne de Dardel, directeur du Bureau de Tarification de risques aggravés. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, Paris.

Les risques aggravés, c'est-à-dire les *sub-standard risks*, posent un problème en assurance sur la vie. Parce qu'un proposant souffre d'une maladie chronique, parce qu'il a une histoire de famille peu ou pas satisfaisante, ou encore s'il est menacé à une échéance plus ou moins lointaine d'une maladie ou d'une incapacité quelconque, doit-on l'écarter ? En quelque sorte l'assurance sur la vie doit-elle être limitée aux seules personnes qui jouissent d'une santé parfaite ou dont l'occupation ne présente aucun danger particulier ? Pendant long-

¹ L'article 2477 se lit ainsi: « L'assureur peut lui-même prendre une réassurance, et l'assuré peut aussi assurer la solvabilité de son assureur ».

temps on a répondu dans l'affirmative à cette question assez troublante, en partant du point de vue que les statistiques d'assurance étaient basées sur des vies de gens bien portant et sur des occupations peu dangereuses. Puis, par une heureuse évolution, on en est venu à élargir le cadre, à le rendre moins rigide, en demandant davantage à ceux dont le risque était supérieur à la normale.

64

Monsieur de Dardel nous apporte une étude qui est intéressante, à ce point de vue. Si l'auteur présente le sujet sous l'angle français, il discute aussi les statistiques et les méthodes américaines, qui sont plus proches de nous. Il ne faudrait pas chercher autre chose dans son livre cependant, qu'une excellente entrée en matière d'un sujet qui, en Amérique, a donné lieu à des études plus poussées, mais peut-être pas aussi clairement exposées.

A Life Insurance Library for your Community. Insurance Division of Special Libraries Association. Publié par Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York, 22, N.Y.

Selon que l'on veut dépenser \$25., \$50. ou \$100., on indique dans ce dépliant les livres que l'on pourrait avoir sur ses rayons. Voilà une manière très pratique de procéder pour constituer selon ses moyens un fonds de bibliothèque consacré à l'assurance sur la vie. Voici ce qu'on suggère pour \$25.00:

One of these four basic texts on Life Insurance

Huebner, Solomon S. Life Insurance. Appleton-Century-Crofts Co. Rev. 1950. 599 p. \$4.50.

Macleane, Joseph B. Life Insurance. McGraw-Hill Book Co. 1951. 679 p. \$6.00.

Magee, John H. Life Insurance. Richard Irwin. Rev. 1951. 818 p. \$7.35.

Mehr, Robert I. & Osler, Robert W. Modern Life Insurance. Macmillan Co. 1949. 769 p. \$5.00.

ASSURANCES

and the following books:

- Dublin, Louis I. & Lotka, Alfred J. *The Money Value of a Man*. Ronald Press Co. Rev. 1946. 214 p. \$6.00.
- Huebner, Solomon S. *The Economics of Life Insurance*. Appleton-Century-Crofts Co. 1944. 272 p. \$3.00.
- Institute of Life Insurance. *Handbook of Life Insurance*. R. Wilfred Kelsey & Arthur C. Daniels. Rev. 1953. 87 p. Free to Libraries. The Institute of Life Insurance.
- Lane, Mervin L. *How to Sell Life Insurance*. Prentice-Hall, Inc. 2nd ed. 1953. 264 p. \$4.95.
- Larson, Robert E. & Gaumnitz, Erwin A. *Life Insurance Mathematics*. John Wiley & Sons, Inc. 1951. 184 p. \$4.25.
- National Association of Secondary School Principals. *Buying Insurance. A Unit For High School Students*. Consumer Education Series Unit No. 8. The Association. 1946. 136 p. \$.50.
- Speicher, Paul. *The Logic of Life Insurance*. Insurance Research & Review Service. Rev. 1951. 65 p. \$1.25.
- Stone, Mildred F. *Short History of Life Insurance*. Insurance Research and Review Service. 2nd ed. 1947. 96 p. \$1.00.
- Wheeler, Walter J. & Todd, Thomas Lea. *Safeguarding Life Insurance Proceeds*. McGraw-Hill Book Co. 1940. 193 p. \$3.50.

Health Reference Book, 1948. Department of Trade and Commerce. Health and Welfare Division, Dominion Bureau of Statistics, Ottawa.

A ceux qui veulent savoir où en était la question de l'assurance-santé jusqu'en 1948, nous conseillons cette brochure publiée en 1950 par le *Bureau des Statistiques d'Ottawa*. Ils y trouveront des notes également sur ce qui se faisait ailleurs à ce moment-là.

L'ouvrage comprend des études sur le problème des soins médicaux, des hôpitaux et sur l'état actuel de certaines maladies graves, comme la tuberculose, le cancer, la syphilis, ou les maladies de l'enfance. Il étudie enfin la question du personnel médical, devenu une des plus difficiles avec l'expansion des hôpitaux.

On trouvera dans cet ouvrage de 117 pages, une partie des données que le Bureau des Statistiques a mises à la disposition de ceux qui ont été chargés d'étudier le problème de l'assurance-santé au Canada il y a quelques années, en vue d'établir celle-ci dans notre pays.

Le Manuel des Conférenciers. All Canada Insurance Federation, Coristine Building, Montreal.

66

On sait le rôle que remplit la *All Canada Insurance Federation* dans le domaine de l'assurance: assurer la coordination de tous les efforts pour l'avancement de l'assurance au Canada et, au besoin, pour lutter contre ceux qui menacent celle-ci. En somme, la Fédération se préoccupe des intérêts généraux de l'assurance. Ce manuel des conférenciers est un exemple de ses initiatives d'ordre général. Parce qu'elle sent que les agents doivent se faire les propagandistes de l'assurance, la *All Canada Insurance Federation* a préparé un portefeuille cartonné, bourré de textes, d'arguments, de projets d'articles, de conférences, qui sont mis à la disposition de ceux qui veulent répandre la bonne parole. Textes publicitaires, dira-t-on ! Assurément, mais il y a là une initiative à signaler. Expliquer la valeur de l'assurance, de la prévention des sinistres, le rôle de l'agent, de l'assureur dans la société, n'est-ce pas défendre l'existence même de l'assurance dans un milieu où elle n'est pas toujours louée.

Théorie de l'Assurance sur la Vie, par Albert Lemonnier. A L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris, France.

Voici comment l'auteur présente son livre de 425 pages: « La présente théorie se propose d'enseigner. A cet effet, l'auteur s'est efforcé d'initier graduellement à la terminologie de l'assurance sur la vie. Les calculs se réduisent le plus souvent aux opérations élémentaires de l'algèbre. S'il est fait appel au calcul intégral, ce n'est que sous une forme simple et qui ne

dépasse pas le niveau des classes de mathématiques générales ».

Voilà un livre que consulteront avec intérêt ceux qui, ayant la préparation voulue, veulent savoir comment on conçoit ailleurs l'aspect mathématique de l'assurance. Ils constateront que M. Lemonnier expose le sujet avec une maîtrise que lui valent à la fois sa préparation mathématique (il est membre de l'Institut des Actuaires Français) et le poste qu'il occupe: il est commissaire-contrôleur des assurances au Ministère des Finances à Paris.

67

Quand nos hauts fonctionnaires voudront bien faire autre chose que le petit train-train de chaque jour, nous pourrons espérer avoir, nous aussi, une littérature d'assurance, comme celle qui se constitue graduellement ailleurs, grâce à l'effort soutenu de gens qui « travaillent beaucoup », qui sont « bien pris par leur besogne », qui « sont débordés », mais qui en organisant leurs loisirs parviennent à être utiles, en faisant mieux et plus que gagner uniquement leur vie. Nous écrivons cela sans penser à personne en particulier, mais simplement en déplorant que, dans notre pays trop souvent l'effort intellectuel ait tendance à se limiter à l'accomplissement de son devoir d'état.

Financing Health Services in Canada, published by the Joint Committee on Health Insurance, organized by The All Canada Insurance Federation and The Canadian Life Insurance Officers Association, 302 Bay Street 1, Ontario.

Une brochure qui étudie au point de vue statistique principalement, ce qui se fait au Canada, dans les diverses provinces, pour assurer au patient les soins médicaux et chirurgicaux dont il a besoin. L'étude est faite au point de vue de l'assurance privée et d'État. On y trouve des tableaux indiquant le nombre d'assurés dans chaque province, mais

aussi, des chiffres au sujet de l'aide apportée par les gouvernements aux hôpitaux, à la lutte contre certaines maladies comme la tuberculose, les maladies mentales, la syphilis, le cancer. La brochure indique aussi l'effort fait par certains gouvernements pour défrayer le coût des frais d'hospitalisation et médicaux, l'initiative de l'Alberta pour payer les dépenses de maternité, l'effort du gouvernement fédéral en 1951-52 dans le domaine de la santé et, enfin, une analyse des garanties accordées par l'assurance privée dans ses polices accidents et maladie. Ce n'est pas un gros bouquin, mais c'est une brochure bien faite et qui jette un peu de lumière sur un sujet confus.

En terminant l'auteur note ceci:

"Through a variety of private agencies 5,500,000 citizens are insured against the burden of hospital costs. Nearly 4,000,000 have purchased surgical expense insurance. Approximately 3,000,000 have the newest form of protection-medical expense insurance.

"Equally significant is the fact that most of these people have acquired this protection in the last ten years.

"Remarkable progress has been made to date, yet it is undoubtedly only a part of the story that will unfold in the years to come".

Le progrès est considérable; mais l'assurance accident et maladie individuelle souffre d'un mal sérieux. Pour s'en convaincre, on n'aura qu'à lire l'article de notre collaborateur Jean Dalpé, paru dans le numéro de janvier 1954. Du côté de l'assurance collective, il y a à faire encore, principalement pour coordonner l'assistance publique et les prestations accordées.

Tel quel, l'effort est intéressant. Et c'est cela que l'auteur de la brochure a voulu noter en nous présentant cette étude d'ensemble. Il faut lui en savoir gré, comme à ceux qui en ont permis la publication.

Bulletin de l'Association Internationale de la Sécurité Sociale.

Au Secrétariat général de l'A.I.S.S., au Bureau International du Travail, Genève, Suisse.

A ceux qu'intéressent la sécurité sociale et ses progrès dans le monde nous conseillons le bulletin de l'Association. Il y trouveront des études fort bien faites, qui résument la situation actuelle, les projets, les faiblesses et les espoirs de cette mesure collective à la fois bonne et mauvaise, suivant l'angle sous lequel on la voit.

69

Pour qu'on juge l'intérêt que présente la série des études, voici la table des matières du numéro de juillet 1950 :

La Sécurité Sociale au Guatemala, La Réforme des Assurances Sociales du Mexique, Tendances de la Législation Polonaise sur les Assurances Sociales, Les Préparatifs de la Sécurité Sociale au Liban, Le Problème de l'Enfant et la Sécurité Sociale au Pérou, Les Assurances Sociales en Turquie, La Sécurité en Haïti, Les Assurances Sociales en Autriche, La Sécurité Sociale en Islande, La Protection Sociale des Travailleurs Migrants, Les Développements de la Sécurité Sociale au Japon pendant et après la Guerre. Signalons aussi un article sur la Sécurité Sociale en France, paru dans l'Actualité Economique de juillet-septembre 1953.

Comment on devient un chef ! Dans le Bulletin de la Banque Royale du Canada, numéro d'octobre, 1951, « Réussir », par Herbert-N. Casson, 2e édition, aux Editions de l'Efficiencie, 58 boulevard du Régent. Bruxelles.

Si j'ai réuni ici ces deux publications, ce n'est pas parce qu'elles émanent d'une même source, mais simplement parce qu'elles traitent d'un même sujet: le succès et comment y atteindre. La première traite du chef et de ses qualités. La seconde envisage les conditions du succès un peu à tous les stades. Un autre livre de recettes, pensera-t-on ! L'ouvrage de Casson est mieux que ça. Il tend à mettre à la portée de

l'homme d'affaires un certain nombre d'idées générales sur la conduite de sa vie et de sa maison. S'il n'apporte pas le secret du succès, il peut en faciliter l'obtention ou tout au moins fournir quelques idées utiles à un moment difficile. Voici quelques-unes des suggestions qui nous sont offertes:

70

« 301. *Pensez sans cesse aux améliorations possibles. Quand s'arrêtent les améliorations, commence la décadence. Voici la bonne formule qui pousse aux perfectionnements: étudier avec soin la manière actuelle, scruter attentivement chaque stade du travail, faire des essais et adopter toute nouveauté qui montre un meilleur pourcentage de résultats. N'acceptez jamais une méthode comme définitive. Continuellement, un tas de méthodes du passé deviennent désuètes. Ne faites jamais de votre expérience une Somme d'informations. Employez le doute à bon escient. Livrez combat à vos habitudes de travail. Etudiez-les et perfectionnez-les.*

« 303. *Prenez des décisions rapides. Il est rare que la deuxième idée soit la meilleure. La rapidité n'est pas la sagesse, mais elle est d'un grand secours. Vous devez être rapide car vous avez tant de décisions à prendre. Celui qui tergiverse sera toujours à la queue. Un homme doit se fier à son propre jugement et non pas demander des conseils à la ronde. Il doit oser donner un « Oui » ou un « Non » rapides. Il ne doit pas admettre que s'empilent sur son bureau des dossiers en souffrance. Il ne doit pas créer l'embouteillage.*

« 306. *Tactique pour votre vie entière: faire faire par d'autres les choses peu importantes. Ne vous laissez pas aller à vous enfoncer dans la routine. Prenez toujours une tâche à votre taille. Autant que possible, n'entreprenez jamais un travail qu'un de vos subordonnés puisse accomplir. C'est une des règles de l'Organisation. Quand votre entreprise grandit, vous ne pouvez plus vous laisser encombrer par les détails. Des travaux de direction nouveaux et plus ardu vous as-*

saillent, qui ne seront exécutés par personne si vous les négligez. »

Tout cela est connu, direz-vous ? Assurément, mais cela vaut la peine qu'on le répète.

Hospitalization and Polio Insurance. Agent's Extension Course de Lumbermen's Mutual Casualty Company, Chicago, Illinois.

Vingt et unième brochure du cours que la compagnie destine à ses agents. Faite avec la même méthode de travail, elle présente au lecteur une police spécimen, un tarif et une analyse raisonnée du contrat. Méthode simple, mais efficace. Quand donc en viendra-t-on là dans notre province, où le besoin est grand, les assureurs riches et nombreux, et le champ d'action vaste ?

71

L'assurance incendie aux Etats-Unis, dans La Réassurance,
2 rue de Châteaudun, Paris.

A signaler dans un numéro l'article traduit de la Revista del Sindicato Vertical del Seguro, duquel nous extrayons les principales raisons qui « peuvent déterminer le coupable qui provoque un incendie ». Les voici :

1. Les propriétaires qui veulent se défaire avantageusement de leurs biens.
2. Les commerçants intéressés dans la liquidation rapide de leurs affaires.
3. Les personnes qui ont un pressant besoin d'argent.
4. La liquidation rapide de marchandises dans les commerces saisonniers.
5. Une déclaration frauduleuse préalable des marchandises assurées.
6. L'intérêt de résilier quelque accord dans lequel on a mis une clause disant que le contrat serait annulé en cas d'incendie.

7. L'intérêt de dissoudre une société.
8. Le sabotage.
9. Le désir de cacher quelque délit.
10. Le désir de faire disparaître des archives compromettantes.

Regent Park Housing Project. The Housing Authority of Toronto.

72

« Toronto has no slums in the generally accepted meaning of the word but, in the down town section, there are a number of substandard residential areas and their redevelopment had long been the goal of civic-minded groups. Despite the apathy of the ratepayers, who did not seem to realize the blighting influence which sub-standard areas had on the whole of the community, these groups strongly proclaimed their belief that no great city could afford the economic drain on its resources which resulted from the conditions under which many citizens were compelled to live. »

Si on peut différer d'opinion avec l'auteur de cette plaquette sur l'existence de taudis à Toronto, on doit s'incliner devant le succès d'une initiative extrêmement intéressante. Dans un quartier de Toronto, la ville a construit des logements à bon marché en utilisant le *National Housing Act* de 1944 et des subsides de la ville et du gouvernement. Une partie du projet fonctionne déjà. En voici les caractéristiques principales:

- a) Les logements ont de trois à six chambres.
- b) Le loyer est basé sur vingt pour cent du revenu familial.
- c) Le loyer est, cependant, fonction du revenu de chacun, comme le précise le projet publié en avril 1951. Voici comment on applique le fonctionnement de celui-ci:

ASSURANCES

« In 1947, as part of the Toronto Metropolitan Housing Research Project, Mr. Humphrey Carver and Mrs. Alison L. Hopwood had prepared a report "A Rent Scale for the Regent Park Housing Project", such rent scale being based on 20 per cent of the monthly income for shelter rent, with variations for family size and income, and the Authority specifically adopted the principles of the Carver-Hopwood Rent Scale as fully set forth in their 1947 Report. As each housing unit is to be furnished with a cooking range and a refrigerator and will be supplied with heating, water, continuous hot water, etc., being items which are usually paid for directly by the tenants of houses, a monthly service charge ranging downward from \$13.00 is charged.

73

« This Rent Scale, which was later approved by the Central Mortgage and Housing Corporation, is shown on pages 14 and 15, from which it will be seen that, regardless of the size of the accommodation required, the rents charged will be based on ability to pay. Thus, a family of two with an income of \$100.00 a month will be required to pay \$20.00 for shelter rent and \$9.00 for services, a total monthly rent of \$29.00, which has been set by the Authority as the minimum monthly rent for a housing unit, while a family of ten with an income of \$300.00 a month will also pay 20 per cent of its income, or \$60.00 for a shelter rent, plus \$13.00 for services, or a total of \$73.00 a month.

« To conform with the provisions of the National Housing Act, 1944, the maximum amount payable has been placed at \$72.00 a month for shelter rent, based on the estimated net cost per unit and \$13.00 for services, total \$85.00. This amount will be amended, when such information is available upon the completion of the Project, according to the actual cost per unit. »

Il y a là une initiative qui devrait faire l'objet d'une étude

très poussée par nos dirigeants. Fournir le logement au prix que les petites gens peuvent payer, n'est-ce pas réaliser une des initiatives les plus intéressantes au point de vue social, à une époque où il faut faire quelque chose et rapidement si le capitalisme ne veut pas être entraîné dans un mouvement de destruction.

74 Pourquoi plus de faillites dans Québec que dans l'Ontario ?
 par René Durocher, Service de documentation économique de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, 535 avenue Viger, Montréal.

Troisième étude, parue en 1951, du Service de documentation économique. L'auteur conclut ainsi:

« Le malheur est que ceux qui lancent des petites entreprises ne s'y préparent pas suffisamment. Dans une enquête menée aux États-Unis, on a constaté que sur 709 cas de faillites étudiés, 35 p.c. des entreprises en cause n'étaient en exploitation que depuis cinq ans, preuve d'un lancement prématuré, inopportun ou inefficace. Nous sommes persuadés que si le petit homme d'affaires prenait en sérieuse considération les éléments qui contribuent au fonctionnement normal d'une entreprise, une bonne partie des faillites enregistrées au Québec disparaîtraient.

« Mais n'allons toutefois pas nous appuyer sur des chiffres insuffisamment analysés pour nous proclamer plus incompetents que nous ne le sommes réellement. Les statistiques n'enregistrent que des faits brutaux, sans signification réelle tant qu'ils n'ont pas été minutieusement analysés. L'analyse des statistiques des faillites entre l'Ontario et Québec, même si elle ne nous a pas conduit à renverser la tendance indiquée par les chiffres bruts, nous offre néanmoins un exemple fort significatif des dangers de comparaisons trop sommaires. »



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

ASSURANCES
sur la vie

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

•

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 civil et commercial, et en langue
française et anglaise.

•

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE
AU DIRECTEUR

535, Avenue Viger,

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

LES **A**ccidents NE SONT PAS L'EFFET DU HASARD

Il y a une raison pour expliquer chaque panne dans une usine génératrice. Et quand cette raison se concrétise dans un défaut mécanique, notre personnel de spécialistes en inspection le découvre bien avant qu'il cause des dommages sérieux. Inutile de préciser que cela vous épargne du temps et des ennuis.

La véritable protection d'une usine génératrice est synonyme de prévention d'accidents, aussi bien que de paiement prompt pour couvrir les dommages. Grâce à notre équipe de spécialistes en inspection, nous vous offrons ce service.

Soyez pleinement assuré—renseignez-vous auprès de votre courtier ou agent.

EXPÉRIENCE
SERVICE
STABILITÉ



3-3F

**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.

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Courtiers d'Assurance Agréés

Etablie en 1929

AGENTS PROVINCIAUX

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris

ERREURS & OMISSIONS

pour courtiers d'assurance, avocats, notaires, comptables agréés

NOUVEAUX TAUX RÉDUITS pour transport par camion

Correspondants de Courtiers de LLOYDS, à Londres

276 rue St-Jacques

MONTRÉAL

Téléphone: PL. 7701

Avec les compliments du

NATIONAL ADJUSTING OFFICE

Expertises après incendie pour le compte
de l'assureur



ÉDIFICE LEWIS

465, RUE ST-JEAN, MONTRÉAL

H. GERVAIS
Ass. Dir. Gérant

J.-A. MAROIS
Ass. Dir. et

Expert-évaluateur

Tél. MARquette 2467

En représentant le groupe



vous assurerez à vos clients le maximum de sécurité
et service pour toutes les classes d'assurance

Le groupe comprend

THE LONDON & LANCASHIRE INSURANCE COMPANY LTD.

THE LONDON & LANCASHIRE GUARANTEE & ACCIDENT
CO. OF CANADA

LAW UNION & ROCK INSURANCE COMPANY LIMITED

QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY

MERCANTILE INSURANCE COMPANY

STANDARD MARINE INSURANCE COMPANY LTD.

Représentants demandés

276 OUEST, RUE ST-JACQUES

-

MONTRÉAL

MA. 7591

AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE et INCENDIE

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
contre l'Incendie

LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances
Incendie et Risques Divers

J. A. BLONDEAU LIMITÉE
Gérants

607 ouest, rue St-Jacques,
Montréal.

Tél. UN. 6-5846

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE
FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office
LIMITED

DE LONDRES, ANGLETERRE

•

BENOIT BERTRAND, gérant provincial

•

Succursale de la Province de Québec:

ÉDIFICE ALDRED, PLACE D'ARMES

MONTRÉAL



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social - MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1953

ACTIF

Espèces		\$ 277,528.55
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada	\$ 277,528.55	
Obligations provinciales	159,350.00	
Obligations municipales	64,080.00	
Autres valeurs	<u>650,010.24</u>	

Dû des agents et autres comptes à recevoir ..		\$1,965,510.24
Immeuble de la Compagnie		734,026.63
Ameublement, Fournitures, Plans, etc. .. .		365,916.85
Autres actifs		1.00
		<u>2,990.99</u>

ACTIF TOTAL

\$3,345,974.26

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		1,043,453.52
Réserve pour sinistres en cours de règlement ..		440,148.24
Dépôts de garantie des Réassureurs		323,469.35
Réassurance, taxes courues et autres passifs ..		<u>242,495.07</u>

PASSIF TOTAL

\$2,049,566.18

Réserves pour éventualités et autres		41,685.72
Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital		<u>1,254,722.36</u>

Capital-Actions:

Autorisé — 20,000 actions \$100.00 nominal chacune — \$2,000,000.00		
Emis — 4,300 actions		<u>\$3,345,974.26</u>

Disponible pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non acquises		1,043,453.00
Réserve pour éventualités		6,000.00
Capital-Actions		430,000.00
Comptes de surplus		<u>824,722.00</u>

TOTAL \$2,304,175.00

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

RENÉ MASSÛE

Gérant pour la province de Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS