
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LE SENS DE LA MESURE, par Jean Dalpé	183
LES FONDS DE RETRAITE ET LE COÛT DE LA VIE, par Gérard Parizeau	193
LA LOI ET LES SOCIÉTÉS D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau	211
CONNAISSANCE DU MÉTIER	220
I — Les dommages par l'eau au sens du contrat supplémentaire.	
II — Le courtier d'assurances, mandataire.	
CHRONIQUE DE VOCABULAIRE, par Gérard Gareau	226
Réponse à M. Gérard Parizeau sur la coassurance et la règle proportionnelle.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION	231
DOCUMENTS, par J. H.	235



1782 - 1958

Depuis 176 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
J. C. URQUHART

Sous-directeur
MAURICE ST-ARNAUD

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 154 ans,
1804 - 1958

Agence Marquette, Limitée
Courtier d'assurances

●
Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY

●
465, RUE SAINT-JEAN

MONTREAL

FEDERATION

INSURANCE COMPANY
OF CANADA

SIÈGE SOCIAL : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000,00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL

J. L. PLANTE, 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 :

**111 RICHMOND STREET WEST,
TORONTO, ONT.**

**ROBERT S. AITKEN,
Gérant pour le Canada**

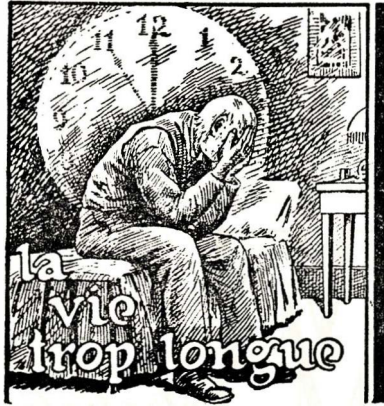
**Confiez au représentant
de l'Alliance
vos problèmes d'épargne
et de sécurité**

- ANALYSE DE VOS BESOINS
- PROGRAMME DE SÉCURITÉ
PERSONNELLE ET FAMILIALE
- APPLICATION DE L'ASSURANCE
AU DOMAINE DES AFFAIRES
- NOUVEAUX PLANS DE PENSION
- ASSURANCE COLLECTIVE

**Il vous
rendra
de
précieux
services**



SIÈGE SOCIAL — ÉDIFICE DE L'ALLIANCE, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTRÉAL



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde
assurances
sur la vie

Metropolitan
Life
Insurance Company

NEW YORK



DIRECTION GÉNÉRALE AU CANADA • OTTAWA

ASSURANCES

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

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.50

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 18
410, rue St-Nicolas
Montréal

183

25e année

Montréal, Janvier 1958

No 4

Le sens de la mesure

par

JEAN DALPÉ

Le premier janvier 1958 est entré en vigueur un nouveau tarif d'assurance-automobile. L'augmentation n'est pas mince. On a dit qu'elle était en moyenne de dix pour cent. Disons pour être plus juste qu'elle varie de dix à vingt-deux pour cent: dix ¹ ou un peu plus pour les dommages à autrui et vingt-deux pour les dégâts causés à la voiture assurée par collision ou capotage. C'est beaucoup quand on songe aux hausses de janvier et de juillet 1957.

Voici quelques exemples destinés à indiquer le mouvement dans ses grandes lignes et ses effets généraux:

i — Cas d'une voiture Chevrolet 1956 utilisée pour la promenade et classée 1A.²

¹ Dix plus ou moins. Plus ou moins pour l'assurance collision et capotage comme on le voit dans les exemples qui suivent.

² Cas d'un assuré n'ayant pas eu d'accident depuis 3 ans. Voiture de promenade utilisée à Montréal sans chauffeur masculin de moins de vingt-cinq ans.

A S S U R A N C E S

	Dommages corporels et matériels ¹		Collision (franchise: \$100)		Garantie globale	
	Prime	% de hausse d'une année à l'autre	Prime	% de hausse d'une année à l'autre	Prime	% de hausse d'une année à l'autre
1956	\$48.70	—	\$36.00	—	\$11.00	—
1957 (juillet)	\$52.50	7.8	\$41.00	13.8	\$12.00	10.9
1958	\$58.00	10.4	\$50.00	21.9	\$12.60	5

184

ii — Cas d'une voiture Chevrolet 1956, assurée le 1er juillet 1957, qui passe du groupe A au groupe B de 1957 à 1958, parce que son propriétaire a eu un accident en 1957,² ayant entraîné une indemnité aux tiers et des dommages à l'auto.

	Dommages aux tiers	Collision
1er juillet 1957	\$52.50	\$41.00
1er janvier 1958	\$89.00	\$77.00
Augmentation exprimée en pourcentage d'une année à l'autre	69½%	87.8%

iii — Cas d'une voiture Chevrolet 1956, assurée à quatre endroits différents: Montréal, Trois-Rivières, Rouyn et Toronto en 1957 et en 1958:

	Dommages aux tiers \$10/20,000. et \$5,000.		Collision — \$100.	
1er juillet 1957	sans accident depuis 3 ans	un accident en juin 1957	sans accident depuis 3 ans	un accident en juin 1957
Montréal	\$52.50	\$85.00	\$41.00	\$ 67.00
Trois-Rivières	\$52.50	\$85.00	\$59.00	\$ 97.00
Rouyn	\$68.80	\$97.50	\$78.00	\$111.00
Toronto	\$29.00	\$44.00	\$21.00	\$ 31.00
1er janvier 1958				
Montréal	\$58.00	\$89.00	\$50.00	\$ 77.00
Trois-Rivières	\$57.00	\$87.00	\$73.00	\$113.00
Rouyn	\$62.00	\$95.00	\$93.00	\$143.00
Toronto	\$32.00	\$50.00	\$27.00	\$ 41.00

¹ \$10/20,000. et \$5,000.

² Postérieurement au 1er juillet 1957.

A S S U R A N C E S

iv — Cas d'une voiture Chevrolet 1956 assurée en juillet 1957 et en janvier 1958, auprès d'une compagnie syndiquée (C.U.A.) indépendante (Independent Underwriters' Conference) et Lloyd's, London.¹

	Dommages aux tiers (\$10/20,000. et \$5,000.)		Collision (Franchise de \$100.)	
	1957	1958	1957	1958
C.U.A.	\$52.50	\$58.00	\$41.00	\$50.00
I.U.C.	\$51.25	\$58.00	\$41.00	\$50.00
Lloyd's	\$48.75	\$54.00	\$38.00	\$46.00

185

Que dire des exemples qui précèdent ?

1° S'il est vrai que l'assurance-automobile a été très coûteuse en 1957, on aurait pu attendre, croyons-nous, de constater les résultats de la double hausse de 1957 avant d'augmenter le tarif à nouveau;

2° Très inquiètes de la situation, les compagnies indépendantes de la Canadian Underwriters' Association, mais membres de l'Independent Underwriters' Conference, n'ont pas craint de calquer leur tarif sur celui de la C.U.A. en ne laissant même pas une faible marge, qui aurait facilité leur défense auprès des administrateurs de la Combines Investigation Act à Ottawa. De son côté, Lloyd's garde à peu près la marge précédente.

3° L'application des règles relatives aux accidents antérieurs entraîne des différences allant jusqu'à 70 et 88 pour cent d'une année à l'autre, quelle que soit l'importance du versement fait ou de la réserve constituée.

4° La différence entre Toronto et Montréal est très forte. Elle le restera tant que l'on n'aura pas fait le nécessaire dans la province de Québec pour forcer les gens à s'assurer, ou tout au moins, pour que la proportion de voitures assurées soit assez grande pour établir un équilibre suffisant entre les bons et les mauvais risques.

¹ Sans accident depuis trois ans. Voiture utilisée à Montréal.

A S S U R A N C E S

Si l'assurance automobile coûtera en 1958 beaucoup plus cher qu'en 1957, que dire de l'assurance contre l'incendie ? Les nouvelles ne sont pas encore définitives,¹ mais, en résumé, voici ce qu'on annonce :

a) Pour les maisons d'habitation dans les villes protégées collectivement contre l'incendie, le taux d'assurance contre l'incendie reste le même. Par contre, celui du contrat supplémentaire augmente sensiblement. Par exemple pour les maisons d'habitation ne contenant pas plus de six logements, (hors les maisons de ferme et les maisons de rapport).

186

a) le C.S. "H"
(avec franchise) passe de .0 cents à .15

b) le C.S. "H"
(sans franchise) passe de .02 cents à .20

a) le C.S. "I"
(sans franchise) passe de .10 cents à .30

Et dans les deux premiers cas, on supprime la clause spéciale des dommages par l'eau.

C'est dire que pour une maison en pierre, dont le taux est de .36 par cent dollars pour trois ans la prime pour \$20,000. change ainsi :

	Prime antérieure	Nouvelle prime
\$20,000. x .36:	\$72.00	\$ 72.00
\$20,000. x .10 ou .30 selon le cas:	20.00	60.00
(Contrat supplémentaire I.)	\$92.00	\$132.00

La différence de \$40. représente une hausse de 43.4 pour cent environ.

Le contrat supplémentaire a été coûteux depuis quelques années, surtout au titre de l'assurance contre l'ouragan et les dommages par l'eau; mais il faut se rappeler qu'il avait déjà été augmenté en 1956 de cinq à dix cents. En somme,

¹ On n'a encore rien annoncé officiellement pour les risques protégés par extincteurs automatiques, par exemple.

le coût de "H" sans franchise est décuplé et la formule est restreinte davantage dans certains cas, tandis que le prix de "I" est triplé, après avoir déjà doublé. Et celui-ci reste incomplet pour la garantie des dommages par l'eau, malgré une prime qui, dans certains cas, correspond presque à celle de la prime incendie. Nous avons déjà écrit dans cette revue: « qu'on complète le contrat supplémentaire et qu'on nous demande ce que cela coûte ». On demande maintenant beaucoup plus sans combler les vides. Ainsi, les dégâts causés par l'eau s'infiltrant le long du mur ou pénétrant dans l'immeuble à travers le toit ne sont pas garantis, malgré une prime sextuplée en trois ans.

187

b) Pour les maisons de rapport non en béton, la hausse est de 20 pour cent pour le taux incendie; ce qui est probablement justifié par les coupes sombres faites dans le tarif depuis quelques années. Quant au contrat supplémentaire, voici quelques indications générales:

Formule « K »	Taux de 3 ans	
	avec R.P.	sans R.P.
195704	.05
195811	.135

Là également on triple les frais ou à peu près.

c) Pour les risques commerciaux, à partir du 1er février 1958:

i — Dans le cas des risques non en béton ou non protégés par extincteurs automatiques,¹ l'augmentation est de 20 pour cent du taux de la règle proportionnelle dans la région immédiate de Montréal. Exemple:

	Taux sans la règle proportionnelle	Taux avec la règle proportionnelle de 80%
1957	1.50%	\$1. par \$100.
1958	1.80%	\$1.20 par \$100.

¹ A l'exception de certains risques particuliers.

ii — Dans les autres endroits tarifés spécialement et protégés collectivement, à l'exclusion des risques protégés par extincteurs automatiques ou en béton, l'augmentation du taux avec la règle proportionnelle de quatre-vingt pour cent est de dix pour cent. De plus, comme pour Montréal, ce dernier taux devient la base de la tarification et pour obtenir le tarif sans la règle proportionnelle on l'augmente de 25 pour cent. Voyons par un exemple quel est le résultat:

188

	Taux sans la règle proportionnelle	Taux avec la règle proportionnelle
Base de 1957	1.00	85 ¹
Base de 1958	1.17	93.5

Et c'est ainsi qu'une hausse de dix pour cent devient une augmentation de 17% dans le second et dans la plupart des cas. Notons immédiatement qu'en agissant ainsi on uniformise la manière de procéder, tout en n'allant pas aussi loin qu'à Montréal où le taux sans la règle proportionnelle coûte 50 pour cent de plus. Peut-être n'a-t-on pas voulu secouer trop l'opinion, qui est moins amorphe dans les petites villes, où la dépense garde encore un certain sens. L'idée est admise cependant qu'un taux doit être substantiellement plus élevé que l'autre si l'on veut graduellement convaincre l'assuré qu'il doit employer la règle proportionnelle. Si l'on y vient petit à petit, on aura sans doute rendu service à l'assurance dans notre pays puisqu'on aura amené l'assuré sans récrimination à la seule modalité logique: celle qui lui laisse le loisir de faire ce qu'il désire, c'est-à-dire s'assurer comme il l'entend, pourvu qu'en cas de sinistre l'assureur prenne part au sinistre dans la proportion de l'assurance souscrite par l'assuré à une somme correspondant au tantième de la valeur assurable exigible.

iii — Dans les endroits non spécialement tarifés de la province de Québec, l'augmentation est de vingt pour cent pour un nombre considérable d'établissements et de trente

¹ Cas de l'immeuble.

pour cent pour les hôtels, les restaurants, les tavernes. Pour les autres cas, la hausse varie suivant le risque.

A cela s'ajoute la hausse du contrat supplémentaire. Quand on pense aux réductions de tarifs qui ont été faites dans ces régions au cours des deux ou trois dernières années, on reste rêveur. Evidemment, on est allé trop loin et on cherche à corriger mais dans quelle mesure tout cela est-il justifié ?



C'est cet aspect de problème que nous voulons maintenant aborder.

L'augmentation de tarif est importante, mais quelle que soit l'importance de la surprime, on peut facilement imaginer la réaction du public devant des hausses de dix, vingt et trente pour cent.¹ Qu'il ait fallu un relèvement des tarifs, il est facile de s'en convaincre en jetant un coup d'œil sur les résultats de 1956 et sur ceux qu'on nous communiquera bientôt pour 1957. Chacun en est à ce point persuadé, que l'accord s'est fait entre gens dont l'habitude est de se combattre avec cette absence de scrupules que les affaires connaissent bien, qu'elles se traitent au Zanzibar, en Amérique ou en Europe. En assurances, comme ailleurs, quand la perte est assez lourde, les éléments les plus éloignés se rapprochent pour améliorer les conditions de travail. Mais il faut généralement que l'avenir se révèle menaçant pour qu'assureurs, gouvernements et syndicats d'assureurs consentent à s'entendre. La chose est d'autant plus difficile qu'en assurance-incendie au Canada, il y a des centaines d'assureurs assujettis à toutes les influences de leur siège social, d'Europe ou des Etats-Unis. L'entente

¹ A une époque où les affaires sont moins actives, où les gens sont un peu inquiets. Avec ses retards ordinaires, l'Assurance réagit non pas au moment où tout augmente, mais justement au début d'une période de ralentissement économique. Alors que les gens songent à la nécessité de faire des économies, l'assureur choisit justement ce moment peu propice, pas autant parce que la hausse s'impose que parce que les inéressés sont parvenus à se mettre d'accord. C'est un curieux exemple d'opportunité de groupe opposée à une inopportunité de masse.

190 s'est faite, cependant. On en a maintenant le résultat sous les yeux : une hausse de tarif assez brutale, sans aucun ménagement, à croire que le bon public n'existe que pour être bousculé d'un extrême à l'autre, sans aucun ménagement. Nous nous excusons de nous exprimer ainsi, mais nous croyons qu'une fois de plus on est allé trop loin dans le sens de la hausse comme auparavant on était allé trop bas. On a ainsi, le mouvement ordinaire du pendule, qui va d'un extrême à l'autre, dira-t-on ! Assurément, mais ne croit-on pas qu'il y a un certain risque à procéder avec une absence aussi grande de modération. Avant d'agir, on a probablement sondé la réaction des services gouvernementaux, et ceux-ci devant les rapports des deux derniers exercices ont probablement consenti à un pareil coup de barre. Quant à nous, nous sommes un peu inquiet du résultat ultime. Tout en espérant nous tromper, nous prévoyons :

a) une réaction du public qui aura peut-être comme effet une intervention des gouvernements devant un tollé dont un régime démocratique doit tenir compte s'il est assez appuyé et généralisé;

b) une recrudescence de la concurrence qui, devant une situation sensiblement améliorée, ne manquera de reprendre de plus belle, peu étendue d'abord puis plus accentuée au fur et à mesure que les résultats d'ensemble seront meilleurs.

C'est à la fois un bienfait et un inconvénient de la libre concurrence que cette bataille engagée à des niveaux différents dès que les résultats sont meilleurs. C'est ce qui permet à l'assurance, comme aux autres affaires, d'établir un équilibre précaire, mais réel, entre les exigences de l'industrie et les réalisations possibles. Il est heureux que la concurrence corrige les excès des uns et des autres et qu'elle empêche les abus que ne manquent pas de commettre des gens qui, pour en avoir assez, ne craignent pas d'en demander trop. C'est l'impression que nous laisse le mouvement actuel. Nous savons bien que

la perte technique a été assez forte depuis deux ans. Mais nous croyons que trois augmentations successives de tarif en un an, c'est beaucoup. Nous pensons et nous sommes peut-être les seuls à dire, en ce moment, qu'on aurait pu attendre pour hausser à nouveau le tarif-automobile que les deux augmentations antérieures aient donné leur plein effet. Quant à l'assurance contre l'incendie, la hausse est également bien forte. Qu'on soit allé trop loin dans la voie des réductions nous sommes d'accord, mais nous aurions aimé que le coup de barre ait été moins violent.¹ L'assurance est un domaine trop exposé aux interventions gouvernementales pour qu'on agisse avec tant de hâte sans faire courir certains risques aux intéressés. Qu'on augmente le tarif graduellement chaque année, très bien, mais que diable qu'on évite ces écarts violents si l'on ne veut pas soulever le public et s'exposer à une intervention gouvernementale cherchant à assurer une stabilité dont l'initiative individuelle ne donne pas toujours l'exemple. On croira peut-être que nous exagérons en nous exprimant ainsi. Mais avant de conclure, peut-être pourrions-nous nous donner rendez-vous à l'année prochaine. Nous serions heureux alors de reconnaître notre erreur si nous nous étions trompés.

191

Pour l'instant, si nous avons un vœu à exprimer en ce début d'année, nous dirions: faites, mon Dieu, qu'on ait un peu plus le sens de la mesure dans le métier qui est le nôtre. Faites aussi qu'on nous laisse un peu de temps pour absorber et digérer tous les changements, corrections et modifications qu'on nous prodigue depuis deux ans. Faites, enfin, qu'on comprenne que l'assurance, comme toute affaire délicate, ne doit pas être trop secouée si l'on veut qu'elle s'adapte sans trop de mal. Tout cela est question de concurrence, dira-t-on.

¹ Nous avons quelque mérite à nous exprimer ainsi puisqu'à titre de courtier, nous bénéficierons d'une hausse du revenu-primés. En parlant ainsi, nous cherchons à voir plus loin que notre intérêt immédiat.

D'accord, mais autrefois le cavalier savait très bien que pour se rendre à l'étape suivante il lui fallait ménager sa monture.

En ce moment, l'assurance donne l'impression d'un énorme carrousel tournant à une allure folle et dont le gardien aurait égaré la clef.

192

Corporate Risk Analysis, A Report of the First Annual University of Pittsburgh Insurance Institute. Bureau of Business Research, University of Pittsburgh, Pittsburgh 13, Pa., 1957.

A une réunion tenue conjointement par le service des assurances de l'Université de Pittsburgh et par la Society of Chartered Property and Casualty Underwriters en février 1957, le problème d'assurances suivant a été soumis à la discussion: une usine située dans un faubourg de Pittsburgh, près de la Monongahela, fabrique et installe certains produits de l'acier, comme des réservoirs pour des chaudières. Les données financières et techniques étant fournies aux participants, qu'est-ce que ceux-ci suggèrent en tenant compte des besoins, des moyens, des difficultés propres à l'entreprise? Et c'est ainsi que chaque type d'assurances est examiné, scruté, analysé: responsabilité civile de l'usager, du propriétaire, du fabricant, responsabilité patronale, automobiles, explosion (appareils et perte des profits), incendie et garanties complémentaires, risques divers, vol, etc. L'étude porte sur la garantie nécessaire, la portée des contrats, les tarifs.

Il y a là une excellente étude de groupe, qu'on l'appelle *seminar* ou *workshop* ou même *Institute*, comme on le fait dans l'entrée en matière de la brochure. C'est aussi un exemple de *case study*, c'est-à-dire de cas vécu à l'aide duquel on cherche à aborder les problèmes pratiques que pose l'assurance d'une entreprise, en dehors de toute considération théorique. Même pour celui qui, comme nous, croit que la base théorique est essentielle, une étude comme celle-ci est intéressante pour l'enseignement et la pratique parce qu'elle permet d'appliquer des règles déjà posées, qui servent de jalons essentiels sans lesquels l'esprit et le jugement se perdent dans le détail. Avec beaucoup d'autres, nous admettons cependant, qu'il y a là un exercice pratique d'une valeur indéniable aussi bien pour les étudiants que pour les praticiens qui désirent connaître les problèmes d'autres gens et les solutions qu'on peut y apporter. C'est au praticien ensuite de trouver l'adaptation individuelle qu'il faut y apporter.

Les fonds de retraite et le coût de la vie

par

GÉRARD PARIZEAU

Étude en forme de triptyque

193

I — La vogue actuelle des rentes viagères au Canada.

Depuis que la loi de l'impôt sur le revenu a été modifiée, les sociétés d'assurances, le service des rentes viagères de l'État et les sociétés de fiducie¹ ont invité le contribuable à souscrire un contrat de rente viagère, lui permettant d'éviter l'impôt sur un maximum de 10 pour cent de son revenu. Un grand nombre de gens ont profité de l'occasion. Un certain nombre d'associations professionnelles ont également organisé des fonds de retraite qui permettent à leurs membres de béné-

¹ Voici à titre d'exemple le projet du Trust Général du Canada: « Pour être admise en déduction, l'épargne doit être affectée de manière irrévocable à constituer un fonds de retraite.

« Non seulement les contributions elles-mêmes ne sont pas taxables, mais le revenu de cette épargne ne l'est pas non plus, permettant ainsi le maximum de capitalisation par le jeu des intérêts composés.

« Les placements sont faits par le fiduciaire, en valeurs soit à rendement fixe (obligations, débentures, hypothèques), soit à rendement variable (actions) et préférablement en combinant les deux.

« Le fiduciaire a le droit de varier les placements. Si le participant le désire, il peut choisir des valeurs à rendement fixe ou celles à rendement variable, mais ce, pas plus d'une fois par an, et uniquement pour l'avenir. A défaut d'indication, le fiduciaire placera à rendement fixe et garantira le taux pour 5 ans.

« L'honoraire d'administration est d'au plus $\frac{3}{4}$ de 1% par an sur le montant accumulé, payable à même le revenu.

« Un état annuel montre les contributions accumulées.

« Les valeurs au compte du participant doivent être employées à l'achat d'une rente viagère auprès du gouvernement, d'un assureur ou autre institution faisant le commerce de rentes. Aucune autre affectation n'est admise.

« On peut demander sa rente en tout temps avant d'atteindre 71 ans, mais on ne peut dépasser cet âge et la première mensualité de rente doit échoir à 71 ans.

« Cette rente est incessible et incommutable et ne comporte pas de valeur de rachat. Elle peut être réversible au conjoint et comporter un terme garanti n'excédant pas 15 ans. »

ficier du dégrèvement autorisé par la loi. A titre d'exemple, voici quelques détails relatifs à un projet de ce genre mis sur pied pour un groupe d'avocats.

Les membres ont le choix entre

194 i — verser leurs contributions à un fonds géré par une société de fiducie qui les fera fructifier et, cinq ans avant que le participant ne prenne sa retraite, versera les sommes accumulées à celui-ci ou à une société d'assurances, nommée dans l'entente, pour l'achat d'une rente viagère à un prix fixé à l'avance;

ii — remettre leurs primes directement à la société d'assurance pour l'achat d'une rente viagère différée dont le prix est calculé à un taux d'intérêt d'au moins $3\frac{1}{2}\%$;

iii — contribuer à l'une et à l'autre modalité.

Si nous mentionnons ici ce projet relativement nouveau, pour les groupements où on le fait pénétrer, c'est qu'il indique la tendance actuelle dans les milieux professionnels de bénéficiaire des dernières dispositions de la loi individuellement et collectivement. Il souligne le souci d'obvier à la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie depuis dix ans en particulier, en Amérique. Il indique aussi le désir de mettre à l'abri les économies que les hommes de professions libérales placent si mal individuellement et, enfin, le besoin pour celui qui doit compter uniquement sur lui d'assurer son avenir à l'aide d'une rente substantielle, à partir du moment où la clientèle se détache petit à petit de l'homme vieilli, sous la poussée des couches montantes, plus hardies, capables d'un plus grand effort et qui ont l'avenir devant elles.



A ce quadruple point de vue, l'initiative nous a paru intéressante à signaler par ce qu'elle présente d'ingénieux. Il est évident que, quand on examine les résultats obtenus par certains fonds collectifs de placement au Canada depuis un quart

de siècle, on est très intéressé. Ainsi, l'un d'eux a pu augmenter régulièrement son taux de dividende de 1933 à 1957, de 0.13 par action à 0.38.¹ De 1945 à 1957, c'est-à-dire en vingt-trois ans, la hausse du dividende a été de 123% alors que celle du coût de la vie n'était que de 62%.

En partant de là, doit-on conclure que les assureurs et ceux qui administrent les fonds de retraite devraient limiter leurs placements aux actions ordinaires? Ce serait vraiment trop simplifier le problème. Il faut se rappeler:

a) que le fonds de placements dont nous mentionnons les résultats précédemment, répartit son actif entre les divers postes suivants:

Actions ordinaires	75.03
Actions privilégiées	5.03
Obligations	14.33
	<hr style="width: 100%;"/>
	94.39
Espèces en caisse	5.61
	<hr style="width: 100%;"/>
	100%

b) mais que la loi n'autorise pas les assureurs à placer plus de 15 pour cent de leurs fonds en actions ordinaires. Il y a à cela des raisons historiques excellentes et dont il faut tenir compte avant de condamner des mesures de prudence qui peuvent paraître excessives au premier abord. Actuellement, les sociétés d'assurance-vie ne peuvent bénéficier d'une hausse des actions ordinaires qu'elles ont en portefeuille, suffisamment pour indexer les rentes viagères soit sur la cote de la bourse, soit sur le nombre-indice du coût de la vie. Elles ne le pourront que si on modifie les dispositions de la loi et si on leur permet.

i — d'indexer les primes aussi bien que les rentes sur l'indice du coût de la vie;

¹ Par contre, le dividende du dernier trimestre a été diminué à 8 cents, par suite, sans doute, des résultats moins bons coïncidant avec une baisse des cours et une diminution des dividendes versés par les plus grandes sociétés industrielles. Avant de juger, il faudra, il est vrai, attendre la fin de l'exercice.

ii — de garantir les rentes viagères à l'aide d'actions ordinaires et privilégiées. Si on les y autorise, on revient à l'objection très sérieuse d'instabilité faite par le président de la Metropolitan Life Insurance Company et que nous rapportons un peu plus loin.

196 c) que le fonds, dont nous étudions les chiffres précédemment, a été constitué en pleine crise. Il a pu se procurer une partie substantielle de ses titres à une époque où ils étaient au plus bas; pendant toute la guerre et durant les années qui suivirent, il a pu consolider sa situation à une époque où les cours étaient encore très bas, et ainsi il a bénéficié d'une avance remarquable dont l'avenir immédiat tout au moins ne répétera probablement pas l'occasion. Enfin, il a traversé depuis dix ans une extraordinaire période d'expansion.



Que faire alors ? Il appartient individuellement aux grandes entreprises, croyons-nous, de compléter les rentes fixes dont bénéficient leurs employés si elles veulent corriger l'insuffisance de mesures excellentes, mais dont la situation économique a tendance à modifier l'équilibre. Mais à quel prix, dira-t-on ? Pour le savoir, on peut se pencher sur l'effort fait aux États-Unis pour pallier au problème. C'est ce qui nous a poussé à l'étudier chez nos voisins du Sud où il se pose avec une très grande acuité.

II — La querelle des rentes viagères aux États-Unis.

Il y a actuellement aux États-Unis deux courants d'opinion au sujet des fonds de retraite, de leur constitution et de leur fonctionnement. L'un qui préconise l'établissement d'une caisse à l'aide de primes fixes, payées soit par le patron, soit conjointement par celui-ci et par son personnel. Les sommes sont confiées à un assureur, à l'État ou à une société qui les administre elle-même. En retour, ceux-ci s'engagent à verser

ou à acheter, selon le cas, une rente variable suivant les états de service et le salaire de chaque employé qui atteint l'âge de la retraite fixé à l'avance, soixante ans ou soixante-cinq ans par exemple. Chaque participant sait ce qui l'attend. N'étant exposé à aucune surprise, il prend ses précautions en complétant le revenu anticipé par des placements personnels. S'il a droit, par exemple, à 1½% de son salaire au moment de la retraite par année de service postérieure à la constitution du fonds et un pour cent pour les années antérieures, quarante ans de service, divisés également entre les deux groupes, lui donnent droit à trente pour cent et vingt pour cent respectivement, soit trente pour cent de \$6,000. par exemple, son salaire de dernière année, et vingt pour cent de \$4,000., le salaire qu'il avait au moment où l'entente est entrée en vigueur. Cela lui donne \$2,600. sa vie durant. C'est à la fois peu et beaucoup, dira-t-on. Mais c'est convenu à l'avance et cela est un très gros avantage puisque l'intéressé, étant averti, n'aura aucune surprise: il connaît à la fois le pourcentage du salaire, le montant approximatif de celui-ci auquel il peut s'attendre et, enfin, l'âge où il devra prendre sa retraite. Ce qu'il ne sait pas, cependant, c'est dans quelle mesure la hausse du coût de la vie, à la faveur de l'inflation, viendra démolir l'édifice lentement accumulé de son revenu. Or, si l'on examine l'indice du coût de la vie aux États-Unis, on constate qu'il est passé de 100 en 1935-39 à près de 170 ¹ en 1950 et qu'il sera vraisemblablement de près de 200 en 1960. Il est vrai que dans le cas indiqué précédemment, de 1945 à 1965 par exemple, le rentier, aurait payé sa rente avec un revenu correspondant en partie à la marche de l'inflation. Par contre s'il avait été à sa retraite en 1945, son revenu, c'est-à-dire sa rente, serait resté stable dans un milieu de prix croissants.

197

En partant de là, les protagonistes de la *variable annuity*, c'est-à-dire de la rente indexée ou variable disent: rendons-

¹ Approximativement dans chaque cas.

nous compte qu'avec une rente fixe on est injuste envers l'employé qui assiste impuissant à la dévaluation de sa mise de fonds avec la hausse des prix, conséquence ou non de l'inflation. Et ils ajoutent: pour éviter un traitement aussi peu équitable, il suffirait que la rente suive la marche de la dévaluation en l'indexant sur les cours de la bourse ou sur l'indice du coût de la vie. De cette manière, le rentier toucherait une rente variable, mais croissant avec la hausse des cours ou l'indice des prix. Il pourrait faire face à une hausse du coût de la vie; il prendrait part à l'expansion économique du pays et, il obvierrait à l'inconvénient actuel, qui le laisse désarmé devant une hausse régulière et importante du coût de la vie.

Pour réaliser la rente indexée, il y a deux méthodes en particulier. La première consiste à autoriser l'assureur ou le dépositaire, à qui le fonds de retraite est confié, à acheter des actions ordinaires pour la presque totalité des sommes accumulées, afin que les fonds dont il dispose rendent beaucoup plus que les trois et demi pour cent que la politique actuelle de placement permet de réaliser. Au moment de la retraite, une rente est versée au rentier selon les conditions d'achat existantes.

C'est, en résumé, le sens de la législation que la Prudential Insurance Company of America ¹ a demandé dans l'état du New Jersey ² aux États-Unis.

De son côté, la Metropolitan Life Insurance Company ³ s'oppose très nettement à la rente indexée. Voici dans quels termes son président s'est exprimé devant les membres de la Texas Life Convention, en octobre 1956, à ce sujet: « *There is, of course, a real question as to whether the term 'annuity' can properly be applied to this type of contract. It is held,*

¹ Actif: 13 milliards de dollars au 31 décembre 1956.

² Voici ce que déclarait à ce sujet son deuxième vice-président dans le « Special Report 23 » de l'A. M. A. (p. 63): « To accomplish that end, Prudential has introduced legislation in the state of New Jersey to permit Life Insurance to set up a segregated account which would be invested almost entirely in common stocks... ».

³ Actif: 14 milliards de dollars au 31 décembre 1956.

and I think with good justification, that the word 'annuity' is a word of art, which means fixed payments over a specific period of time. As a consequence, it is anomalous to refer to an annuity as being variable. But, be that as it may, the so-called variable annuity is similar to a true annuity in that premiums are paid to the issuing company by the annuitant, presumably during his working years. At retirement the company makes payments periodically to the annuitant — generally speaking, over the remaining years of his life. The difference, however, and a vast difference it is, is that in the variable annuity type of contract the premium payments to the company are to be invested in equities, which, to all intents and purposes, means common stocks, and the issuing company makes no commitment as to any dollar amount that will be paid to the annuitant during the period of retirement. The issuing company merely undertakes to make payments based on the annuitant's pro rata share of the then market value of the common stock fund in which his payments have been invested ».

Une seconde modalité consiste à faire verser au rentier chaque année, par une société de fiducie ou par le comité de la Caisse de retraite de l'entreprise, une rente correspondant à la part des sommes disponibles qui lui revient. Ces sommes proviennent des placements faits soit en actions ordinaires et privilégiées, soit en obligations. Notons immédiatement que le grand inconvénient de ce mode de procéder, c'est la quasi-impossibilité de prévoir les résultats véritables longtemps à l'avance, même si les calculs théoriques et les courbes statistiques indiquent depuis vingt-cinq ans tout au moins une remarquable tendance à la hausse du rendement et de la valeur des actions ordinaires.



De grandes entreprises industrielles ou commerciales se sont préoccupées du problème qui les forçait à combler la dif-

200 férence pour leurs employés mis à la retraite et qui ne parvenaient pas à mettre les deux bouts ensemble. A titre d'exemple, voici deux cas qui ont été présentés à une conférence tenue par l'American Management Association à Chicago, en mars 1957, dont les travaux ont été réunis dans le *Special Report no. 23, A.M.A.* Le premier explique le fonctionnement d'une rente variable (Variable annuity) venant compléter deux rentes fixes, dont l'une est fournie par la sécurité sociale aux États-Unis. Dans le second, on présente un exemple de rente indexée sur le nombre-indice du coût de la vie.

Examinons chacun de ces exemples.

I — Cas d'une rente variable¹ organisée par la Long Island Lighting Company.

Depuis 1937, la société avait un fonds de retraite confié à une société d'assurance dont les rentes pour service passé et futur venaient s'ajouter à celles que prévoie la sécurité sociale aux États-Unis. Tout cela donnant un revenu fixe au pensionné, l'entreprise dut combler la différence quand elle se rendit compte que le pouvoir d'achat de la rente allait décroissant rapidement. Constatant le problème, elle chargea un comité de l'étudier en 1951. Voici, en résumé, les constatations et recommandations de celui-ci, qui servirent de base aux nouvelles dispositions:

a) D'une étude, portant sur cinquante ans, faite par le comité et de soixante-dix ans faite par la Teachers Insurance Annuity Association, il ressort que le cours des actions ordinaires suit assez bien dans l'ensemble la marche des prix.² Il semble donc qu'un fonds de retraite, constitué partiellement de rentes fixes et partiellement de rentes mobiles, permettrait de mieux conserver le pouvoir d'achat individuel qu'une sim-

¹ « Variable Annuity Plan ».

² « The Market prices of common stock have in general been high when the cost of living is high, and low when the cost of living is low ». P. 45 Report No. 23. A.M.A.

ple rente constante, malgré les fluctuations périodiques, mais momentanées auxquelles il faut s'attendre.¹

b) En étudiant le cas de deux employés ayant pris leur retraite en 1932 et en 1942, par exemple, on arrive avec la rente variable, ajoutée aux rentes fixes fournies par le fonds de la Long Island Lighting Company, antérieurement à 1952, et la rente de l'État, accordée par la sécurité sociale, à un résultat bien supérieur à ce qu'auraient donné les seules rentes fixes. Ainsi, dans le premier cas, en face d'un coût de la vie allant de \$2,000. en 1932 à \$4,000. en 1952, on reste à \$2,000. avec les seules rentes fixes, tandis qu'avec une combinaison de rentes fixes et mobiles, on dépasse \$3,000.

201

Devant cela, les administrateurs de la Long Island Lighting Company adoptèrent un nouveau projet qui ajoute à la rente fixe et à la sécurité sociale, une rente variable basée sur des achats d'actions ordinaires. Cette dernière vient compléter le revenu fixe du pensionné.

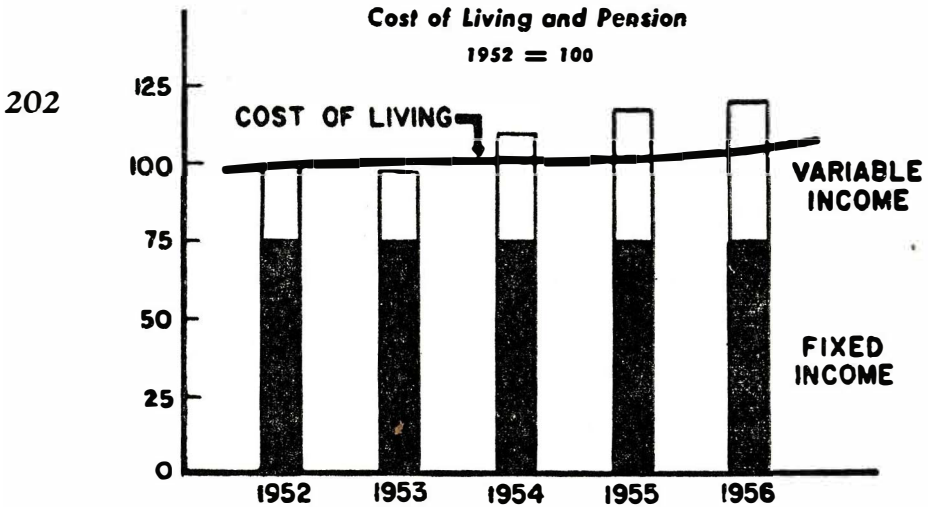
Les auteurs du projet restent prudents, dans leurs conclusions, cependant, comme le note M. Robert G. Olmsted.² Voici ce qu'ils écrivent: « *Of course, it is difficult to say whether the relationship between the cost of living and stock prices will continue in the future. Our experience for the past five years, however, is consistent with what our long-term studies originally showed, and we are still of the belief that the variable annuity offers hope of meeting the difficult problem of maintaining the purchasing power of pensioners* ».³

¹ « While the theory of the Variable Annuity Plan is that, over a period of time, the prices of common stocks tend to vary with the cost of living, this is not necessarily true at any given moment. Consequently, we tried to build into our plan a maximum of averaging devices which would tend to smooth the ups and downs ». Idem, page 48.

² Vice-président de la Long Island Lighting Company et auteur du rapport sur les initiatives de sa compagnie.

³ De son côté, dans « Variable Annuities », le président de la Metropolitan Life avait écrit ceci: « You no doubt have seen some figures on the correlation between the stock market and the cost of living. Taken over a long period of time, they look pretty good. Many of these studies, though, are based on annual averages which smooth out a good deal of what is really going on in the stock market ». P. 11.

Voici les résultats du projet d'après un graphique que nous reproduisons de l'étude présentée par le vice-président de la compagnie dans le « Special Report no. 23 » de l'American Management Association.



~

La Prudential of America est d'accord avec la Long Island Lighting Company. Comme nous le notions précédemment, voici ce qu'en disait un de ses vice-présidents, M. Henry E. Blagden, à la réunion de l'American Management Association de mars 1957. « *The insurance companies are deeply concerned about the effect of inflation on retirement income, and we in the Prudential hope that the insurance industry will be able to help employers cope with this problem. To accomplish that end, Prudential has introduced legislation in the state of New Jersey to permit life insurance companies to set up a segregated account which would be invested almost entirely in common stocks and would form the basis for variable an-*

nuities of the type adopted by the Long Island Lighting Company. The insurance companies would make guarantees as to the expenses and mortality rates; and, of course, the employee would receive the benefit of the investment results just as he would under a variable annuity plan ».

De son côté, le président de la Metropolitan Life Insurance Company, sans se référer au projet de la Long Island Lighting Company, est très net dans sa condamnation des *Variable Annuities* et de l'orientation des sociétés d'assurances vers cette nouvelle formule. Il dit en substance: si les actions ordinaires ont leur place dans le portefeuille de ceux qui peuvent en prendre le risque, elles ne doivent pas se trouver dans les placements des sociétés d'assurance sur la vie. Le public a une grande confiance dans les contrats que ces sociétés ont émis jusqu'ici. Il ne faut rien faire pour l'ébranler¹.

203

Cela est bien dans la ligne de sécurité suivie par la Metropolitan Life depuis de nombreuses années. Avant la crise de 1929, par exemple, elle s'opposait déjà à l'attitude prise par certaines grandes compagnies d'assurances d'avoir une part substantielle de leur actif en actions ordinaires.

II — Rente indexée sur le coût de la vie

Pour obvier à la dévaluation de la monnaie, le fonds de retraite de National Airlines Inc., de Washington, D.C. est indexé sur l'indice des prix du *Bureau of Labour Statistics* des États-Unis. Voici comment fonctionne le plan:

1° Chaque employé a droit, au moment où il adhère au fonds, à un « *Initial unit of pension* » ou part correspondant à un pourcentage de son salaire, multiplié par cinq. Chaque année par la suite, on lui remet une autre part ou « *additional unit of pension* » qui équivaut à un certain pourcentage de son salaire. Les années de service interviennent également pour la détermination de l'importance de ces « *units* ».

2° Au moment de la retraite, chaque part ou « *unit* » est indexée sur l'indice du coût de la vie du *Bureau of Labour*

¹ « Variable annuities ». P. 18.

Statistics. Ainsi, dans le cas d'un bon obtenu en 1956 alors que l'indice était de 116, la valeur de ce « *unit* » sera de $\frac{140}{116}$ c'est-à-dire de \$121. et non de \$100., si l'indice passe par la suite de 116 à 140. Comme chaque « *unit* » est ainsi calculé, on obtient au moment de la retraite la valeur globale des parts individuelles et aussi de la rente, dont le pouvoir d'achat se trouve maintenu.

204

3° Tous les six mois, après la mise à la retraite de l'employé, un nouvel ajustement est fait si l'indice dépasse le chiffre de base ou lui est inférieur de plus de cinq pour cent. A signaler que d'après l'actuaire de la Compagnie, une réduction n'aurait été rendue nécessaire que deux fois en cent trente ans.

4° Pour mettre le fonds à l'abri d'une inflation précipitée, l'entente fixe l'ajustement maximum à sept et demi pour cent multiplié par le nombre d'années qui se sont écoulées entre la date où le rentier a reçu le « *Unit of pension* » et celle de l'ajustement. Postérieurement à la mise à la retraite, l'augmentation est limitée à cinq pour cent par semestre.

5° Voici, à titre d'exemple, le calcul de la pension à laquelle aurait droit un employé âgé de 27 ans, à partir du moment où il entre dans le groupe cinq ans plus tard, à l'âge de 32 ans, jusqu'à sa retraite à l'âge de 65 ans¹. A 32 ans, il gagne \$4200. Par la suite, son salaire suit la marche indiquée plus bas:

I — Age, salaire, nombre-indice.

Age	Salaire annuel	Indice moyen du coût de la vie
32-39 (8 ans)	\$ 6,000.	121
40-49 (10 ans)	9,000.	145
50-59 (10 ans)	11,000.	175
60-64 (5 ans)	14,000.	205

¹ Extrait du Special Report No. 23 de l'American Management Association. National Airlines' Cost-of-Living Plan. P. 54 Alexander G. Hardy.

A S S U R A N C E S

II — Calcul de la rente:

a) Bon initial ou *Initial Unit* (pour le service passé)

$$\frac{3}{4} \text{ de } 1\% \text{ de } \$4,000. \times 5 \text{ ans} = \$150.$$

b) Parts accordées par la suite (*Subsequent units*)

Age	Units of pension	Rente de base
32-39	$\frac{3}{4}$ de 1% de \$4,200 + 1½% de \$1,800. × 8 ans =	\$ 468.
40-49	$\frac{3}{4}$ de 1% de \$4,200. + 1½% de \$4,800. × 10 ans =	1,035.
50-59	$\frac{3}{4}$ de 1% de \$4,200. + 1½% de \$6,800. × 10 ans =	1,335.
60-64	$\frac{3}{4}$ de 1% de \$4,200. + 1½% de \$9,800. × 5 ans =	892.50

205

Rente totale non indexée — \$3,880.50

III — Calcul de la rente indexée.

La rente doit maintenant être corrigée suivant l'indice moyen des prix durant la période:

Age	Rente de base ¹	Facteur de majoration	Rente majorée
Initial Unit	\$ 150.	205/114	\$ 269.74
32-39	468.	205/121	792.89
40-49	1,035.	205/145	1,463.28
50-59	1,335.	205/175	1,563.86
60-64	892.50	205/205	892.50

Rente totale majorée — \$4,982.27

6° Quant au financement du Fonds, il est aux frais de la Compagnie même avec l'entente que les sommes disponibles sont divisées à part égale entre les obligations et les actions. C'est l'intention de la compagnie d'aller même jusqu'à soixante-quinze pour cent pour les actions. Et son vice-président affirme: « *With sound investment guidance, we think this can be done without affecting the security of the Fund* ». Comme on le voit, on est loin de l'attitude prise par la Metropolitan Life sur le même sujet. L'avenir dira si la politique de « *calculated risk* » de l'un, comme on aime à dire de l'autre côté de la frontière, se révèle à la longue plus avantageuse que la prudence extrême, mais réfléchie, de l'autre. Notons

¹ Standard Pension Units.

de toute manière que, pour que la première modalité puisse présenter une certaine sécurité, il faut qu'elle englobe un nombre suffisant d'individus pour que la loi des grands nombres puisse jouer efficacement.

III — Les fonds de retraite ne sont pas de l'assurance sur la vie

206 C'est ce que vient de décider la Cour Suprême dans la cause de *Guay vs Kerlake*. Nous ne voulons pas ici entrer dans le détail de cette cause.¹ Nous nous préoccupons simplement de l'affirmation générale que le fonds de retraite ou, en somme la rente viagère, n'est pas de l'assurance.

Voici en résumé le raisonnement du tribunal, qui renverse le jugement de la Cour d'Appel. Pour le présenter, nous nous basons sur les notes du juge J. Rand.

1°. La loi de l'Ontario (The Insurance Act, R.S.O. 1950, c. 183) définit l'assurance-vie ainsi à l'article s. 1 (2) 136): « *'Life Insurance' means insurance whereby the insurer undertakes to pay insurance money on death, or on the happening of any contingency dependent on human life, or whereby the insurer undertakes to pay insurance money subject to the payment of premiums for a term depending on human life, but, except to the extent of double indemnity insurance, does not include insurance payable in the event of death by accident only;* »

A l'article s. 1 (2) (31) de la même loi, le mot 'assurance' est également expliqué ainsi: « *'Insurance' means the undertaking by one person to indemnify another person against loss or liability for loss in respect of a certain risk or peril to which the object of the insurance may be exposed, or to*

¹ Un des principaux points en jeu, c'est une disposition de la loi de l'Ontario qui a trait au bénéficiaire privilégié en assurance sur la vie, disposition qui empêche de remplacer un bénéficiaire privilégié par un bénéficiaire ordinaire (la première femme de l'assuré dans le cas présent, par sa seconde femme) à la suite d'un divorce non reconnu par la loi ontarienne.

pay a sum of money or other thing of value upon the happening of a certain event. »

2°. Il n'y a rien dans la loi qui permette d'assujettir les fonds de retraite à de l'assurance, affirme le juge Rand. Et il ajoute: « *Pensions may be looked upon as the payment of postponed wages, and their amount depends, certainly in most schemes, on the length of service, the contributions made and the wages from time to time received; they are not, in the general understanding and in a true sense, looked upon as insurance. If the legislature had any intention that the definition should extend to such contracts it would, I think, have declared so in clear terms, and I am unable to read the specific definition as embracing them. Legislation for such schemes would call for consideration of matters not relevant to insurance* ». ¹

207



Mais d'abord, qu'est-ce que l'assurance ? On peut la définir comme une opération en vertu de laquelle l'assureur, moyennant une prime unique ou périodique, convient de verser une somme à l'assuré ou au bénéficiaire à certaines conditions précises: mort ou survie, incendie, responsabilité ou accident, etc. Et qu'est-ce qu'un fonds de retraite, sinon un ensemble de rentes viagères dont le versement est promis aux membres

¹ De son côté, le juge Locke prend la même attitude dans ses notes dont voici un extrait: « Annuities of the kind provided by the contract in question and by the Government Annuities Act have, in my opinion, nothing in common with contracts of life insurance. Their usual purpose is simply to provide, by the deposit either of a lump sum or of payments over a period of years, a sum of money sufficient, with accumulated interest, to provide an annuity to commence in one's later years, either for the life of the annuitant or for a fixed term of years. The sum repayable on death if the annuitant dies before he has reached the age when the annuity has commenced or before the stipulated number of annual payments have been made is nothing more than a refunding of moneys deposited for a defined purpose, when that purpose has wholly or partially failed owing to the death of the annuitant. It is common practice for testators to direct that moneys forming part of their estates should be used to purchase annuities for their dependents, either for their life or for a specified term of years, and I am quite unable to understand how annuity contracts purchased for such a purpose could be classified as contracts of life insurance. »

d'un même groupement s'il atteignent un certain âge et à certaines conditions. Il y a, à notre avis, dans le fonds de retraite les éléments ordinaires de l'opération d'assurance, c'est-à-dire:

a) un assureur: l'État ou une société d'assurance;

b) un assuré: le patron ou la société de la caisse de retraite;

208

c) un risque: celui d'avoir à payer soit une rente si l'employé survit, soit une ristourne s'il quitte l'entreprise ou s'il meurt avant le premier versement, et enfin, un risque correspondant à une assurance temporaire, si la rente est garantie pour x années, dix ans par exemple;

d) une prime, variable suivant l'âge, le salaire, les années de service et l'étendue exacte de la garantie. Le cas de chaque employé fait l'objet d'un calcul particulier.

Devant cela, nous comprenons mal que le juge Rand, appuyé par le juge Abbott, ait écrit ce qui précède.¹

Le contrat de rente viagère n'est-il pas une entente en vertu de laquelle l'assureur s'engage à payer une somme « *on the happening of any contingency dependent on human life* », c'est-à-dire pendant le cours de la vie humaine ? Et ne peut-il pas correspondre à la partie de la deuxième définition du mot 'assurance' citée précédemment qui se lit ainsi: « *The undertaking to pay a sum of money or other thing of value upon the happening of a certain event* » ?

Le mot « assurance » fait généralement songer à la mort, à l'accident, à l'incendie, à un événement subit, mais rien en soi ne s'objecte à ce que ce mot s'étende à la garantie du salaire d'un individu pendant toute sa vie. Il y a là un

¹ A moins qu'il ait en vue le fait que l'assuré avait confié à la Teachers Insurance Association and Annuity Association of America une somme qui devait ultérieurement être employée à l'achat d'une rente viagère. Cela changerait le sens à donner à l'entente puisqu'il s'agirait là non d'un contrat de rente viagère, mais d'une convention devant faire l'objet éventuel de l'achat d'une rente. A moins également qu'on ne lui ait pas suffisamment expliqué l'aspect technique de la question.

risque, celui de survie, auquel ne songent pas les non-initiés, mais qui existe et que les actuaires sont habitués à calculer depuis toujours avec la même chance d'erreur que le risque de mortalité, l'un étant le contraire de l'autre et l'un donnant en somme la mesure de l'autre. Il faut signaler qu'avec les étonnants progrès de la thérapeutique et de l'hygiène, si le risque de mortalité a beaucoup diminué, le risque de survie a sensiblement augmenté, rendant ainsi très aléatoires des calculs auxquels ont cru donner, dès la fin du XIX siècle, une exactitude presque scientifique. Nous craignons fort que la Cour Suprême en se prononçant sur le sujet n'ait pas compris la portée de l'opération et n'ait fait que rechercher dans le texte de la loi des mots qui ne s'y trouvent pas, sans interpréter ceux qui y sont dans un sens qui, pour les initiés, est suffisamment précis.¹

Ce sera aux législateurs d'intervenir s'ils désirent que les caisses de retraite, les fonds de retraite, les *pension schemes* ou *funds*, et les rentes viagères ou annuités, soient clairement mentionnés dans les lois qui régissent l'assurance. Ainsi, ils empêcheront qu'on enlève leur portée exacte aux dispositions

¹ Nous ne sommes pas seul à penser que la rente viagère est une forme d'assurance. Voici par exemple l'opinion exprimée par MM. Maurice Picard et André Besson dans leur « Traité général des assurances terrestres en Droit français », sous le titre d'« Assurances en cas de vie » (p. 52-53 — Tome 4) : « Le fait que la survie ne soit pas, en soi, nécessairement dommageable ne suffit donc pas à retirer le caractère d'assurance à l'opération envisagée, dès lors qu'elle comporte un risque; et il n'est pas niable qu'elle en comporte un, puisqu'elle repose sur un événement incertain dans sa réalisation même, l'assureur n'étant tenu que si l'assuré vit encore à l'échéance stipulée. »

« Il existe pratiquement deux sortes d'assurances en cas de vie, suivant l'objet de la prestation de l'assureur: l'assurance de capital différé, et l'assurance de rentes en cas de vie. A l'une ou l'autre combinaison est parfois jointe, à titre accessoire, une assurance en cas de décès, dite contre-assurance, destinée à corriger les inconvénients que présente, au cas de pré-décès de l'assuré, l'assurance principale, à savoir le fait d'avoir payé en vain des primes puisque, par hypothèse, l'assureur est alors libéré de toute obligation ».

De son côté, dans « Théorie et pratique des assurances terrestres », M. Joseph Emard affirme (page 367, vol. 2) : « L'assurance de rentes en cas de vie est à la fois une opération de placement et une mesure de prévoyance. Son caractère d'opération de placement ne suffit pas à lui enlever sa nature d'assurance — elle se présente sous deux formes, suivant qu'elle procure une rente immédiate ou une rente différée ».

prises et ils obtiendront que les usagers continuent d'avoir les avantages et la sécurité de l'assurance, tout en conservant aux pouvoirs publics les mêmes droits de regard et de contrôle sur les opérations techniques et financières des fonds de retraite que sur l'assurance sur la vie, au sens qu'on lui donne ordinairement.



210 Mais si les fonds de retraite et les rentes viagères ne sont pas de l'assurance, comme l'affirme la Cour Suprême, on peut les garantir comme on le désire ! On peut, par exemple, faire les placements que l'on veut à l'aide des sommes qui sont versées par les adhérents, c'est-à-dire les futurs rentiers.¹ Il est loisible, par conséquent, de placer tous les fonds que l'on désire en des actions ordinaires sans appliquer le maximum de quinze pour cent de l'actif que mentionne la loi des assurances.² C'est par là que cette troisième étude rejoint les deux premières dans lesquelles nous avons montré l'effort fait tant au Canada qu'aux États-Unis pour obvier à la stabilité forcée de la rente viagère en face de la montée des prix.

¹ A moins, dans la province de Québec, qu'il s'agisse d'une compagnie entrant sous l'article 218 de la loi de Québec S.R. 1925, C. 243 s. 218. Ces fonds de retraite sont clairement visées.

² Le contrôle actuellement porte principalement sur les sociétés qui traitent de rentes viagères et à un moindre degré sur celles qui accumulent des fonds en vue de l'achat ultérieur de rentes.

La loi et les sociétés d'assurance contre l'incendie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

211

Les lois fédérales et provinciales qui régissent l'assurance contre l'incendie.

Depuis trois-quarts de siècle, l'assurance centralise une bonne partie des économies de la Nation. Entre les mains des assureurs se sont ainsi amassées des sommes considérables, destinées à garantir les capitaux menacés. Dès la Confédération, le législateur a voulu essayer de mettre à l'abri les sommes accumulées.¹ Et parce qu'il a considéré l'aspect de fiducie que prend l'opération d'assurance, il a voulu lui donner la sécurité nécessaire pour empêcher les abus et pour permettre à l'assurance de rendre les services qu'on en attendait en Amérique où le risque d'incendie était grand. C'est ainsi qu'on a été amené à prévoir une surveillance très étendue, dont on retrouve l'origine aux Etats-Unis et qui dépasse nettement le cadre assez flou fixé au contrôle en Angleterre.² Chose assez curieuse, en effet, alors que la

¹ La loi de 1860 forçait les sociétés étrangères à constituer une réserve de \$50,000 dollars, mais les exigences administratives étaient faibles et le contrôle était peu étendu. Tandis qu'avec la loi de 1868, on se trouve devant une mesure élaborée qui impose des règles et qui fournit les moyens de les faire respecter ». Assurances, juillet 1957, p. 93.

² Le contrôle des sociétés d'assurances en Angleterre se ramène à peu près à ceci: (a) aucune société ne peut assurer à moins d'être constituée en compagnie et d'avoir un capital-actions minimum de £50,000.; (b) Le Board of Trade a le droit de demander la liquidation d'une société jugée insuffisamment solide (unsound); (c) Une compagnie doit être liquidée si, déduction faite de son capital-actions, son actif ne dépasse pas son passif:

i — d'au moins £50,000. ou

ii — d'au moins 1/10e de son revenu-primés atteint durant le dernier exercice financier;

212 Chambre des Communes britannique comptait sur la publicité donnée aux opérations de l'assureur pour accorder à celles-ci la sécurité et la forme correspondant aux besoins des affaires, le législateur canadien imaginait un contrôle extrêmement serré, allant des formalités relatives à l'enregistrement, à l'emploi des fonds, à la constitution du conseil des sociétés, à la constitution du capital, à l'établissement des réserves. Cela correspondait à une conception des affaires bien différente. En Angleterre où la doctrine du laissez-faire a eu une telle emprise sur les esprits et où, il faut l'admettre, existe un très vieux et très solide sens des affaires, qui n'empêche pas certains abus, mais qui les restreint, il a semblé normal que les sociétés d'assurances fassent valoir leurs services et leur solidité financière auprès du client, à qui on laisse le soin de juger. Au Canada, pays neuf où les contrastes s'opposaient et où l'on passait facilement de la prospérité à la gêne, il a semblé impossible de laisser le public juger seul la valeur des entreprises. Peut-être, aussi, a-t-on été effrayé de l'influence que pouvaient exercer des sociétés

(d) Les comptes de pertes et profits, le bilan, ainsi que certaines données statistiques doivent être présentés selon la forme prévue par la loi. Ces documents doivent, en particulier, être certifiés par les administrateurs, les vérificateurs et les actionnaires; (e) La compagnie doit donner à ses affaires la publicité indiquée par le Board of Trade.

« The Elements of Insurance », par W. A. Dinsdale (p. 114) et « Principles of British Insurance », par Harold E. Raynes.

Aux Etats-Unis, la surveillance est beaucoup plus serrée. Datant de plus d'un siècle, elle part du concept suivant: a) les sociétés d'assurance sont, en quelque sorte des fiduciaires; b) les assurés individuellement sont incapables de protéger leurs intérêts. L'intervention de l'Etat tend: 1° à assurer la solvabilité des entreprises; 2° à protéger les intérêts du public; 3° à surveiller les tarifs qui seront assez élevés pour garantir les opérations, mais pas trop pour ne pas pressurer l'assuré; 4° à percevoir des taxes raisonnables. C'est la même conception qui a prévalu au Canada.

Depuis 1868 et jusqu'en 1944, le contrôle est exercé sans discussion par les Etats. A ce moment-là, un jugement de la Cour Suprême semble ébranler un édifice péniblement élevé. Malgré cela, le gouvernement central a renoncé momentanément aux droits que lui reconnaissait le Tribunal et il continue de laisser aux états le soin de surveiller les sociétés d'assurances, sous la haute direction de la National Association of Insurance Commissioners. Pour éviter le chaos, les Commissaires d'Assurances des divers états sont, en effet, groupés en association. C'est d'elle que viennent les mesures d'ensemble destinées à assurer l'uniformisation de la procédure. Organisme libre de coordination, l'Association fournit à chaque état les directives qui donnent lieu ultérieurement aux lois votées par chaque parlement. William H. Rodda « Fire and Property Insurance », p. 548.

qui devenaient chaque année plus puissantes. A la crainte d'une influence indue s'est ajouté le désir de mettre à l'abri des entreprises jouant, au double point de vue financier et social, un rôle de premier plan. Et c'est ainsi qu'on a créé un contrôle nulle part aussi rigide. Même, pour les banques, en effet, on ne semble avoir prévu une surveillance aussi précise, aussi étendue. Si on est allé très loin, on a assuré la solvabilité des entreprises, ainsi que la bonne administration de leurs fonds et de leurs opérations, tout en essayant de prévenir les abus. Et c'est pourquoi en un peu moins d'un siècle, l'assurance est devenue au Canada une des affaires les plus importantes et les plus stables. Bien peu d'entreprises ont disparu par suite de l'insuccès de leurs opérations. Et, dans la plupart des cas, on a pu replacer le portefeuille sans que l'assuré ait perdu quoi que ce soit. C'est un résultat très intéressant, dont nous allons maintenant passer en revue les conditions d'existence.



La constitution de 1867 n'indiquait pas de quel gouvernement relèverait l'assurance. Comme nous l'avons vu dès 1868, le gouvernement fédéral a fait valoir ses droits et il a imposé des règles que devait accepter tout assureur canadien ou étranger traitant au Canada. Plus tard, le comité judiciaire du Conseil privé d'Angleterre a reconnu des pouvoirs précis aux provinces, mais sans refuser au gouvernement central le droit d'intervenir.¹ Cependant, par suite de l'imprécision des textes, on se trouve encore dans l'impossibilité de trancher la question définitivement.²

¹ Sous le titre « L'Évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada, p. 92 et suivantes et p. 107 et suivantes dans « Assurances » de juillet 1957, on trouvera une étude plus poussée de la question.

² Dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur les problèmes constitutionnels, présenté à l'assemblée législative de Québec en 1956, l'attitude de la Commission Tremblay sur les pouvoirs des provinces, en matière d'assurances au Canada est très nette. La voici: « On sait avec quelle constance et quelle fermeté le Conseil privé et la Cour Suprême ont affirmé le droit exclusif des provinces de légiférer en matière d'assurances. » Nous citons ici cette opinion parce qu'elle est également celle du gouvernement de Québec et celle des autres provinces, croyons-nous.

Chaque gouvernement a ses lois, dont il surveille l'application. Depuis certains jugements rendus par le comité judiciaire du Conseil privé, le gouvernement fédéral a renoncé à ce qui touche de près ou de loin aux droits civils, comme les conditions du contrat. Toutes les clauses de ses lois relatives à l'application des contrats ont disparu et le gouvernement a une fois pour toutes reconnu les pouvoirs des provinces dans ce domaine. Il évite d'intervenir dans les relations d'agents et d'assureurs, qui sont régies par les gouvernements provinciaux. Ceux-ci acceptent qu'une société assujettie au contrôle fédéral ne doive rien faire d'autre que leur communiquer les statistiques d'ensemble dont elles ont besoin et dans la forme fixée par eux. De son côté, le gouvernement fédéral n'intervient pas dans la détermination des tarifs automobiles, incendie, responsabilité civile, même si ces tarifs sont utilisés pour les affaires qu'il surveille directement par ailleurs. On se trouve ainsi devant un curieux régime de *give and take*, où rien n'est absolument constitutionnel, où rien n'est fixé définitivement, où tout ou à peu près tout peut être remis en cause du jour au lendemain. C'est, comme on voit, un régime qui repose sur des bases assez instables, établies graduellement au fur et à mesure des années, des jugements des plus hautes cours de justice et grâce à la bonne volonté de chacun. Les provinces sont convaincues de leurs droits, que les tribunaux se sont chargés de confirmer chaque fois qu'un point particulier leur a été soumis. De son côté, le gouvernement fédéral a cédé sur tous les points qui ont été réglés en faveur des provinces. Mais comme les tribunaux n'ont tranché que des questions de détails, le gouvernement fédéral a gardé toute son influence même s'il a du céder à certains moments. Il reste la grande autorité, que reconnaît la presque totalité des

ASSURANCES

assureurs, tout en acceptant de se plier aux exigences bien limitées des provinces.¹

Pour résumer les pouvoirs de chaque groupement, les provinces exerce une influence directe: a) sur les opérations des sociétés ayant une chartre provinciale ou ayant demandé un certificat ou permis provincial, qu'il s'agisse de sociétés canadiennes ou étrangères; b) sur les intermédiaires; c) sur certains tarifs utilisés par les assureurs assujettis au contrôle

215

¹ Voici pour qu'on le constate les chiffres relatifs à l'assurance contre l'incendie au 31 décembre 1954. Nous les tirons du « Précis des Rapports des compagnies d'assurances au Canada, 1955:

Assurance contre l'incendie			
	Primes souscrites (nettes)	Assurances en vigueur au 31 décembre 1954	%
1 — Assureurs assujettis au contrôle fédéral	\$148,446,105	\$45,605,786,183	92
2 — Assureurs assujettis au contrôle provincial			
Compagnies provinciales dans la province qui les a constituées en corporation ...	12,366,273	2,893,838,379	
Compagnies provinciales dans les provinces autres que celles qui les ont constituées en corporation	851,246	169,783,907	
Compagnies provinciales	13,217,519	3,063,622,286	
Lloyd's, London	7,159,990	949,200,097	
Total des deux groupes réunis	\$168,823,614	\$49,618,608,566	

Ces chiffres sont concluants. Ils indiquent mieux qu'une longue glose que, dans la pratique, on ignore complètement le fond du débat. Les sociétés d'assurance, il faut le constater, ne veulent pas savoir qui a tort ou raison, quel aspect constitutionnel le contrôle doit prendre. Elles vont simplement là où le moindre effort les entraîne, là où le risque de discussion est le moins grand, là où on leur dit, rudement parfois, ce qu'il faut faire. Le surintendant fédéral n'y met aucune forme particulière. Il sait ce que la loi veut, il connaît l'arme que les législateurs lui ont confiée; il sait qu'on le charge de donner aux opérations d'assurance la plus grande sécurité possible. Et la sécurité, il l'exige. Le reste n'est que détails. Les assureurs n'aiment pas trop qu'on les traite ainsi. Mais ils préfèrent avoir affaire à un seul maître qu'à dix surintendants, même si isolément ceux-ci seraient moins exigeants. Et c'est ainsi que l'argument d'opportunisme prévaut là où on serait peut-être tenté d'invoquer les prérogatives des provinces. Si nous présentons ce fait à nos lecteurs, en un moment où les droits provinciaux font l'objet de multiples discussions, ce n'est pas pour écarter ceux-ci, mais pour montrer qu'en dehors de toute discussion politique, l'assurance a suivi la voie la plus courte, celle qui ne s'embarrasse ni des obstacles qu'elle contourne, ni des textes, ni des intentions, ni des vœux, celle qui cherche la solution la plus directe, la moins embarrassante, la moins coûteuse même si en agissant ainsi on heurte sans le vouloir des droits collectifs. Nous ne croyons pas que l'assurance change sa manière de faire à moins qu'on ne l'y force.

ASSURANCES

provincial ou fédéral; d) sur les conditions des contrats d'assurance.

216 Quant au gouvernement fédéral, il exerce une surveillance sur les sociétés d'assurance ayant une chartre canadienne, émise par le parlement canadien ou sur les entreprises étrangères qui ont accepté d'assujettir leurs affaires au contrôle fédéral. Ce contrôle est strictement limité à la constitution et à l'administration de l'entreprise. En somme, son intervention a pour objet de s'assurer que celle-ci a la personnalité juridique nécessaire et que ses affaires sont gérées de la manière prévue par la loi. Il nous paraît qu'il y a là dans l'ensemble, l'intention du contrôle des assurances au Canada. Voyons maintenant les règles posées par chaque gouvernement, leur application et la manière dont s'exerce la surveillance.

Le gouvernement fédéral ayant une importance primordiale dans le domaine des assurances, nous étudierons d'abord ses méthodes et ses règles quitte par la suite à nous demander comment les provinces procèdent dans le domaine que la pratique et leurs réalisations leur ont réservé.



Le législateur fédéral a voulu que les sociétés fussent bien surveillées, et pour cela il est allé très loin comme nous l'avons dit. Pour faire mieux comprendre la portée de son intervention, classons sous cinq chefs les mesures qu'il a prises ¹

- 1) celles qui ont trait au début des opérations.
- 2) celles qui fixent un cadre aux opérations.
- 3) celles qui permettent à l'État d'exercer une surveillance sur les entreprises.
- 4) celles qui tendent à empêcher les abus.
- 5) les sanctions.

¹ Nous les tirons des lois relatives aux compagnies canadiennes, britanniques et étrangères de 1932 et de leurs amendements.

1. — Et d'abord les mesures qui ont trait au début des opérations.

Le législateur a tenu à ce que seule une société ou une compagnie à responsabilité limitée puisse assurer au Canada. Il a voulu ainsi donner aux opérations la continuité nécessaire. A telle enseigne que les assureurs du type Lloyd's, London¹ et les sociétés réciproques américaines ont dû s'adresser aux gouvernements provinciaux pour obtenir le droit de faire affaires.

217

Pour pouvoir commencer ses opérations, il ne suffit pas à une société d'avoir une chartre, il lui faut obtenir un permis ou certificat d'enregistrement² qui lui est accordé à certaines conditions précises. S'il s'agit d'une entreprise canadienne, le surintendant des Assurances demande qu'on lui remette les documents suivants.³

a) un exemplaire de la chartre, certifié par le haut fonctionnaire qui en a la charge.

b) le bilan ou l'état financier le plus récent, indiquant la situation financière de l'entreprise au 31 décembre.

c) une procuration au nom du fondé de pouvoir de l'entreprise. Le surintendant des assurances veut savoir, en effet, avec qui il traitera à l'avenir. Il tient à s'adresser à une personne en particulier et non à un fonctionnaire quelconque. Le fondé de pouvoirs, c'est généralement le directeur général de l'entreprise ou le président si celui-ci exerce cette double fonction.

Une fois ces formalités remplies de façon satisfaisante, le surintendant demande la constitution d'un dépôt en espèces ou en titres de \$100,000. destiné à garantir les opérations de la société. Ce dépôt continue d'être la propriété de l'entre-

¹ Avant 1934, la loi fédérale défendait à Lloyd's de faire des affaires d'assurances au Canada sans un permis fédéral.

² 1934, c. 27, s. 5.

³ 1934, c. 27, s. 6.

prise et il peut être constitué soit auprès du Ministère des Finances¹ à Ottawa, soit auprès d'une société de fiducie à l'endroit où se trouve le siège de l'assureur au Canada.² Le montant du dépôt varie par la suite suivant la nature des affaires traitées et leur importance au fur et à mesure des années.

218 Le dépôt ne donne lieu à aucun poste particulier au bilan; il ne marque pas un emploi des capitaux. Il est un simple transport de fonds au service des assurances. Dans l'esprit du législateur, il est destiné à assurer la sécurité des opérations et à permettre la réassurance du portefeuille dans le cas de difficultés financières.

Une fois ces formalités exécutées, le certificat d'enregistrement est remis à la société, qui n'a plus qu'à faire paraître un avis dans la *Gazette officielle* et dans un journal publié à l'endroit où se trouve son siège social au Canada.³

S'il s'agit d'une société étrangère, le surintendant des assurances demande les mêmes documents qu'à une entreprise canadienne et, en plus: a) une pièce établissant que la société est autorisée à traiter les mêmes affaires à l'endroit où se trouve son siège social. Ainsi, le service des Assurances sait qu'un premier contrôle est exercé dans le pays d'origine de la société; b) un document par lequel, la société s'engage à observer les lois d'assurances au Canada.

Quant au montant du dépôt, il s'élève de façon générale au double des sommes prévues pour les sociétés canadiennes.⁴ Il est également variable suivant la nature et l'importance des opérations que l'entreprise fait par la suite.

Dans tous les cas, le dépôt prend la forme d'espèces ou de titres de l'État canadien ou des gouvernements provinciaux, du Royaume-Uni, de l'Irlande du Nord, d'une colonie

¹ 1932, c. 46, s. 53 et 1956, c. 28, s. 1.

² 1932, c. 46, s. 127 et 1950, c. 28, s. 25.

³ 1932, c. 46, s. 57.

⁴ 1934, c. 27, s. 36, et 1956, c. 28, s. 3.

britannique ou d'un pays membre du Commonwealth. A cette énumération, s'ajoutent tous autres titres acceptés par le Conseil de la Trésorerie.¹ La valeur de ces titres est déterminée au cours du jour où le dépôt est constitué.² Si la valeur diminue par la suite, le Ministère des Finances peut demander le dépôt d'autres titres.

Comme pour les sociétés canadiennes, le certificat est émis pour un an à partir du 31 mars de chaque année. Le surintendant peut en refuser le renouvellement, avec l'autorisation du Ministère des Finances. Aussi constitue-t-il l'arme la plus efficace de contrôle que le législateur ait pu imaginer. Sans le certificat, l'assureur n'ayant plus le droit de continuer ses opérations, on est sûr qu'il observera la loi ou tout au moins, que le surintendant aura un très fort argument pour en exiger l'application.

219

2. — Les mesures qui fixent un cadre aux opérations.

(à suivre)

¹ 1932, c. 46, s. 58.

² 1932, c. 46, s. 58. En pratique, la valeur peut être basée sur le tableau officiel dressé par le surintendant des Assurances.

Connaissance du métier

par

G. P.

220 I — Les dommages par l'eau au sens du contrat supplémentaire.

Dans le numéro de juillet 1955 de la revue,¹ nous avons expliqué ici l'interprétation que la pratique a donnée à la clause dite des fuites d'eau qui, dans le contrat supplémentaire, porte le numéro 8a. Monsieur le Juge A. Demers nous en apporte la confirmation dans un jugement qu'il a rendu le 23 avril 1956, dans la cause de *Lafontaine contre la Société d'Assurance des Caisses Populaires*. Le point litigieux, c'est-à-dire les cas où la clause ne s'applique pas, nous semble assez important pour que nous y revenions ici en reproduisant intégralement l'arrêt rendu. Il clarifie et tranche une question fort embarrassante avec une précision et un sens de la pratique courante qui est tout à l'éloge du magistrat.

« *La cour* après avoir entendu les parties par leurs procureurs au mérite de cette cause, après avoir examiné la procédure, les pièces produites, entendu les témoins *Cour* tenante et délibéré;

« Le demandeur, qui est propriétaire d'un immeuble portant les numéros civiques 48 à 58 de la 3^{ième} Avenue, à Verdun, réclame des dommages qu'il a subis par une fuite d'eau dans sa maison, au mois d'août 1954. Le demandeur a intenté la présente action à la défenderesse qui est son assureur;

« La défense est à l'effet que les dommages causés à la propriété du demandeur ne l'ont pas été par une fuite d'eau du

¹ P. 71, no 2, 23^e année.

système de plomberie ou de chauffage de l'édifice ou des conduites situées hors du local, mais d'obstructions créées par des corps étrangers et ce par la faute du demandeur.

« au mois d'août 1954 il y eu un violent orage et c'est à la suite dudit orage que la maison du demandeur a été endommagée.

« La preuve révèle que la propriété du demandeur comporte un toit plat et qu'il y a un tuyau servant à l'écoulement de l'eau sur ce toit, que ledit tuyau a été bloqué par du goudron et, ne remplissant pas ses fonctions, l'eau s'est infiltrée et a causé les dommages réclamés par la présente action.

221

« Toute la cause tourne autour de la clause 8a du contrat supplémentaire qui se lit comme suit :

8a — FUIITE D'EAU du système de plomberie ou de chauffage de l'édifice ou des conduites situées hors du local; fonte de la glace ou des neiges sur le toit.

« La soumission du savant procureur de la défenderesse est à l'effet que ce que cette clause prévoit c'est le dommage causé par l'eau qui s'échapperait par une fente ou une fissure, mais tel n'est pas le cas dans la présente cause.

« Si l'on examine les dictionnaires sur le mot « fuite » on trouve les définitions suivantes :

« Dans *Larousse*. — FUIITE « Action d'un fluide ou d'un liquide qui s'échappe, par une fente, une fissure du récipient dans lequel il est renfermé. Fissure par laquelle un gaz, un liquide s'échappe. »

Dans *Littré*. — FUIITE « Fente par où un liquide s'échappe. Le liquide même ou le gaz qui s'échappe ».

Dans *Quillet*. — FUIITE « Action de s'échapper par une fente, une fissure du récipient dans lequel il est enfermé. La fissure elle-même ».

Le même sens est donné au mot « LEAK » en anglais où on voit dans *Shorter Oxford English Dictionary*. — LEAK

« A hole or fissure in a vessel containing or immersed in a fluid, which lets the fluid pass into or out of the vessel ». The action of leaking ».

222 « Il est donc clair que si l'on donne au mot « fuite » son sens habituel, tel qu'on le trouve dans les dictionnaires, le demandeur se devait d'établir que l'inondation et les dommages qui en sont résultés étaient dûs à une fissure, une fente soit dans le système de tuyauterie de la plomberie ou dans celui du chauffage.

« Or la preuve est positive qu'il ne s'agit pas, dans le présent cas, d'une fuite ou d'une fissure dans les tuyaux car celui servant à laisser égoutter l'eau du toit n'était pas brisé mais il était tout simplement bloqué.

« Beaulieu, le plombier qui a réparé le tuyau, a expliqué dans son témoignage que, le tuyau étant bloqué, l'eau a augmenté sur le toit et, lorsque la pesanteur de l'eau a été trop grande, ce qui réunit le tuyau à la couverture, c'est-à-dire une « flanche » en tôle avec joints de plastique a probablement cédé et l'eau se serait infiltrée par là.

« Cette explication du témoin de la demande démontre bien qu'il n'y a pas eu de fuite dans le système de plomberie, mais qu'il y a eu une fuite par le toit due au fait que le renvoi était bloqué.

« Dans les circonstances, le dommage que le demandeur a subi ne nous semble pas être couvert par la clause 8a de la police émise par la défenderesse.

« Il est indiscutable que si l'inondation s'était produite dans la maison parce que des bassins ou des cabinets d'aisance auraient été bloqués, la fuite d'eau qui aurait pu en résulter et les dommages causés n'auraient certainement pas été couverts par cette clause.

« Or la fuite d'eau qui s'est produite par le toit est un cas similaire à l'exemple que nous venons de citer. Elle ne

provient pas d'une fuite du système de plomberie, mais d'un blocage. En d'autres mots, les dommages résultant d'une telle fuite ne sont pas couverts par ladite police d'assurance.

« *Considérant* que le demandeur n'a pas prouvé les allégations de sa déclaration et que la défenderesse a prouvé sa défense;

Par ces motifs:

Le tribunal rejette l'action, avec dépens ».

223

II — Le courtier d'assurances, mandataire.

A plusieurs reprises, nous avons signalé ici l'indécision qui règne dans les esprits au sujet du statut juridique du courtier d'assurances. Dans une analyse du jugement rendu par la cour d'Appel, dans la cause de *The London Assurance Co. v. Dechaux Frères Ltée*, nous écrivions ceci: « Le critère posé par M. le juge Bissonnette est intéressant,¹ comme aussi les usages invoqués par M. le juge Martineau. Mais pour trancher définitivement le statut juridique du courtier et la qualité de son mandat, il faudrait qu'on se donne la peine d'en établir la portée exacte. Nous ne partageons pas la confiance de certains avocats qui affirment suffisante l'assimilation de l'agent ou du courtier à la qualité du mandataire. Il faudrait aller plus loin, nous semble-t-il, et préciser qui l'un et l'autre engagent et dans quels cas. Il nous semble que l'opposition de deux juges aussi éminents que ceux-ci nous justifie de nous exprimer ainsi. »

Le secrétaire de la Faculté de Droit de l'Université de Montréal, Me Albert Mayrand, nous apporte l'appui de son autorité en citant, dans le numéro d'octobre 1957 de la *Revue du Barreau*, un certain nombre de jugements qui montrent bien l'instabilité de l'opinion. Nous nous permettons de les reproduire ici avec sa permission pour indiquer comme « le

¹ Même si dans le cas présent, le juge Bissonnette ne tient aucun compte de la pratique du métier.

ASSURANCES

courtier en assurances est un être hybride dont le statut juridique est mal défini » :

1. *Brind'Amour et Fils Inc. v. Boyer*, c'est-à-dire (1957) B.R. 304 ou (1957) I.L.R. par. 43-405, p. 12,044; le courtier, mandataire de l'assuré, peut retenir les ristournes payées par l'assureur pour polices annulées et se rembourser ainsi des avances faites pour son mandant.

224

2. *Duchesneau v. Great American Ins. Co.*, c'est-à-dire (1955) B.R. 120 ou (1955) I.L.R. par. 1-187, p. 770. La majorité de la Cour d'Appel a libéré l'assureur, parce que la description trop imprécise d'un immeuble par l'assuré avait été erronément complétée par le courtier; mais M. le juge Rinfret, dissident, a été d'avis que, la description erronée étant l'erreur d'un courtier, mandataire de l'assureur, ce dernier n'avait pas à s'en plaindre.

3. *Alliance Ins. Co. of Philadelphia v. Laurentian Colonies and Hotels Ltd.*, c'est-à-dire (1953) B.R. 241, à la p. 275, ou (1953) I.L.R. par. 1-111, à la p. 450. M. le juge Bissonnette, de la Cour d'Appel, déclare que le courtier peut être à la fois mandataire de l'assureur et celui de l'assuré. Voir aussi le jugement de première instance: (1951) I.L.R. par. 1-023, pp. 72 à 132.

4. *Continental Insurance Co. v. Champagne*, c'est-à-dire (1951) B.R. 309, ou (1951) I.L.R. par. 1-035, p. 178; le courtier, autorisé par l'assureur à solliciter des contrats d'assurance, en devient le mandataire et cet assureur ne peut se plaindre auprès de l'assuré des fausses déclarations du courtier.

5. *Tanguay v. Lacasse*, c'est-à-dire (1953) B.R. 780; le courtier, comme mandataire de l'assuré, peut lui réclamer le montant de la prime d'assurance-feu qu'il a dû payer à l'assureur.

6. *Grenier v. Giroux*, c'est-à-dire (1951) I.L.R. par. 1-029, p. 148, infirmant (1951) I.L.R. par. 1-028, p. 146; même principe que dans la décision précédente, sauf qu'il s'agissait d'une prime d'assurance-vie.

7. *Guay v. La Cie d'Assurance Canadienne Mercantile*, c'est-à-dire (1957) I.L.R. par. 1-247, p. 1145; le courtier, mandataire de l'assureur, peut valablement accepter l'avis du changement de propriété de l'immeuble assuré.

8. *Wolosianski v. General Security Insurance Co. of Canada*, c'est-à-dire (1952) I.L.R. par. 1-066, p. 278; le courtier est le mandataire de l'assuré pour recevoir avis de refus de l'assureur d'accepter une nouvelle proposition d'assurance.

Si les juges sont à ce point partagés entre deux extrêmes, comment veut-on que les courtiers sachent ce qu'ils sont, où ils vont et de quoi on peut vraiment les tenir responsables.

Certains s'assurent: ce sont les plus prudents. Mais ne serait-il pas bon qu'eux-mêmes et les autres apprennent enfin si on doit juger leurs actes en fonction de la pratique, ou d'une loi, ou par ricochet, si l'on peut dire, d'un texte de loi. Il est fort intéressant d'assister à des joutes juridiques entre juges de formation et de pratique différentes, mais il serait encore plus intéressant pour les intéressés, c'est-à-dire les courtiers, les assureurs et le public, d'apprendre une fois pour toutes ce que c'est qu'un courtier. Même si un texte peut et doit être interprété pour s'adapter aux circonstances, il pose tout au moins des jalons à un raisonnement, et c'est déjà quelque chose. Il semble que le gouvernement de Québec s'intéresse à la question. Nous souhaitons ardemment qu'il nous donne des directives qui s'appuient sur la pratique et qui, au besoin, précisent la pratique.

Chronique de vocabulaire

Réponse à M. Gérard Parizeau sur la coassurance et la règle proportionnelle

226 Cher monsieur,

Je vous remercie de votre lettre dans laquelle vous exposez votre opinion sur la traduction du mot « coassurance ». ¹ Je la relis au moment d'y répondre, afin de reprendre certains points que vous y soulevez.

Je n'adopte pas l'expression « clause de coassurance » parce que la plupart des gens d'assurance dans notre pays l'ont déjà fait, mais je constate que la tendance générale, habituellement guidée par la loi du moindre effort, est tombée juste, du moins à mon avis, et je lui donne raison. Je ne me laisse pas guider non plus par la pratique des assurances au Canada car, si j'abonde en son sens cette fois-ci, je devrai aller parfois à l'encontre. Il semble d'ailleurs y avoir quelque confusion en ce domaine.

Je découvre dans le « Vocabulaire d'assurance contre l'incendie » publié par l'Association des courtiers d'assurance de la province de Québec à l'occasion de son jubilé d'argent (le 19 juin 1939: est-ce maintenant périmé ? je l'ignore), que le titre « Average Clauses » a été traduit par « Règle proportionnelle ». Voici ce qu'on lit sous ce titre:

« La règle proportionnelle répartit proportionnellement le montant du sinistre entre les diverses compagnies qui ont souscrit au risque ou entre l'assuré et les compagnies. (...) Les clauses de co-assurance sont des clauses de règles proportionnelles. (...) Dans les polices de coassurance le principe a pour but de forcer l'assuré à assumer une

¹ Assurances, 25e année, No 3, octobre 1957.

part de responsabilité proportionnellement à la perte subie, c'est-à-dire entre la pleine valeur du risque et le montant de l'assurance. (...).»

Je cite l'article pour ce qu'il vaut, mais selon celui-ci la coassurance serait une espèce de règle proportionnelle. Il n'y aurait donc pas lieu de désigner d'un terme générique une espèce particulière du genre concerné.

Nous ne devons pas perdre de vue non plus que la coassurance ne joue que lorsque l'assuré n'a pas souscrit un pourcentage déterminé d'assurance par rapport à la valeur des biens et qu'il doit alors assumer sa part du sinistre en fonction de l'insuffisance d'assurance constatée.

227

Or la règle proportionnelle, telle qu'elle est appliquée en France, exige que l'assurance soit égale à 100% de la valeur des biens, ce qui ne constitue qu'un cas particulier de coassurance. Envisagée sous cet angle, c'est la règle proportionnelle qui devient un cas d'espèce, et la coassurance devient le terme générique, ce qui est l'inverse de la proposition précédente.

Je ne vois pas comment l'expression « règle proportionnelle » apporte une précision par elle-même. Elle n'est, tout comme celle de « coassurance », qu'une étiquette, une appellation de convention, sous laquelle on désigne une réalité plus complexe qui n'a tout son sens que pour les initiés. Ni l'une ni l'autre n'indique que l'application de la clause est conditionnelle, et si l'une insiste sur le fait que l'assuré assume le risque *dans une certaine proportion*, l'autre veut marquer que l'assuré *partage* le risque *avec* l'assureur. Je crois que la seconde idée est plus importante que la première et que c'est elle qui doit retenir notre attention lorsqu'il s'agit de désigner la clause. D'ailleurs le pourcentage qui accompagne souvent le mot « coinsurance » pour préciser la limite en deçà de laquelle joue la coassurance, explicite le rapport que doit maintenir l'assuré entre le montant d'assurance et la valeur des biens assurés.

Vous posez plus loin la question de savoir comment nous devrions traduire l'expression « further or other insurance clause ». Je pense qu'une traduction littérale, dans ce cas, rendrait justice à l'idée que l'on veut énoncer: « clause relative aux autres assurances », ou « assurances préexistantes » lorsque l'anglais a recours à l'expression « existing insurance ».

228 Mais je me joins à vous pour protester contre l'emploi de l'expression « responsabilité publique » que l'on retrouve, hélas, dans les « Règlements déterminant et définissant les classes d'assurance » de la loi fédérale sur les assurances, (La Gazette du Canada, partie II, vol. LXXXVIII — No 10, DORS/54-165, pages 449-452).

Nous regrettons que le traducteur officiel n'ait pas eu sous la main, ou n'ait pas consulté, un bon dictionnaire; il se serait évité de créer une expression insignifiante, pour ne pas dire erronée. Selon Larousse, le Grand (en six volumes), la responsabilité envers les tiers (c'est celle que l'on veut désigner sous le nom de « responsabilité publique ») se nomme « responsabilité civile ». Elle consiste en « l'obligation imposée par la loi de répondre vis-à-vis des tiers du préjudice, du dommage causé directement ou indirectement ». « On distingue la responsabilité *contractuelle*, lorsque le préjudice résulte de l'inexécution d'un contrat, et la responsabilité *délictuelle* lorsque le préjudice résulte d'un fait quelconque en dehors de l'exécution d'un contrat ».

Je conclus en professant avec vous que nos traductions, dans le domaine de l'assurance, doivent s'inspirer de la pratique et du vocabulaire français. Permettez-moi d'y ajouter la restriction suivante, à savoir, que nous devons nous rappeler que nous ne traitons pas d'assurances françaises, mais d'assurances anglo-américaines d'expression française. Nous ne pouvons donc pas, en même temps que la langue, transposer dans nos contrats d'assurance l'esprit français, car ce serait trahir le texte. D'ailleurs, je crois que pour ce faire, il faut

drait, non pas traduire les polices, mais les rédiger complètement à neuf.

Veillez agréer, cher monsieur Parizeau, l'expression de mes sentiments les plus distingués.

GÉRARD GAREAU

Legal liability

Puisque nous en étions sur le chapitre de la responsabilité, nous voudrions en profiter pour disposer de la « legal liability ». Monsieur Larousse (qu'on ne m'accuse pas de faire de la publicité) souligne à notre intention que la responsabilité « légale » peut être « civile » ou « pénale ». Comme nos compagnies d'assurances ne sont pas des cours de justice criminelle, nous présumons qu'elles réfèrent à la responsabilité « civile » chaque fois qu'elles emploient le terme « legal liability ».

229

De fil en aiguille, maintenant que j'ai sous la main les « Règlements déterminant et définissant les classes d'assurance », je me permets de manifester mon désaccord avec le traducteur officiel sur certains points.

Personal accident insurance

Je m'arrête au tout premier article où on nous dit que les assurances contre les accidents comprennent l'« assurance contre les accidents de personnes » que l'on désigne en anglais par « personal accident insurance ». Après lecture de la définition, je conclus que l'adjectif « personal » se rapporte à « insurance » et non pas à « accident » comme peut le laisser croire la construction anglaise.

Il est vrai qu'un bon dictionnaire anglais-français comme Harrap's donne la traduction susmentionnée à la rubrique « personal ». Mais il faut bien comprendre que le mot « personal » est alors employé par opposition à « property damage » et équivaut à notre « bodily injury ». Étant donné la définition qui vient préciser l'expression anglaise, nous aurions avantage

à utiliser l'expression courante en France: « assurance individuelle contre les accidents corporels ».

Inherent explosion

230

L'anglais a un tel souci de concision qu'il n'hésite pas à transgresser toute logique pour nous servir une expression lapidaire. Ainsi, lorsque, dans la loi des assurances on fait entrer dans l'assurance contre les explosions « the limited or inherent explosion insurance », on laisse tout simplement tomber le mot « hazard » que l'on ne juge pas absolument nécessaire à l'interprétation. Mais je m'élève contre la traduction littérale que l'on a donné de ceci: « assurance contre les explosions restreintes ou inhérentes ». Cela ne rime à rien; il faut, pour respecter le génie français, rétablir le mot supprimé en anglais car c'est sur lui que portent les deux qualificatifs que le traducteur fait porter à faux sur le mot explosion. Ne craignons donc pas de dire de façon explicite: L'« assurance contre les risques restreints ou inhérents d'explosion ».

Impact by vehicles

Peut-être ne serai-je pas le seul à trouver que l'expression « Assurance contre impact par véhicules » manque d'élégance, sinon de correction, alors qu'il eût été si simple d'écrire « Assurance contre les collisions de véhicules ». On ne doit pas s'effrayer ici de l'emploi du mot « collision » car s'il signifie le choc entre deux corps, il n'indique pas nécessairement qu'il s'agisse de deux véhicules. Nous ne voulons pas critiquer l'emploi du mot « impact » lui-même, qui est bien français, mais pourquoi recourir à ce vocable peu familier qui ne signifie pas autre chose que la « collision entre deux ou plusieurs corps ».

Chronique de documentation

par

G. P.

Fire & Property Insurance, par William H. Rodda. Chez Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.

231

Monsieur Rodda est secrétaire du *Transportation Rating Bureau* de Chicago. Il est également l'auteur d'un livre sur les assurances-transportes que l'on appelle, on ne sait trop pourquoi, *Inland Marine* aux Etats-Unis par opposition peut-être à l'assurance maritime. Monsieur Rodda a une longue expérience de l'assurance; son livre fort bien fait reflète cette longue vie passée dans la pratique. Et c'est fort intéressant d'ailleurs parce que l'auteur nous permet de voir de façon assez précise ce qui se fait chez nos voisins: de la détermination des tarifs, à l'usage et à la portée des contrats, de l'administration de l'entreprise au contrôle exercé par l'Etat fédéral et par les états, de l'assurance contre l'incendie à l'assurance des crédits, en passant par l'*Inland Marine*, l'assurance-aviation et celle des détournements. Champ assez vaste, dira-t-on, dans un pays où le risque s'estime en millions ou même en milliards ! D'accord, mais l'auteur a su mieux faire en un bouquin de près de six cents pages que d'esquisser seulement. Son livre est une excellente entrée en matière. Pour qu'on juge de sa méthode de travail, voici quatre questions qui terminent le chapitre ayant trait à l'assurance des avions:

« 1. Compare the chances of damage to an airplane in a crash with the chances of damage to an automobile in a highway collision.

« 2. Describe the five classes of aircraft use set up for insurance purposes. Compare these classes with the classes used for the rating of automobile physical damage insurance.

« 3. Discuss the relative desirability of different classes of airplanes for insurance against loss from physical damage.

« 4. Why is it necessary to underwrite with caution the insurance on a prototype aircraft ? »

232

Etude essentiellement pragmatique, dira-t-on. Assuré-ment, mais qui n'est pas sans intérêt immédiat.

Principles of Insurance, par Robert I. Mehr and Emerson Cammack. Revised Edition 1957. Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois.

MM. Mehr et Cammack sont tous deux professeurs d'assurances à l'Université de l'Illinois. Voici comment ils présentent la nouvelle édition de leur livre :

« Five years have passed since the publication of the first edition of this book. Much has happened in the insurance world during this period. Multiple line coverage have expanded, group insurance has made great strides, social insurance has been broadened, the federal government has become more concerned with insurance trade practices, major changes have taken place in policy coverages, and the concept of the variable annuity has edged its way into the picture. These and other developments account for the revised edition of this book. New chapters have been added on multiple-line coverages, group insurance, on choosing the carrier and the agent, and on co-operative organizations in the insurance business ».

Leur programme est peut-être un peu plus ambitieux, comme aussi leur titre. S'ils abordent à certains moment l'aspect théorique du sujet, ils se hâtent eux aussi, de revenir à la pratique qui, chez nos voisins, ne doit pas être perdue

de vue si le livre doit se vendre. Or, justement, pour ses auteurs, le livre est destiné à l'assuré, aussi bien qu'à l'étudiant qui se prépare à la carrière d'assureur. En voici résumée la table des matières: introduction (l'idée de répartition, le risque), les types d'assureurs, le contrat, les types d'assurances (incendie, maritime, accidents, cautionnements et détournements de fonds, vie), comment s'assurer (étude des besoins, le choix des polices disponibles), l'organisation interne de la compagnie d'assurances. Et, pour finir, l'évolution de l'assurance et son contrôle par l'Etat, avec des notes sur l'évolution du contrôle aux Etats-Unis.

233

Tout cela en huit cents pages.

Même si on n'aime pas trop cette méthode de travail et la masse des détails, c'est un livre à retenir pour ceux qui veulent savoir ce qui se passe dans la pratique chez nos voisins. Ce livre est un autre indice du bouillonnement que l'on constate en ce moment dans le domaine de l'enseignement de l'assurance aux Etats-Unis.

Rapports présentés aux Journées commémoratives du Xe anniversaire de l'École Nationale des Assurances, au Conservatoire National des Arts et Métiers, Paris.

Au congrès tenu à Paris en juin dernier, deux rapports en particulier ont été présentés, au cours des fêtes qui ont eu lieu à l'occasion du Xe anniversaire de l'École Nationale des Assurances. L'un avait trait à l'enseignement de l'assurance en France, et l'autre, à l'enseignement de l'assurance en Europe. Le premier est un rapport général résumant les débats sur les trois cycles élémentaire, moyen et supérieur de l'École Nationale des Assurances, ainsi que l'enseignement donné par d'autres centres orientés dans un sens particulier, de la chaire d'assurances de la Faculté de Droit de l'Université de Paris à l'Institut de Science financière et d'Assurances de l'Université de Lyon qui délivre un diplôme d'actuaire.

De son côté, le professeur Marcel Grossmann a exposé rapidement ce qui se fait en Allemagne, au Danemark, en Autriche, en Belgique, dans les Pays-Bas, en Italie, en Suisse, à Saint-Gaal en particulier, en Angleterre au Chartered Insurance Institute.

234 Ces deux documents sont à mettre dans le dossier de l'enseignement des assurances dans le monde, même s'ils ne présentent pas, même en résumé, ce qui se fait aux Etats-Unis où pourtant l'activité est très grande comme l'indiquent la production technique en ces dernières années et le nombre croissant des professeurs qui font une spécialité de l'enseignement des assurances, comme au Wharton School of Business and Finance de l'Université de Pennsylvanie, pour ne citer qu'un centre particulièrement actif. Nous en reparlerons quand nous aurons reçu le compte rendu des fêtes de mai 1957 à l'occasion du soixante-quinzième anniversaire de fondation de la Wharton School.

Documents

par

J. H.

Institute of Life Insurance. Annual Meeting and Staff Reports, 1956.

235

A signaler dans cette brochure de cent vingt-trois pages qui contient les rapports annuels de la société, un groupe de travaux qui ont pour objet de montrer certaines des tendances actuelles chez nos voisins du sud, sous le titre de « Interurbia — The Changing Face of America ». Dans le cas présent, c'est l'évolution urbaine qu'on étudie, avec ses aspects principaux et leurs conséquences au triple point de vue administratif, économique et sociologique.

Voyons d'abord comment le problème est posé. La vie urbaine subit en ce moment une évolution rapide aux États-Unis: la population aussi bien que les grandes industries sortent de la ville pour se répandre à l'extérieur, non plus dans les faubourgs que l'on connaissait antérieurement, mais plus loin soit dans de petites villes somnolentes, mais maintenant bouillonnantes d'activité, soit en rase campagne où la vie s'organise tant bien que mal ou très vite selon le cas, mais où les gens et les usines trouvent l'espace que ne leur offrent plus les grandes villes débordées par un essor trop grand pour leurs ressources. Ainsi, se constituent petit à petit des groupements de grandes et de petites municipalités qui constituent une région métropolitaine et, bientôt, comme celles de Boston et de New-York, des agglomérations s'étendant sur six cents milles de régions métropolitaines et où sont groupés six pour cent du territoire et vingt pour cent de la population. D'autres régions se fondront tôt ou tard, comme

celle de l'acier, la « Steel belt from the mines to the Lakes — Pittsburgh, Youngstown, Canton, Akron and Cleveland »; celle de Pontiac, Detroit, Dearborn, Ann Arbor, Monroe et Toledo. À leur tour, ces agglomérations deviendront une région continue qui, à son tour, s'alliera à d'autres pour des fins administratives. C'est le processus de tout cela que l'on cherche à imaginer à l'avance pour éviter les erreurs du passé et pour essayer de prévoir les conséquences de cette immense concentration urbaine au triple point de vue administratif, économique et sociologique. Et pour cela, on utilise les recherches et les travaux de l'École d'architecture de Yale University. Ces travaux sont intéressants pour nous qui, en ce moment, assistons également à cette poussée du centre vers la périphérie, et qui voyons se reconstituer à l'extérieur des frontières de la ville des cadres municipaux qui répondent à des besoins d'espace et à des conceptions nouvelles dans l'industrie et dans l'urbanisme.

C'est le sens de ces recherches qu'à Yale on a réuni sous le titre de « Interurbia » et dont l'Institute of Life Insurance a voulu présenter les aspects principaux à ses membres à l'occasion de son assemblée annuelle de 1956.

Rapports annuels (1956) des Sociétés d'Assurances de l'U.C.C.
Montréal.

Les sociétés d'assurances de l'Union Catholique des Cultivateurs sont parmi les plus actives du groupe canadien. Fondées en 1948, elles ont recruté leurs sociétaires et assurés dans le milieu rural, parmi les membres de l'U.C.C. d'abord, puis à l'extérieur. Elles sont fort bien dirigées et leurs affaires ont suivi une rapide marche ascendante, malgré les aléas normaux auxquels est exposée toute affaire d'assurance. Le dernier rapport indique un actif de quatre millions sept cent mille dollars et des assurances en vigueur de l'ordre de cinquante et un millions de dollars pour l'assurance sur la vie, ainsi qu'un

actif de deux millions deux cent mille dollars et un revenu-primés de deux millions pour la Société Mutuelle d'Assurances Générales. Il s'agit de deux entreprises, comme l'on voit, qui ont d'importantes ressources. Notons que, comme pour tout le monde, 1956 a été une année dure. Si l'assurance contre l'incendie a été avantageuse, par contre l'assurance automobile, comme ailleurs a été lourdement déficitaire.

A ceux qui recherchent des bilans bien présentés, attrayants et étudiant bien la situation en quelques pages, nous recommandons la lecture du rapport de 1956. On ne sait que louer davantage: l'analyse des données statistiques ou la présentation typographique.

237

Journal of the Chartered Insurance Institute. Volume 53. 1956. London.

Chaque année, the Chartered Insurance Institute de Londres publie un certain nombre de travaux présentés à divers *Insurance Institutes* qui, croyons-nous, sont affiliés à celui de Londres. Dans le numéro de 1956, nous relevons les titres suivants:

- « The Sound Barrier: Aircraft Noise and Insurers »
- « Six Years of Employers' Liability »
- « Motor Insurance Overseas »
- « The Insurance of Wages Under Loss of Profits Policies »
- « Insurance Managers in Commerce and Industry: A Study in Technique »
- « This Pension Age »
- « The Married Women's Property Acts: Some Legal and Estate-Duty Aspects »
- « Protection and Indemnity Insurance: A Brief Outline »
- « Estate Duty and Its Effect Upon Life Assurance »
- « The Practical Use of the Electronic Computer »
- « Petroleum Refineries »

« Plastic Moulding and Its Fire Hazards »
« Settlement Policies »

A signaler, en particulier:

1° — une excellente étude de l'assurance des salaires sous le titre de l'assurance des profits et frais généraux. Même si les usages ne sont pas les mêmes au Canada et en Angleterre, on lira cette étude très fouillée avec intérêt pour compléter d'autres travaux similaires faits au Canada ou aux États-Unis.

238

2° — une deuxième étude sur les préposés aux assurances dans les grandes entreprises intitulée « Insurance Managers in Commerce and Industry ». Même si ce travail n'est pas aussi fouillé que ceux de l'American Management Association, il est à signaler.

Profit Perspectives in Atomic Energy. Problems and Opportunities. American Management Association, 1515 Broadway, Times Square, New York. Special Report no. 21.

Voici en résumé les conclusions de cette brochure de cent soixante-seize pages consacrée aux problèmes de l'exploitation industrielle de l'atome. Un certain nombre de collaborateurs de L'A.M.A. y présentent leurs travaux sur des aspects aussi variés que les marchés de l'industrie de l'atome, le contrôle de l'État aux États-Unis, les risques d'accident et l'assurance, et les hommes qui peuvent mener l'industrie à bien. Le résumé est de monsieur V. L. Parsegian qui s'est efforcé de présenter en deux pages le sens des études groupées dans le Special Report no. 21 sur un sujet qui passionne non seulement les milieux scientifiques, mais les milieux d'affaires en ce moment chez nos voisins. Voici les notes de monsieur Parsegian:

« The story of atomic development, as a business man might view it, can be divided into three periods, as follows:

1. The war years that gave birth to the atom bomb under complete government management and control.

2. The postwar years, wherein the Atomic Energy Commission struggled to nurture an infant industry while giving first attention to the threats of cold and hot wars. This period was also marked by a partial relaxing of government monopoly, as expressed in the Atomic Energy Act of 1954.
3. The present period of rapid growth, wherein industry is learning to appreciate the opportunities and headaches, the management problems and the financial risks, that accompany participation in atomic energy under continuing government regulation.

239

« This report will be devoted to the key management problems which characterize the present period in the history of atomic energy; for managing the atom is a new and complex business, and no effort should be spared in promoting a clearer understanding of the problems involved. With its fast-changing technology, lack of experience, and government controls, the new industry *must* have active support and guidance. Moreover, uninformed or unsure management, that too easily relinquishes initiative and responsibility, can bring heavy loss to an industrial group and — even more serious — hamper the nations entire atomic program.

« Industrialists have complained that too many writers and speakers on atomic energy shun the words « profit and loss. » Management being almost synonymous with profit and loss, the following pages will, it is hoped, do ample justice to that topic, as well as the problem of unusual risk in the form of uninsured and indeterminate liability. And, because the shortage of engineers and scientists is particularly hard on the atomic industry, we shall try to determine whether there may not be new approaches that management can take in training the available personnel and staffing important projects.

« A major problem, of course, is tight government control of information and, also, of materials. The Atomic Energy

Act of 1954 took a sizable step forward in permitting some departure from complete government monopoly. The regulations continue, however, and there is little semblance between the atomic industry and American free enterprise as experienced in other industries.

240 « Perhaps we should be prepared to compromise old concepts of free enterprise, as far as the atom is concerned, in favor of lasting government control. This would set a relatively low upper limit on the financial risks and on the degree of participation that industry can afford to underwrite. Or, instead, it may be timely to look for another revision of the Atomic Energy Act — one that will afford maximum freedom to industrial initiative and responsibility, consistent with national security and well-being, and define the government's role as one of aiding and safeguarding (not managing) civilian use of the atom. Our contributors will delve deep into these issues. Their analysis and constructive thinking should help to clarify the difficulties that beset management. Even more, they may generate ideas and inspiration that will assure our nation of continuing leadership and enable this generation to enjoy more quickly the benefits of atomic power.

V. L. PARSESIAN,
*Chairman, Engineering Faculties, and
 Professor of Nuclear Engineering
 Rensselaer Polytechnic Institute
 Troy, New York*

British Insurance (Atomic Energy) Committee. Report of the Advisory Committee, April 1957. Publié par le British Insurance (Atomic Energy) Committee, Cheyne House, 62/3, Cheapside, London, E.C. 2.

Voilà un document très intéressant qu'un comité d'assureurs, comprenant des représentants des sociétés d'assurances et de Lloyd's, vient de publier. Le programme tracé était d'étudier les moyens « *to facilitate the underwriting of reactor insurances by the British Insurance Market* ». On trouve dans

le rapport une vue d'ensemble des problèmes posés par l'usage de l'atome dans les installations privées au point de vue de l'assureur. Le document est précis et il mérite d'être étudié par ceux que la question intéresse aussi bien en Angleterre qu'à l'étranger. Car la méthode de travail adoptée est simple, mais précise et les considérations du rapporteur serrent le sujet d'assez près. En voici les conclusions:

« 156. The Committee has endeavoured in this Report to describe in non-technical language the nature of atomic energy and the uses to which it is now being applied, recognising that the whole atomic energy field is undergoing rapid and enormous expansion. A brief survey of types of reactor and of atomic fuels has been made, and emphasis has been placed upon the essential features of safety in design and operation. The hazards associated with reactors and with the disposal of waste products have been outlined and considerable attention has been paid to the new hazard of radioactive contamination.

241

« 157. In considering the insurance requirements of the reactor owner and the insurance risks of radioactive contamination the Committee has drawn a number of conclusions and has made recommendations which may be summarised as follows: —

- « 1. A Code of Safe Practice in the Operation of Reactors should be given the force of law. (Paragraph 74 (b)).
- « 2. Material damage cover granted to reactor owners should be on an annual basis for specified perils only, including certain new perils (and not for "All Risks" subject to detailed exclusions). (Paragraphs 96-103).
- « 3. Cover for the reactor owner in respect of loss of profits and consequential loss following a reactor incident can only be provided if market capacity has not already been exhausted in respect of the

- cover granted for specified perils and then only through the pools. (Paragraphs 104 and 151).
- « 4. Maximum possible cover should be provided to the reactor owner in respect of third party liabilities arising from radioactive contamination, both in respect of damage to property and personal injury. (Paragraphs 105 and 114).
 - « 5. Contracts for the construction of reactors should be so worded as to place the sole responsibility for all damage or injury occasioned by radioactive contamination on the reactor owner. The contractor, i.e., the principal contractor, all sub-contractors and suppliers of material, should be released from responsibility for damage or injury caused by radioactive contamination and should be indemnified by the reactor owner against all such responsibility irrespective of negligence. (Paragraphs 108 to 112).
 - « 6. Insurers in their negotiations with reactor owners should endeavour to obtain their agreement to accept all legal responsibility for damage to property of and personal injury to third parties, including employees, arising out of radioactive contamination, irrespective of the negligence of any other party and not to seek any indemnity or contribution from any other party. (Paragraphs 108, 111, 112).
 - « 7. Construction insurances should continue to be placed in the market through normal channels, but should not cover the risks of radioactive contamination. (Paragraph 115).
 - « 8. Having made provision for the maximum possible cover to reactor owners for third party liabilities, insurers should agree: —

- (a) to make clear, as soon as possible, that the risk of radioactive contamination arising from nuclear fission or nuclear fusion is not covered by any existing insurance or reinsurance covering property of any kind, or liability to third parties for property damage or personal injury; and
 - (b) not to cover, on any terms, the risk of radioactive contamination arising from nuclear fission or nuclear fusion, by any future insurance or reinsurance covering property of any kind, or liability to third parties for property damage or personal injury subject to certain exceptions. (Paragraph 129).
- « 9. It is not recommended that risks arising from specific radioisotopes should be excluded from material damage or third party policies. (Paragraphs 71 and 129).
- « 10. Cover against radioactive contamination risks should be provided in respect of the reactor owners' own property whether on the reactor site or elsewhere. (Paragraph 133).
- « 11. The Marine and Aviation Markets will face problems similar to those which arise in respect of land-based reactor installations, and consideration will be required in these Markets to solve the problems of hazard, cover and market capacity. (Paragraphs 137-139).
- « 12. No special action is recommended with regard to: —
- (a) Employers' Liability or Workmen's Compensation policies for reactor owners or other employers. (Paragraphs 119, 120, 145, 146).

A S S U R A N C E S

- (b) Life Assurance (Paragraph 136).
- (c) Contract Guarantees or Performance Bonds (Paragraph 140).
- (d) Personal Accident and Sickness Insurance (Paragraphs 141-144).

« 13. All material damage and third party insurances in respect of reactors should be undertaken only by market pools. (Paragraphs 147-151).

244

« 14. The problem of deposits, reserves, currency and taxation should be considered by the appropriate authorities throughout the world. (Paragraphs 152-155).

Nous sommes certains que les membres du comité formé au Canada par le Dominion Board of Underwriters connaît ce document et qu'il sera une des bases de discussion les plus avantageuses. C'est en pensant à ceux de nos lecteurs que la question intéresse que nous avons reproduit un extrait de ce document ici.

SAGESSE

Vivez selon vos moyens et faites des réserves.
L'épargne régulière assure contre les mauvais
jours et apporte la sécurité, le confort, l'aisance.
Vous prendrez des habitudes d'économie lorsque
vous aurez un compte d'épargne à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Actif, plus de \$640,000,000

Capital versé 7,000,000

Réserve 15,000,000

588 bureaux au Canada

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Etablie en 1929

Courtiers d'Assurance Agréés

AGENTS PROVINCIAUX

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris ceux garantis par les polices suivantes :

POLICE COMMERCIALE CONTRE LES PÉRILS MULTIPLES

POLICE COMBINÉE POUR RÉSIDENCES

POLICE GLOBALE POUR FOURREURS ET BIJOUTIERS

POLICE DE SOUSCRIPTION

POLICE GLOBALE POUR AUTOMOBILES

POLICE ERREURS ET OMISSIONS

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

*Les Agents d'Assurance sont cordialement invités à avoir recours
à nos services spécialisés.*

276 rue St-Jacques

MONTREAL

Téléphone: PL. 7701

**BANNISSEZ
LA FAUSSE
SÉCURITÉ !**

Protéger sa maison contre les risques d'incendie, c'est bien; ce qui est de beau-coup préférable, c'est de la protéger adéquatement. Bannissez la fausse sécurité. Assurez vos immeubles à leur valeur réelle. Advenant un sinistre, vous pourrez récupérer tout ce que vous aurez perdu. Se sous-assurer, c'est vouloir s'appauvrir.

*** SOCIÉTÉ *
NATIONALE
D'ASSURANCES**

Affiliée à la C.U.A.
41 ouest, S.-Jacques
Montréal 1 - VI 5-3291

THE UNIVERSITY OF CHICAGO



THE UNIVERSITY OF CHICAGO
OFFICE OF THE DEAN
540 EAST 58TH STREET
CHICAGO, ILLINOIS 60637
TEL: 773-936-3300
WWW.CHICAGO.EDU

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

J. E. CLÉMENT INC.

Gérants de Compagnies d'assurances non syndiquées

Maison établie en 1922

AGENCES D'ASSURANCES ASSOCIÉES INC.

(Service de placement à l'intention des Agents)

**BRITISH MERCHANTS' INSURANCE CO. LTD.
CONTINGENCY INSURANCE COMPANY LIMITED
EXCESS INSURANCE COMPANY LIMITED
UNION CANADIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCES**

FRANÇOIS DESMARAIS — F. E. LEYLAND

Gérants conjoints

Siège social: 450, rue Ste-Hélène

Tél.: PLateau 8304



« Parce que vous avez toujours été heureux, vous ne pouvez imaginer que vous cessiez jamais de l'être ».

(FÉNELON)

Vous êtes fort aujourd'hui, vous êtes prospère. Le serez-vous demain ?

Comme la récolte non remise, le bien que vous avez amassé est périssable. Si l'orage éclate, si la tempête s'abat, vos pertes seront irréparables.

A moins que vous n'ayez pris les moyens d'y parer.

C'était l'idée de ceux qui ont imaginé « L'ASSURANCE ».

ROYAL LIVERPOOL INSURANCE GROUP

Succursales et
Inspecteurs-résidents

à
RIMOUSKI - CHICOUTIMI
TROIS-RIVIÈRES
SHERBROOKE - QUÉBEC
MONTRÉAL
STE-AGATHE - VALLEYFIELD

Compagnies faisant partie du
GRUPE D'ASSUREURS ROYAL-LIVERPOOL

Royal Insurance Company Limited
Hudson Bay Insurance Company
The Central Insurance Company Limited
The Globe Indemnity Company of Canada
The Liverpool-Manitoba Assurance Company
The Liverpool & London & Globe Ins. Co. Ltd.

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL:
59 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL



L'hon. ALPHONSE RAYMOND, LL.D., M.C.L.
Président du Conseil d'administration

ÉTIENNE CREVIER, L.S.C., LL.D.
Président

PAUL COURTOIS
Gérant général

UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL
RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE

GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS
TRANSPORT TERRESTRE - GLACES
ASSURANCE MULTI-RISQUES

Bureaux à QUÉBEC - HULL - RIMOUSKI - RIVIÈRE-DU-LOUP
TORONTO et VANCOUVER

Affaires traitées dans les provinces de Québec, Ontario,
Alberta, Manitoba et Colombie britannique

AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS

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

**GUARDIAN ASSURANCE COMPANY LIMITED
THE GUARDIAN INSURANCE COMPANY OF CANADA
THE CAMBRIAN INSURANCE COMPANY LIMITED**

*L'attitude généreuse et progressive du
"Groupe Guardian"
est appréciée par ses agents et ses assurés.*

Succursale de la Province de Québec : Édifice Guardian, Montréal
G. L. WILLIAMS, Gérant Provincial

UNE COMPAGNIE CANADIENNE DE PREMIER ORDRE

Nous vous invitons à prendre avantage de nos services

**INCENDIE — AUTOMOBILE — TRANSPORT INTÉRIEUR —
GARANTIES — RESPONSABILITÉS PERSONNELLE ET CIVILE
— RISQUES DIVERS, ETC.**

•

Reliance Insurance Company of Canada

Succursale de la Province de Québec

759, Carré Victoria

Montréal

CHARLES H. GODMER Gérant Provincial



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1956

ACTIF

Espèces		\$ 264,618.02
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ...	\$1,156,430.00	
Obligations provinciales	178,300.00	
Obligations municipales	58,700.00	
Autres valeurs	<u>1,211,422.59</u>	
		\$2,604,852.59
Dû des agents et autres comptes à recevoir ...		833,034.83
Immeuble Siège social		365,916.85
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		2,883.70
	ACTIF TOTAL	<u><u>\$4,071,306.99</u></u>

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		\$1,293,405.91
Réserve pour sinistres en cours de règlement		711,399.05
Dépôts de garantie des Réassureurs		446,629.15
Réassurance, taxes courues et autres passifs		298,821.90
	PASSIF TOTAL	<u><u>\$2,750,256.01</u></u>
Réserves pour éventualités et autres		106,540.36
Compte des Actionnaires — Surplus et Capital		1,214,510.62
Capital-Actions:		
Autorisé — 20,000 actions \$100. nominal		
chacune — <u>\$2,000,000.</u>		
Emis — 4,325 actions		<u><u>\$4,071,306.99</u></u>

Disponible pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non acquises		\$1,293,405.91
Réserve pour éventualités, etc.		47,489.26
Capital-Actions		432,500.00
Comptes de surplus		782,010.62
	TOTAL	<u><u>\$2,555,405.79</u></u>

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

J.-MAURICE MASSICOTTE

Gérant pour la province de Québec

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS