
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

- LES INTERMÉDIAIRES — L'agent et le courtier d'assurances, par Gérard Parizeau 1
- LES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES — Le contrat supplémentaire. L'assurance des loyers. Les assurances profits. L'assurance des dommages par l'eau. L'assurance contre les tremblements de terre, par Jean Dalpé 23
- LES TENDANCES NOUVELLES EN ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE — Les assurances groupées. Les assurances « tous risques », par J. H. 44
- LES PROBLÈMES ACTUELS DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE, par Gérard Parizeau 47
- LE VOCABULAIRE DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau 62



1782 - 1959

Depuis 177 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 : 460, rue St-Jean, Montréal

Directeur
Maurice ST-ARNAUD

Sous-directeur
A. G. SMALL

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 155 ans,
1804 - 1959

Agence Marquette, Limitée
Courtier d'assurances

●
**Agents principaux de
QUEBEC FIRE ASSURANCE COMPANY**

●
465, RUE SAINT-JEAN

MONTRÉAL

*Apprenez à connaître les avantages
de l'épargne en ouvrant un compte*

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

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

MONTRÉAL

Téléphone: VI. 2-7701

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

*Il vous
rendra
de
précieux
services*

ANALYSE DE VOS BESOINS

PROGRAMME DE SÉCURITÉ
PERSONNELLE ET FAMILIALE

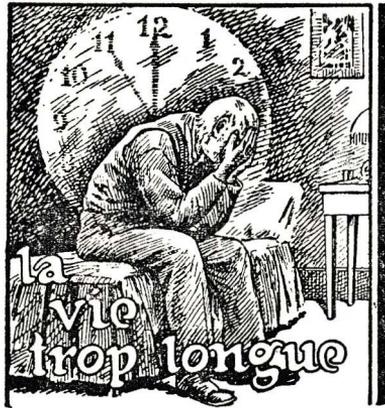
APPLICATION DE L'ASSURANCE
AU DOMAINE DES AFFAIRES

NOUVEAUX PLANS DE PENSION

ASSURANCE COLLECTIVE

 **Alliance**
COMPAGNIE MUTUELLE d'assurance-vie

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

1

27e année

Montréal, avril 1959

No 1

Les intermédiaires: l'agent et le courtier d'assurances

par

GÉRARD PARIZEAU

I — L'agent.

Les affaires d'assurance contre l'incendie sont faites au Canada soit directement ¹, soit par l'entremise d'un intermédiaire. Dans le premier cas, assureurs et assurés traitent sans l'intervention d'un tiers, seuls les préposés de l'assureur et l'assuré entrant en cause pour la conclusion de l'affaire. Au sens donné par la pratique, l'assureur est alors un *direct writer*.² Dans le second cas, l'affaire est conclue par l'agent de l'assureur ou par le courtier pour le compte de l'assuré et par le préposé de l'assureur. Ce dernier peut être soit l'agent général, provincial ou régional de l'assureur, soit le gérant de succursale ou son délégué, l'*underwriter* comme le qualifie

¹ Ce qui présente un avantage de coût, mais un inconvénient que constate l'assuré quand il engage la discussion seul en face de l'assureur.

² C'est-à-dire un assureur sans intermédiaire.

ASSURANCES

la pratique américaine, cette bouillonnante marmite où la langue technique, en constante évolution, prépare les plus étonnantes décoctions linguistiques. *L'underwriter*, c'est l'autorisateur des Français, terme qui n'est pas beau, mais qui indique assez bien la fonction du préposé à l'acceptation des risques.

2 Que veulent dire ces termes d'usage courant dans la pratique ? Avant d'aller plus loin, il vaut mieux, croyons-nous, les définir.

L'agent, d'après Larousse, c'est soit celui qui est chargé d'une fonction, comme l'agent de police; soit celui qui s'occupe d'une chose: l'agent d'affaires, l'agent d'assurances; soit enfin, celui qui négocie la vente ou l'achat de certaines valeurs, ainsi l'agent de change. L'agent, c'est donc l'intermédiaire entre deux parties, celui qui apporte l'affaire à l'assureur: c'est le démarcheur ou agent apporteur ou producteur, qui va chercher l'affaire où elle se trouve, qui la force, comme à la chasse font le chasseur et son chien. Dans l'échelle des fonctions, il y a aussi d'autres types d'agent dont la charge n'est pas, dans l'ensemble, d'apporter des affaires, mais de les administrer pour le compte de l'assureur. C'est ainsi qu'on trouve l'agent général, qui gère l'entreprise dans un pays entier et qui, en somme, remplace la société dans ses relations avec les pouvoirs publics et dans ses contacts de tous les jours avec les assurés. Il reçoit une commission élevée, plus élevée que celle qu'il accorde à ses agents. En échange, il paie les frais d'administration, engage le personnel, accepte les risques, émet les polices, règle les sinistres, finance les affaires traitées pour l'assureur dans le pays entier, poursuit et accepte d'être poursuivi pour le compte de son commettant, remplit les fonctions de fondé de pouvoirs de la société auprès des gouvernements, place les fonds de l'entreprise, constitue les réserves exigibles, tient les livres nécessaires et dresse les rapports statistiques. Bref, il est le délégué de l'assureur dans le pays entier. Pen-

ASSURANCES

dant longtemps, de nombreux assureurs ont préféré ce mode de procéder qui fixait le chiffre de leur dépense, taxes exceptées, au pourcentage de commission indiqué dans l'entente conclue entre les deux parties.¹ La tendance est contraire depuis quelques années: les assureurs préfèrent, en effet, avoir leur propres succursales qui leur permettent de tenir davantage les affaires, de les suivre de plus près et d'exercer un contrôle plus précis sur la qualité de leur portefeuille grâce aux instructions qu'elles peuvent donner à leur personnel.

Cependant, certains assureurs gardent encore l'agent provincial ou régional, soit par l'entremise de l'agent général, soit par le truchement de la succursale qui délègue à un tiers, pour une province en particulier, l'acceptation et l'inspection de ses risques, l'émission des polices et le règlement des sinistres, là où le travail peut difficilement se faire par le bureau lui-même. Ainsi, en plafonnant ses frais à la commission fixée, l'assureur parvient à organiser la production et l'administration de son portefeuille dans certaines provinces où il lui coûterait trop cher de s'installer, ou encore là où l'agent provincial est trop solidement ancré pour qu'on songe à l'en déloger. Dans ce domaine également, la tendance est de remplacer l'agence provinciale par une succursale, qui remplit les fonctions de production et d'administration voulues dans la région.

Il y a aussi l'agent régional, que l'on connaît dans la pratique sous le nom de *city agent* ou de *local agent*. La fonction d'apporteur d'affaires est la même dans les deux cas et, de plus, en plus, la rémunération de l'un et de l'autre tend à s'uniformiser. Toutefois, le mandat est différent. Le second est un simple démarcheur, tandis que le contrat signé avec le premier lui permet de lier l'assureur automatiquement jusqu'à concurrence de certaines sommes et lui donne droit aux plans fournis par *Underwriters' Survey Bureau*, ainsi qu'aux cartes de tarification de la *Canadian Underwriters' Association*, dont les frais sont payés par les assureurs qui ont accrédité l'agent

¹ Quarante pour cent, par exemple.

auprès du Syndicat. La fonction de *city agent*, qui était importante au début, a tendance à se retrécir. Ainsi, pour justifier la différence de commission, ce dernier était censé émettre les polices; chose qu'il ne fait plus guère, sauf pour les polices collectives, depuis qu'on a rogné sa rémunération, même si on lui a laissé la *profit commission*, c'est-à-dire la commission supplémentaire calculée sur les bénéfices réalisés à l'aide de son agence. Il a été question de supprimer cette rémunération particulière à l'assurance contre l'incendie. On aurait tort psychologiquement de procéder ainsi, puisque l'on pousse actuellement les producteurs les plus importants à surveiller la qualité de leurs affaires, en les rémunérant en partie sur les résultats obtenus.

4 Reste le *chief agent*, ou fondé de pouvoirs, qui est au faite de la pyramide.¹ C'est lui qui représente l'assurance auprès des pouvoirs publics pour les discussions et tractations officielles: obtention du permis, constitution des dépôts, rapports statistiques, établissement des tarifs, choix de contrats, etc. Le fondé de pouvoirs est accrédité aussi bien auprès du gouvernement fédéral si la société relève du contrôle central que des gouvernements provinciaux, dont les exigences sont moindres, mais dont il faut accepter les prescriptions générales.

A toutes fins pratiques, l'agent représente donc l'assureur

a) soit qu'il soit lié par contrat, comme en assurance sur la vie où l'on insiste beaucoup sur la représentation unique, ou encore dans certains cas, en assurance accidents, automobile ou incendie. Certaines sociétés mutuelles, en particulier, n'acceptent de traiter qu'avec leurs agents reconnus, tout en laissant à ceux-ci le loisir de s'adresser à d'autres assureurs pour les affaires qu'elles ne peuvent pas accepter;

b) soit que l'assureur traite avec ce qu'il appelle ses agents sans les lier par contrat, les liens s'établissant au fur et à mesure des affaires traitées sans que les relations soient bien

¹ C'est généralement l'agent général ou le directeur de la société.

ASSURANCES

clairement établies: l'agent recevant une commission pour les affaires procurées à l'assureur, ne devant pas lier celui-ci sans autorisation, mais pouvant signer les polices par une tolérance bien embarrassante au point de vue juridique;

c) soit enfin, comme en assurance contre l'incendie, qu'un contrat autorise l'agent général, provincial ou régional, à lier l'assureur dans le cadre de son mandat, celui-ci se retrécissant avec la fonction remplie par le titulaire. Il est évident qu'au point de vue pratique, aussi bien que juridique, les trois types d'intermédiaires présentent un cas différent. Nous l'étudierons un peu plus loin.

Le second type d'intermédiaire est le courtier. Né d'un désir d'indépendance et d'efficacité, celui-ci a évolué depuis la création de son poste. Au début, il avait pour fonction de représenter l'assuré pour le placement de ses assurances dans un marché instable, manquant d'uniformité. Il défendait uniquement les intérêts de celui-ci, que la difficulté des opérations rendait à peu près désarmé. La fonction, dans l'ensemble, est restée la même, mais elle a évolué puisque dans le cours ordinaire des choses, par le truchement des ententes intervenues avec les assureurs, beaucoup de courtiers sont devenus également des agents de ceux-ci¹ tout en s'efforçant de

¹ Dans la cause de l'Alliance Insurance Company of Philadelphia contre Laurentian Colonies & Hotel, Ltd., le juge Bissonnette s'exprime ainsi, à propos du courtier et de son double rôle: « L'article 1735 du Code civil reconnaît expressément que le courtier peut être le mandataire des deux parties et, par ses actes les obliger toutes deux relativement à l'affaire pour laquelle elles l'emploient ». Un peu plus loin, le juge note à propos des faits de la cause: « Revenons maintenant à la nature du contrat d'assurances. Par une application des art. 2480 et 2481 C.c., le contrat se forme par une proposition soumise par le requérant et par l'acceptation qu'en fait l'assureur, ce qui est ensuite constaté par l'émission d'une police. Si donc l'assureur exige une proposition d'assurance, celle-ci, par l'effet de l'art. 240, par. 1er, sera l'acte de la compagnie si c'est l'agent qui a rempli ou préparé cette demande. Or, il est prouvé, dans l'espèce, que lorsqu'il s'agit d'une demande de risque provenant d'un agent ordinaire, on exige toujours une proposition par écrit. Quel était l'effet de dispenser l'assuré de l'obligation de produire et signer une proposition? N'était-ce pas de confier à Irish and Maulson le mandat de recevoir cette proposition pour et au nom de l'appelante? N'est-ce pas ce qu'envisage l'art. 132 quand il inclut dans le mot « agent » toute personne ou société négociant ou plaçant des risques? Or, comme l'appelant admet que ces courtiers font régulièrement affaires avec elle, ils n'ont pas perdu leur caractère d'agents du seul fait qu'ils ont été dispensés d'une proposition écrite. Qu'elle ait été faite verbalement,

représenter l'assuré dans l'esprit initial de l'opération s'ils veulent garder leur clientèle. Même s'il est rémunéré par l'assureur pour l'apport d'affaires, le courtier ne peut garder sa clientèle, en effet, que s'il lui donne le maximum de garantie pour la dépense minima. S'il ne le fait pas, un autre lui enlèvera le client. Et c'est ainsi que par un jeu de concurrence extrêmement efficace, le courtier est forcé de se préoccuper avant tout de l'assuré; ce qui rétablit un équilibre que le mode
6 de rémunération pourrait fausser. Aiguillonné par la lutte, il contribue également à faire évoluer la pratique dans un milieu où, parfois, un immobilisme bien humain s'oppose au changement.

Avant d'essayer d'établir le statut juridique comparé de l'agent et du courtier, voyons la fonction que remplit ce dernier dans ses devoirs de chaque jour.

II — Le courtier.

L'assuré confie au courtier le soin de le garantir contre des risques précis: incendie, vol, responsabilité. En acceptant, le courtier s'engage à exécuter les instructions qu'il reçoit, à la date qui lui est indiquée. Il doit d'abord connaître les besoins de son client. Pour cela, il doit commencer par les étudier. Il ne suffira pas que, sans s'informer, il accepte les instructions qu'on lui donne rapidement. S'il s'agit d'une

l'effet juridique est le même. » Et auparavant, le juge Bissonnette avait dit: « Il devient alors bien pertinent de se demander qui représente le courtier dans l'exécution de ces fonctions qui outrepassent la simple préparation de la proposition écrite, rôle de l'agent ordinaire? S'il n'agissait que pour son client, il lui suffirait de faire comme l'agent et, ainsi, ménager ses peines et écarter toute responsabilité, ne serait-ce que d'ordre moral. » Même si nous ne partageons pas entièrement le point de vue du juge Bissonnette dans la cause qu'il étudie, nous tenons à mentionner ici l'opinion qu'il exprime au sujet de la double fonction remplie par le courtier, tant auprès de l'assuré qu'auprès de l'assureur.

De son côté, Me F. J. Laverty dans « The Insurance Law of Canada » note: « An insurance broker through whom the insured effects insurance is his agent for all purposes in connection therewith and he is also the agent of the company for some purposes, for instance, giving notice of cancellation ». Et il ajoute: « Where a broker or an authorized agent fills in the application form and signs for the applicant, he is not the agent of the insurer ». Ce qui est dans la logique du raisonnement, puisque le courtier est alors uniquement représentant de l'assuré.

assurance contre l'incendie, il faudra qu'il voit l'immeuble ou la chose à assurer, afin de la bien décrire dans le contrat et afin de constater l'exactitude de la garantie nécessaire. Si la police contient la règle proportionnelle, il devra recommander à l'assuré de faire déterminer la valeur assurable pour être bien sûr que le montant d'assurance n'est pas inférieur à la somme exigée par l'assureur. Au cours du contrat, il lui faudra également suivre les fluctuations de la valeur, en employant les méthodes de contrôle que les règlements des assureurs mettent à sa disposition.

7

Mais pour comprendre ce qu'il faut à l'assuré, le courtier a besoin de connaître son métier. Il doit saisir la portée exacte des polices, c'est-à-dire la garantie avec ses exceptions et ses exclusions. Depuis quelques années, il y a eu une véritable multiplication des contrats, mais, heureusement aussi, une évolution vers le groupement des garanties. Il n'en reste pas moins vrai que tous les contrats ne conviennent pas à tous les besoins, tant au point de vue prix que conditions. Le courtier doit donc les étudier à ce double point de vue. Certains sont uniformes ou tout au moins sont censés l'être. Ce sera au courtier de faire un choix. Il lui faudra aussi connaître le marché et prendre une décision lui-même à moins que l'assuré ne lui indique l'assureur. Le choix lui sera dicté non par l'importance de la rémunération, mais par les conditions du contrat, le prix de l'assurance, la solidité financière de l'assureur et sa réputation au point de vue du règlement des sinistres. Tout cela devient une question de routine, dira-t-on. Dans une certaine mesure seulement, car il y a actuellement une évolution qu'il faut suivre de près si l'on ne veut pas s'exposer à des erreurs graves. Depuis quelques années, il y a eu une curieuse floraison de polices nouvelles, une modification rapide des tarifs et de certaines règles techniques, qui indiquent à la fois une grande vitalité des institutions et un désir d'amélioration dicté par la nécessité. Ces changements imposent au

courtier un constant travail d'adaptation dans un milieu extrêmement changeant. S'il ne le fait pas, il voit sa clientèle aller ailleurs, à moins qu'elle lui soit attachée par l'ignorance, par les liens de l'amitié, par un échange d'affaires, par la force de conviction ou par un certain charme personnel qui permet à quelques-uns de faire oublier leur maladresse, leur paresse ou leur incompétence.

8 Le moyen le plus sûr de garder sa clientèle, est évidemment de s'organiser. Le petit courtier a un bureau peu coûteux, il a une secrétaire et, un certain nombre de fois par mois, un comptable fait les entrées dans ses livres, envoie les factures et, périodiquement, lui présente un rapport succinct des résultats. Ce courtier fait de petites affaires et il devrait s'en tenir là dans l'intérêt de ses clients, à moins qu'il ait une bonne connaissance du marché. Sa femme lui donne parfois un coup de main. Les polices arrivent toutes prêtes. Elles sont rapidement examinées, puis mises à la poste ou livrées par le courtier lui-même, selon sa méthode de travail. Si le courtier réussit à mettre la main sur des affaires plus importantes, il se rend rapidement compte qu'il doit s'organiser, sans quoi il s'expose à des bévues coûteuses.

S'organiser, cela veut dire avoir un ou des assistants à qui sont confiées des tâches particulières, les spécialiser afin de leur donner une connaissance plus précise du métier, leur donner les moyens de travailler vite et mieux, en ayant des subalternes assez nombreux pour les débarrasser des tâches secondaires. Cela veut surtout dire : assurer la vérification du travail. Il ne faut pas l'oublier, si une des tâches du courtier est de placer l'assurance aux meilleures conditions et au meilleur prix compatible avec la sécurité, une autre fonction non moins importante est de s'assurer que les documents sont uniformes et répondent bien aux besoins de l'assuré. Quand on doit s'adresser à cinq, dix ou vingt assureurs pour faire garantir un même

risque, l'uniformité devient une question primordiale car, au moment d'un sinistre, l'indemnité sera basée sur la rédaction des contrats et non sur une vague intention des parties. Devant un tribunal, l'intention aura une certaine importance, mais le devoir du courtier, c'est d'éviter qu'il soit nécessaire d'avoir recours à la justice. Il ne peut empêcher son client de violer sciemment ou non les conditions de la police, mais il peut prévoir ses besoins ordinaires à l'aide des clauses voulues et le mettre en garde contre les causes d'invalidité. Cela exige de sa part des connaissances techniques et du droit, un personnel suffisamment nombreux, spécialisé et compétent et de fréquentes visites sur place.

9

Veut-on un aperçu plus précis de la besogne du courtier d'assurance contre l'incendie, par exemple? Dès qu'il reçoit l'ordre de placer, il doit l'exécuter. La carte de tarification et le plan Goad lui donnent le taux, l'occupation et la construction de l'immeuble. Il n'a plus qu'à trouver preneur, c'est-à-dire à répartir l'assurance entre un ou plusieurs assureurs. Coups de téléphone, discussion, puis émission du bordereau de placement et de la réquisition qui permet d'obtenir la note de couverture, valable pour au moins trente jours. S'il s'agit d'un risque d'une importance quelconque, il sera bon d'aller sur place pour voir ce que l'on assure, pour photographier les lieux, faire un rapide plan par terre (dans le cas d'un risque assez étendu) et passer à travers les services de production; bref ce sera une rapide visite permettant de voir ce que l'on assure. On aura ainsi les premières données qui mettront le courtier en mesure de discuter avec l'assureur les besoins de l'assuré. S'il comprend bien ses fonctions, le courtier ne devra pas laisser l'assureur fixer le taux et les conditions du contrat à sa convenance. Sachant ce qu'il faut à l'assuré, il devra rédiger lui-même les conditions du contrat en exposant la situation exacte, sans chercher à tromper l'assureur, mais sans

lui permettre d'abuser de la situation en glissant dans le texte des clauses dangereuses pour l'assuré. C'est à ce moment-là que se manifeste davantage la fonction de mandataire qu'est celle du courtier. Celui qui ne la comprend pas ne rend pas à son client les services que celui-ci doit en attendre.

10 Une fois émises, les polices parviennent au courtier, qui les examine, les vérifie, les fait modifier au besoin, fait entrer les détails à l'échéancier, au journal, fait préparer la facture et envoyer les contrats avec une lettre dans laquelle il souligne les points principaux à retenir: règle proportionnelle, délai de fermeture, nature de l'occupation, travaux de réparations, quantité maxima de corps inflammables, etc. Cette lettre est indispensable parce qu'elle attire l'attention de l'intéressé sur les conditions de validité de l'assurance.

Il ne suffit pas que la police soit exacte, il faut qu'elle le reste. C'est par l'inspection périodique du risque que le courtier s'assurera que l'assuré ne viole pas une condition importante du contrat. Oh! dit-on souvent, l'assureur paiera quand même. Ce n'est pas si sûr que cela. La police lie deux parties, à des conditions expresses. Certaines ont une importance secondaire; d'autres doivent être observées si l'on veut que l'assuré garde son droit à l'indemnité. Si elles ne le sont pas, celui-ci se trouvera forcé, après un sinistre, d'accepter le compromis que l'assureur lui offrira; si ce dernier veut bien en consentir un. Ordinairement, dans une industrie ou dans un établissement commercial, personne n'exerce une surveillance quelconque au point de vue de l'assurance. C'est au courtier d'y voir, en faisant comprendre à l'assuré qu'il ne fait pas de zèle, mais qu'il collabore avec lui pour prévenir une augmentation de taux, pour obtenir une diminution, ou pour empêcher les employés de l'assuré de violer une condition importante du contrat sans mauvaise intention, mais sans se préoccuper des conséquen-

ces. Il est facile de dépasser la quantité de corps inflammable permise par le contrat sous prétexte qu'il est difficile de s'approvisionner. Des réparations ou de nouvelles constructions peuvent être faites sans l'autorisation nécessaire, un pavillon peut être transformé ou construit sans que personne songe à avertir l'assureur, la valeur assurable augmente, les conditions de la règle proportionnelle ne sont pas observées, le fonctionnement des extincteurs est interrompu. Tout cela peut avoir des conséquences graves. Pour les prévenir, le courtier doit se rendre sur place, regarder, questionner, faire des observations, des suggestions et voir à ce qu'elles soient appliquées.

11

Le courtier doit aussi acquitter la prime. Si l'assuré lui en a fait remise, la chose est simple puisque, chaque mois, le comptable verse en bloc à chaque assureur les primes versées, déductions faite de la commission. Souvent l'assuré ne règle pas la prime immédiatement. Le courtier est alors censé en faire l'avance à l'assureur dans un délai plus ou moins grand, selon l'entente faite.¹ S'il ne le fait pas, il devient comptable du prorata; sans quoi l'assureur demande l'annulation de la police, comme les conditions du contrat l'autorisent à le faire. Le courtier joue le rôle de fiduciaire de la prime dans le premier cas et de banquier, dans le second. S'il fait l'avance, il ne doit pas se servir des fonds de ses autres clients, en organisant un roulement qui lui permette de financer son entreprise à l'aide de l'argent reçu en fidéicomis. La meilleure manière de procéder, c'est de faire une analyse régulière du compte de fidéicomis, afin de pouvoir séparer la part des clients de la sienne.

¹ Et, cependant, d'après certains juges, qui ignorent complètement cet aspect de l'opération, l'agent ou le courtier n'ont aucun droit de recours contre l'assuré. Ainsi, M. le juge C. M. Boyer de la Cour de Magistrat s'exprime ainsi: (Dossier n° 174120 — Novembre 1952): « L'agent d'une compagnie d'assurance en faisant un contrat d'assurance n'est pas partie au contrat et n'acquiert pas le droit de poursuivre personnellement l'assuré en recouvrement de la prime. Il n'est qu'un mandataire et ce droit appartient à la compagnie qu'il représente ».

Ainsi, il saura qu'il est en mesure de *financer* tel client, sans emprunter la somme à tel autre. Il faut que l'avance provienne de son avoir. Si elle est empruntée à d'autres, il y a là une opération inadmissible et tout à fait hors du mandat que l'assuré a tacitement donné au courtier en lui versant la prime.

12 Mais le courtier a une autre fonction: celle de surveiller l'échéance des polices de ses clients. Par définition, un contrat d'assurances est un document qu'on jette dans un tiroir dès qu'on le reçoit, sans y jeter le moindre regard. Est-il satisfaisant ou non, est-il en vigueur, on le sait pas, mais on l'espère. Dans son intérêt personnel, le courtier doit suivre l'échéance de près. Pour cela, il dispose de plusieurs sources de renseignements. La première, c'est son échéancier, fait d'un double du bordereau de placement ou de la facture, d'un livre spécial ou du journal des assurances, dont une colonne peut à l'occasion servir à cette fin. Il y a aussi les doubles des polices classés par ordre chronologique et les avis d'échéance envoyés par les assureurs. Enfin, dans certains bureaux, on dispose d'un registre spécial qui groupe les échéances mensuelles et qui permet de faire une dernière vérification de l'échéancier initial. Avec ces multiples modes de contrôle, il semble bien difficile de faire une erreur. Quelle que soit la manière de procéder, le courtier doit pouvoir avertir l'assuré de la date d'expiration de ses polices.¹

Il doit également pouvoir renseigner rapidement l'assuré si celui-ci veut savoir ce qu'il assure et à quel prix. Pour l'assurance contre l'incendie, il pourra avoir des fiches précises, classées dans l'ordre alphabétique. Pour les autres assurances, il suffira d'avoir des dossiers au nom de chacun, contenant la copie des contrats en vigueur.

¹ Sans, cependant, qu'il puisse en être tenu légalement responsable; sauf le cas où il est chargé de voir personnellement à l'administration du portefeuille, sans même que l'assuré ait les polices.

Restent les sinistres. C'est une des fonctions du courtier d'avertir l'assureur le plus tôt possible que l'assuré a eu un sinistre. Il lui faut d'abord bien faire comprendre à l'intéressé que l'avis doit être donné rapidement, quelles que soient la nature et l'étendue du cas. Ce n'est pas à l'assuré de juger s'il y aura ou non une réclamation et ce n'est pas à lui de décider si une indemnité sera versée. Avec tout le tact voulu, le courtier doit persuader l'assuré de l'avertir immédiatement après un sinistre et de lui communiquer tous les renseignements possibles: date, noms des témoins, circonstances, etc. L'avis envoyé, le courtier ne doit intervenir dans le règlement que pour le faciliter; il fera bien de laisser les parties discuter entre elles, en se contentant de conseiller son client, de donner des indications générales afin de ne pas avoir l'air de tout régenter. Son rôle n'est pas d'imposer tel ou tel règlement, mais d'éclairer, d'aider, de préciser et, au besoin, d'employer son influence pour faire valoir le point de vue raisonnable, *mais raisonnable seulement*, de l'assureur ou de l'assuré. Il n'est ni l'arbitre, ni le juge; il n'est que le conseiller. Pour se tenir au courant et pour garder les renseignements dont il aura besoin tôt ou tard, le courtier devra avoir des dossiers de sinistres dans chaque cas; dossiers tenus à date, bien classés. Ainsi, il sera en mesure de renseigner son client à n'importe quel moment, de fournir les détails nécessaires aux assureurs qui accepteront le risqué plus tard, de rectifier certaines affirmations hâtives si la police est jamais annulée et de discuter le placement de l'affaire avec un autre assureur, en connaissance de cause.

III — Le statut juridique

De ce qui précède, on pourrait conclure que l'agent d'assurance contre l'incendie est le mandataire de l'assureur et le courtier, celui de l'assuré. Cela est vrai théoriquement, tout au moins. Dans le cas de l'agent, le problème est simple.

14 S'il est lié à l'assureur par contrat, il est son représentant et ses fonctions sont généralement définies. Qu'il soit agent général, provincial, régional ou simple apporteur d'affaires, son rôle est précisé. Il est apte à se tromper, à induire son commettant en erreur; mais il a comme tout mandataire le devoir de remplir son mandat. Pour l'agent producteur, cela veut dire qu'il doit renseigner l'assuré fidèlement, apporter ses affaires à l'assureur, remettre le contrat à l'intéressé, toucher la prime et en faire remise directement à l'assureur, dont il est en somme le prolongement. A ce titre, il n'acquiert guère de responsabilité qu'envers son mandant, l'assureur, si, sciemment, il fausse les faits auprès de l'assuré ou en se faisant l'intermédiaire entre l'assureur et ce dernier.

En principe, l'assureur est responsable envers les tiers des actes de son agent.¹ Ainsi, la condition statutaire numéro un précise que lorsque la proposition d'assurance « a été préparée par l'agent de la compagnie, cette proposition doit être considérée comme étant l'acte de la compagnie ».²

Un avis donné à l'agent est considéré normalement comme un avis donné à l'assureur. Et l'assureur ne peut se libérer de ses engagements envers l'assuré, en invoquant l'erreur ou la mauvaise foi de son agent, à moins que celui-ci ait outrepassé son mandat.³ Tout au plus peut-il essayer de se faire rembourser par l'agent de l'indemnité qu'il n'aurait pas dû verser à l'assuré autrement. En somme, tout cela présente relativement peu de difficulté.

¹ Me F. J. Laverty écrit à ce sujet dans « The Insurance Law of Canada »: « In the absence of fraud or collusion, the representations of the Company's agent, having authority to solicit insurance and receive proposals, made to the applicant, bind the company and the company cannot impute to the insured the representations of its agent made without the insured's knowledge », (p. 378).

² Dans *Continental Insurance v. Champagne*, 1951 B.R. 309, M. le juge Pratte note à ce sujet: « Le texte précité vise donc tous les cas où « La demande a été préparée par l'agent de la compagnie » sans égard à l'étendue des pouvoirs de l'agent. Cette disposition, qui a été édictée précisément pour empêcher l'assureur de se retrancher derrière les termes du mandat conféré à son agent, pour échapper aux conséquences de l'acte de ce dernier, serait absolument inutile si elle ne devait recevoir d'application que dans le cas où l'agent aurait le pouvoir de faire ce qu'il a fait ».

³ Sauf le cas précédent, indiqué par M. le juge Pratte.

Le cas du courtier est moins simple, quand on l'examine d'un peu plus près. Au premier abord, si l'assuré confie à un tiers le soin de placer une assurance pour son compte, la fonction du courtier paraît claire: c'est celle du mandataire que définissent les articles 1709 et 1710 du Code Civil, comme suit:

« 1709. Le mandataire est tenu d'accomplir le mandat qu'il a accepté et répond des dommages-intérêts qui pourraient résulter de son inexécution, tant que ses pouvoirs subsistent.

15

« 1710. Le mandataire dans l'exécution du mandat doit agir avec l'habileté convenable et tous les soins d'un bon père de famille. »

Le courtier qui place l'affaire, aussitôt que possible après qu'on le lui a demandé, remplit son mandat. Il n'encourt pas un blâme si, par la suite, l'assureur refuse de payer, invoque la nullité du contrat ou fait faillite. On l'a chargé d'assurer; il l'a fait au meilleur de sa connaissance, après avoir pris les précautions qu'il est normal d'attendre d'un intermédiaire. Il ne peut non plus être tenu de la faute de l'assuré qui a violé une condition du contrat, qui a augmenté le risque ou qui en a changé la nature sans l'avertir. Oh ! s'il était au courant des conditions particulières que l'enquête révèle après le sinistre, il y aurait une part de responsabilité dans le fait qu'il n'a pas pris les dispositions voulues pour mettre l'assuré à l'abri.¹ Pour reprendre les cas précédents, si le courtier constate que l'assuré viole une condition du contrat, augmente le risque ou en change la nature, il doit:

- a) faire modifier l'état de choses par l'assuré, s'il le peut;
- b) sinon, faire rectifier le contrat en conséquence, après avoir averti l'assureur — qui fera émettre l'avenant nécessaire, s'il accepte de corriger la police.

¹ L'article 1710 ne parle-t-il pas d'habileté convenable et de tous les soins d'un bon père de famille ? Or, il appartient justement au courtier de savoir ce qui normalement doit être communiqué à l'assureur.

Si le courtier ne le fait pas, il encourt envers l'assuré une responsabilité qu'il appartiendra à celui-ci de démontrer après le sinistre, mais que le courtier ne pourra pas repousser en invoquant l'ignorance. Le courtier, qui s'intitule ainsi, se targue en somme d'une préparation professionnelle qui exige de lui une connaissance élémentaire de son métier. Il ne peut pas ne pas savoir que les faits doivent correspondre à la description qui en est donnée dans le contrat. Peut-il faire valoir

16 qu'il ignorait l'interprétation que l'assureur donnerait à tel ou tel aspect des choses ? Pour qu'un tribunal accepte un argument aussi spécieux, il faudrait que l'interprétation soit vraiment bien différente de celle à laquelle on pouvait s'attendre. Que l'assureur prétende, par exemple, pour demander l'annulation du contrat, que le courtier ne l'a pas mis en garde contre la réputation équivoque de l'assuré, alors qu'il avait déjà garanti celui-ci précédemment, sous le prétexte facile que l'assureur ayant pleine confiance dans le courtier il appartient au courtier de le renseigner, cela ne fait pas de doute: l'assureur exagère et sa prétention ne peut être maintenue.¹

Cela pose la question des relations de l'assureur et du courtier: question d'autant plus complexe qu'aucun texte de loi ne la tranche au départ et que la jurisprudence a brouillé les choses.² Le courtier offre une affaire à l'assureur. Que

¹ C'est le cas, par exemple, qui a été jugé dans *Alliance Insurance Company of Philadelphia v. Laurentian Colonies & Hotel, Ltd.*

² Dans la « *Revue du Barreau* » d'octobre 1957, Me Albert Mayrand cite les causes suivantes pour indiquer comme le courtier d'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.

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

doit-il faire ? Répondre aux questions qui lui sont posées ? Guider l'assureur qui a pleine confiance en lui et qui accepte tout les yeux fermés ? Doit-il se contenter de présenter le risque avec ses caractéristiques ordinaires ? Oui, nous semble-t-il, car il n'est qu'un apporteur de risques, chargé de présenter l'affaire en soi sans la commenter, sans l'imposer, sans la décrier. C'est à l'assureur de décider s'il l'accepte ou non. Celui-ci a ses règles, ses directives, ses instructions. Il peut faire vérifier les détails; il a des inspecteurs qu'il peut envoyer sur place. À notre avis, il ne peut que se plaindre de n'avoir pas compris les renseignements, ou qu'on lui a mal ou incomplètement présenté les faits ou, encore, que le risque présentait un danger qu'on ne lui avait pas, ou mal, signalé. S'il accepte une part du risque, il peut la refuser ou la diminuer par la suite. Et dans la pratique, il ne se gêne pas. Il semble donc qu'il ne puisse logiquement invoquer le manque de franchise ou l'ignorance coupable du courtier qu'entre le moment où il accepte le risque et le moment où normalement il peut le faire inspecter, à moins qu'il ne s'agisse d'un cas de fraude ou d'un fait très difficilement discernable. Il peut alors refuser d'indemniser l'assuré. Et si le tribunal lui donne raison, l'assuré ne garde qu'un recours contre le courtier qui le prive de ses droits. Tout est question de preuve de part et d'autre: la faute étant la seule mesure de la responsabilité du courtier.

17

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.

18 La responsabilité du courtier peut être augmentée du fait qu'il a préparé lui-même le texte de l'intercalaire. Mais dira-t-on pourquoi s'expose-t-il ainsi ? La réponse est simple : quelqu'un doit préparer la formule. Si c'est l'assureur, on est à peu près certain que les conditions seront restrictives. Or, pour survivre, le courtier doit obtenir le maximum pour son client. S'il ne le fait pas, il court le risque qu'un autre lui enlève l'affaire. Et c'est ainsi que, par le jeu de la concurrence, le courtier est exposé à une responsabilité que la jurisprudence a reconnue.¹ Et le courtier peut rarement invoquer que l'assuré aurait dû vérifier l'exactitude de la description et la portée de l'assurance. Ce n'est pas l'assuré qui est le spécialiste, mais le courtier à qui on doit demander d'avoir la compétence voulue.²

Une question se pose ici : le courtier est-il responsable de ne pas avoir donné à l'assuré la garantie la plus étendue possible ? Peut-il dire, par exemple, qu'il a obtenu l'assurance que le marché ordinaire lui permettait d'avoir ? Tout est une

¹ Ainsi, dans la cause de Van Den Bosshe contre Lucien Blackburn (dossier no 53,667. C.S.), Monsieur le juge Noël Belleau s'exprime ainsi à ce sujet :

« Les responsabilités d'un courtier d'assurance sont plus grandes que celles de l'agent d'assurance ordinaire. Dans le présent cas, non seulement le défendeur a agi comme intermédiaire entre le demandeur et un assureur pour obtenir une police d'assurance assurant les marchandises du premier, marchandises contenues en un endroit qu'il connaissait, mais il a pris en outre la responsabilité de rédiger lui-même la police d'assurance que l'assureur n'a eu qu'à accepter.

« C'est dire que le demandeur, lui confiant un tel mandat, comptait que son courtier et mandataire agirait avec le soin qu'exigeait un tel mandat et qu'il agirait dans son intérêt en lui procurant la police d'assurance qui l'indemniserait au cas de perte totale ou partielle de ses marchandises, causée par le feu.

« L'assurance est de nos jours une loi complexe, compliquée et l'assuré, généralement, ne connaît pas l'importance des termes que contient un tel contrat et ce qui est exigé pour le rendre valide. C'est pourquoi l'on confie souvent à un courtier d'assurance, qui est un expert en la matière, le mandat d'obtenir tel contrat et de voir ensuite à ce que ce contrat ou police couvre bien, mentionne bien, ce que l'on désire assurer ainsi que l'endroit précis où ils sont placés. »

² Dans Van Den Bosshe contre Lucien Blackburn, le juge Belleau note également :

« En un mot, quand une personne emploie un courtier pour lui procurer une assurance, et ce, après lui avoir bien expliqué ce qu'il désire, les objets qu'il veut assurer, l'endroit où ils sont, il a droit de s'attendre à ce que ce courtier agisse avec soin et l'habileté que l'on a droit de s'attendre et nous ne croyons pas que, sous ces circonstances, l'on peut exiger du mandant, qu'il examine attentivement et avec l'œil d'un expert en la matière, la police d'assurance pour s'assurer si le mandat a bien été rempli. »

question de faits, croyons-nous. Si le courtier a fourni à son client le contrat courant, tout en attirant son attention sur les restrictions qu'il contient, nous ne croyons pas qu'on puisse lui imputer une faute particulière. Qu'il y ait un, deux, cinq ou dix assureurs dans le monde entier qui soient disposés à garantir le risque qu'exclut la police, cela ne peut rendre le courtier responsable d'erreur, de négligence ou d'omission parce qu'il n'a pas pu trouver le meilleur contrat. S'il a fait un effort raisonnable dans le marché indigène ou si la police qu'il a apportée à ses clients correspond au standard établi, il nous semble que là se termine sa responsabilité, s'il met son client en garde contre les cas d'exception. Aller plus loin, c'est dépasser les services que normalement un assuré doit attendre de son courtier.

19

Enfin, un courtier peut-il être blâmé de n'avoir pas renouvelé une police d'assurance placée antérieurement par son entremise ? C'est dans son intérêt de voir à la prolongation de la garantie, mais nous croyons que, légalement, il n'a de responsabilité que si l'assuré n'a pas les polices et n'a pas le moyen matériel de suivre les échéances. Il arrive, par exemple, que certains assurés insistent pour que le courtier garde tout le dossier et s'occupe lui-même de son administration. Dans ce cas, le renouvellement entre dans la fonction ordinaire du courtier. Dans tout autre cas, nous croyons que ce dernier n'a qu'une responsabilité morale. Tout, cependant, est une question de faits qu'il est nécessaire d'interpréter.

La responsabilité du courtier se complique parfois du fait que celui-ci est lié par contrat à l'un ou à plusieurs des assureurs à titre de *city agent*, c'est-à-dire à titre d'agent régional. Si l'entente contient les clauses suivantes, l'intention est très nette :

« That upon the terms and conditions and in consideration of the several covenants and agreements hereinafter set forth on the part of the Agent to be kept and performed, the

ASSURANCES

Company has appointed and by the presents doth appoint the said Party of the Second Part its City Agent for the purpose of soliciting and procuring business for the Company in the following territory, that is to say . . . »

20 « *That the Agent will at all times abide by and observe the Instructions, Tables of Rates, Limits and Prohibited Lists furnished by the Company, and in all respects obey the instructions and the rules which are now or may hereafter be laid down by the Company or by any Association whose rules the Company is bound to abide by and observe ».*

« *The Agent shall bind the Company only in accordance with the standard Policy form issued by the Company for each class of insurance underwritten, and shall make only such changes and endorsements as are authorized by the Company ».*

C'est alors que le courtier peut devenir à la fois le représentant de l'assureur et celui de l'assuré dans une même opération. M. le juge Bissonnette de la Cour d'Appel écrit à ce propos: « L'un des critères qui nous guident pour savoir s'il existe un mandat pour des fins particulières entre l'assureur et le courtier, c'est de se demander si l'acte accompli par le courtier est au profit et à l'avantage de l'assureur ou de l'assuré ».¹

S'il n'y a aucune entente écrite, il peut y avoir des liens de fait nés d'une pratique régulière. Imaginons le cas d'un courtier à qui, en vertu d'une entente verbale ou écrite, l'assureur a reconnu le droit de le lier jusqu'à concurrence d'un certain montant, de signer ses polices, de les émettre même, en lui fournissant les documents nécessaires en blanc. N'est-on pas, à ce moment-là, devant de véritables liens de mandant et de mandataire qui changent entièrement l'aspect des choses. Dans ce cas, l'assureur garde-t-il le droit de résilier ses engagements envers l'assuré en invoquant la faute du cour-

¹ The London Assurance Co. v. Dechaux Frères, Ltée. Cour d'Appel, cause n° 4513. C. S. n° 272, 593.

tier ? Ou ne doit-il pas les tenir, tout en exerçant son droit de recours contre celui qui l'a induit en erreur ? Nous le croyons.



Un autre aspect complique encore les choses: si l'assuré charge le courtier d'assurances de placer l'affaire et de défendre ses intérêts, ce dernier est rémunéré à l'aide d'une commission que lui verse l'assureur. Si l'assuré lui confie le soin de veiller à ses intérêts, ne devrait-on pas s'attendre à ce qu'il le rémunère lui-même ? Pour pouvoir dissocier le courtier et l'assureur à ce point de vue, il faut analyser la prime. Celle-ci contient trois éléments:

21

- a) le coût d'indemnité;
- b) les frais d'administration;
- c) la commission d'apport.

Cette commission, qui sert à rémunérer l'intermédiaire, est déduite de la prime par le courtier qui remet le montant net à l'assureur. Si le versement est le fruit d'une entente entre le courtier et l'assureur, c'est l'assuré qui paie la prime directement au courtier. Il est vrai que le contrat mentionne globalement le prix de l'assurance. Mais n'aurait-on pas le même résultat si la prime était disséquée dans la police entre le prix de la garantie et la rémunération de l'intermédiaire. Ce qui est assez gênant, c'est que la prime est fixée par l'assureur, acceptée par l'assuré, tandis que la commission provient d'une entente conclue entre l'assureur et le courtier. Si celui-ci est *city agent*, par exemple, sa rémunération sera un peu plus élevée et ses devoirs seront plus étendus envers l'assureur.



Que conclure de ce qui précède, sinon qu'il serait important de préciser le rôle et les responsabilités respectives de l'agent et du courtier. Dans aucun texte de loi, les fonctions de ce dernier ne sont définies et ses engagements bien établis.

Le Code civil est la seule source du droit à ce sujet. Si la loi provinciale des assurances apporte quelques précisions sur l'agent et son rôle, c'est strictement pour les fins du permis qui lui est délivré. Le mot « courtier » est bien mentionné à une ou deux reprises dans la loi, mais uniquement pour indiquer la souscription d'un permis spécial. De ce fait, on a tendance à ne faire aucune différence entre les deux: les termes agents et courtiers s'employant indifféremment. Il serait urgent de distinguer entre les deux fonctions, car la pratique et la jurisprudence les mêlent à qui mieux mieux. Ce n'est qu'en partant des articles 1709 et 1710 du Code Civil et en tenant compte de l'usage qu'on parvient à établir un raisonnement précaire. Si la distinction existe en fait, elle n'est pas encore reconnue par la loi, comme nous l'avons dit précédemment.¹

Bloquées par des groupes puissants et opposés, les modifications à la loi provinciale sont restées en plan. Si l'on fait peser sur le courtier d'assurances la responsabilité de son travail, il faudrait bien déterminer son statut professionnel. Il serait bon de savoir, à la lumière d'un texte précis, qui est le courtier, quelles sont ses fonctions et ses engagements et, enfin, comment la valeur de ses services peut être reconnue et protégée. S'il est fort intéressant d'assister à des joutes juridiques entre magistrats de formation et de pratique différentes,² il serait encore plus intéressant pour les intéressés, c'est-à-dire les courtiers, les assureurs et le public, de savoir une fois pour toutes ce que c'est qu'un courtier. Même si un texte peut et doit être interprété à la lumière des circonstances, il pose tout au moins des jalons à un raisonnement. C'est déjà quelque chose.

¹ Et, cependant, on la fait ailleurs, dans l'état de New-York, par exemple, où les fonctions de l'agent et du courtier sont clairement définies.

² Dans la cause de *The London Assurance Co. contre Dechaux Frères, Ltée.*, citée précédemment, deux magistrats éminents s'opposent carrément, l'un utilisant les conditions statutaires et l'autre invoquant la pratique.

Les assurances complémentaires

*Le contrat supplémentaire. L'assurance des loyers.
Les assurances-profits. L'assurance des dommages par l'eau.
L'assurance contre les tremblements de terre.*

par

JEAN DALPÉ

23

La police d'assurance contre l'incendie protège l'assuré contre les dommages causés par le feu et, dans certains cas, par la foudre ou par l'explosion. Depuis quelques années, la pratique évolue vers des assurances groupées dans le plus petit nombre de contrats possible. En attendant qu'elle réalise la garantie tous risques, elle a trouvé des solutions partielles qu'elle étend ou retrécit suivant les bons ou les mauvais résultats d'une période d'âpre concurrence ou de restrictions généralisées. C'est ce qui est arrivé au contrat supplémentaire, que l'on a diminué, élargi, restreint ou étendu avec les frais inattendus de clauses qu'on avait abordées dans l'enthousiasme pour suivre l'exemple de la pratique américaine. Parce qu'on avait garanti les risques soudainement, sans trop réfléchir, il a fallu reprendre, corriger les clauses, hausser les tarifs. Depuis deux ou trois ans, en particulier, on en joue, avec crainte, comme d'une chose dont on se méfierait, sans trop la comprendre. Le contrat supplémentaire existe, cependant, et on ne peut guère s'en débarrasser. Voyons ici ce dont il s'agit.

I — Contrat ou couverture supplémentaire ¹

Le contrat supplémentaire est un avenant que l'on annexe à la police d'assurance contre l'incendie pour compléter la

¹ En anglais, « Supplemental contract ou extended coverage ».

garantie accordée et l'adapter aux besoins courants. Il y en a divers types, selon qu'il s'agit d'un risque d'habitation ou de ferme, d'une entreprise commerciale ou industrielle, d'un risque dont les extincteurs automatiques sont régulièrement inspectés ou non. Chacun est reconnu par une lettre-indice.¹ Par une curieuse pratique, cependant, chaque fois qu'on a fait un changement, on s'est contenté de passer aux lettres suivantes, sans supprimer les précédentes. C'est ainsi qu'on commence immédiatement, avec J et qu'on finit avec R59, selon les groupes établis.²

Dans l'ensemble, ces avenants ont une base commune qu'on peut ramener aux risques suivants: l'eau, l'explosion, la foudre, la fumée, la grêle et l'ouragan, les dommages causés par les aéronefs et les véhicules et les dégâts causés par les grévistes et émeutiers. A cela s'ajoutent les dommages causés par le mauvais fonctionnement des extincteurs automatiques pour les formules K, L et M.

Nous verrons dans l'ordre indiqué précédemment la garantie accordée dans chaque cas; puis nous examinerons les conditions générales d'application.³

i — Eau.

Le contrat supplémentaire « K » garantit les dommages causés par l'eau s'échappant des extincteurs automatiques sans qu'il y ait incendie.⁴ La formule R59 prévoit aussi certains dégâts causés dans les habitations par l'eau s'échappant de la plomberie. Nous reviendrons sur le sujet un peu plus loin, sous le titre de l'assurance des dommages par l'eau.

¹ Il y a, par exemple: J, K, L, M et R59.

² Au début, il y eut les formules A, B et C, puis on les supprima et il y eut D, E et F. Plus tard, on eut G, H, I, J, K, L, M. Puis K, L, M et R 59. Ceux qui restent font penser à ces dessins fantaisistes où sont suspendus à des clous certains objets que l'on voit au premier plan, le mur ayant été supprimé.

³ Nous ne voulons pas analyser ici toutes les formules disponibles, mais simplement indiquer la portée générale de cette assurance complémentaire. Nous nous limiterons donc à l'avenant dit K qui s'emploie pour les risques commerciaux.

⁴ Pourvu que l'installation soit surveillée régulièrement.

ii — Emeutes et grèves.¹

Quel sens a le mot grève et quand la grève atteint-elle à l'émeute ?² Le contrat supplémentaire ne le dit pas expressément. Et peut-être ne devrait-on pas se préoccuper ici de le savoir puisque la clause cinq commence ainsi: Le mot « émeute » signifie « les assemblées publiques (dans le local ou hors du local) de grévistes ayant quitté leur travail ou d'employés congédiés par suite d'un look-out. » La phrase est imprécise, car enfin une assemblée peut tout de même vouloir dire autre chose qu'une simple réunion de grévistes dans un lieu choisi. Imaginons, par exemple, que des grévistes se réunissent en assemblée à une certaine distance de l'usine, pour

25

¹ Art. 5 du contrat supplémentaire K.

² Un article paru dans « La Réassurance » de mai 1953 nous apporte quelques détails sur le sens des deux mots, même si la législation belge à laquelle l'auteur se réfère ne s'applique pas à notre pays. Les explications qu'il donne indiquent à la fois la difficulté d'interprétation des deux mots et le sens que des arbitres ont tenté de lui accorder au cours d'un procès qui eut lieu à Anvers en 1907. L'époque est lointaine, mais les conclusions sont encore très précises:

« L'émeute est un tumulte séditionnel (Définition Littré-Larousse), un soulèvement populaire (Larousse), qui implique nécessairement le concours de volontés et d'actes d'un grand nombre de personnes.

Ce mouvement est provoqué par le désir de leurs auteurs et adhérents, de poursuivre par des voies illégales, un but qu'ils ne parviennent pas à atteindre par des voies légales.

Quand des ouvriers, mécontents de leur situation, s'entendent pour refuser à continuer le travail, ils sont en état de grève; quand des grévistes, faisant des manifestations collectives, sortent des voies légales, en se portant à des violences contre les propriétés et les personnes, ils créent l'émeute; quand les autorités sont impuissantes à maîtriser l'émeute et que celle-ci reste victorieuse de la force publique, elle peut dégénérer en révolution.

L'émeute est essentiellement un mouvement collectif qui ne se conçoit pas sans le concours d'un certain nombre d'adhérents; un attroupement ne constitue pas une émeute, tant qu'il reste dans les limites légales (promenades en commun, défilés, meetings, etc.) mais il dégénère en émeute lorsqu'il se met en rébellion contre la force publique, et se livre au mépris de celle-ci, à des actes illégaux, soit sous l'empire aveugle de la colère et de la haine, soit en vue d'intimider ses adversaires, et d'essayer d'arracher, par la peur, les concessions qu'il a en vue.

Tant que les adhérents du mouvement restent dans le même état d'esprit, continuant incessamment leurs actes de violence, ou ne les interrompant qu'avec l'intention de les reprendre après certains intervalles (par exemple, pour les repas et la nuit) et les reprenant en effet, l'état d'émeute persiste.

L'émeute prend fin si les mesures de police prises sont assez efficaces pour prévenir et contenir les manifestations illégales en commun; l'état d'émeute peut encore pendant un court espace de temps exister virtuellement dans les esprits, mais l'émeute elle-même n'existe que par ses manifestations collectives et au grand jour; l'intention séditionnelle ne suffit pas pour caractériser l'émeute, il faut qu'à cette intention soit jointe la possibilité, en fait, de former de nouveaux attroupements réalisant des actes illégaux ».

26

donner le change, et que, pendant ce temps, un groupe est chargé de causer des dégâts pendant que très gravement l'on discute à l'assemblée. Dans la pratique, heureusement, on accorde un sens très général à cette clause. L'on comprend, dans l'ensemble, les dommages matériels causés par les grévistes et les gens prenant part à une émeute, avec les exclusions que nous mentionnons plus loin. Une de ces exceptions est particulièrement gênante, c'est celle qui a trait au sabotage, au cours du travail. Il ne s'agit plus de dommages faits par des grévistes, mais par des ouvriers au travail, qui peuvent parfaitement s'entendre avec les grévistes pour causer des dégâts sérieux. Les dommages peuvent également être postérieurs ou antérieurs à la grève. Pour garantir ce risque, il faut compléter le contrat supplémentaire à l'aide de l'avenant dit des « dommages faits avec intention criminelle »,¹ c'est-à-dire dus à la malveillance, comme nous le verrons plus loin. L'avenant est plus étendu qu'il n'est besoin pour couvrir le cas de sabotage au cours d'une grève ou d'une émeute, puisqu'il englobe en général les dommages causés intentionnellement par des tiers.

La garantie « émeutes et grèves » du contrat supplémentaire comporte quelques exceptions que voici :

a) les dommages causés par des voleurs, lorsque l'émeute n'est qu'accessoire au vol et lorsqu'il est possible d'établir nettement les deux causes de sinistre. Il y a là une porte de sortie pour l'assureur qui, à notre avis, devrait être close soigneusement, car il peut y trouver une occasion de discussions assez déplaisantes, qui affaiblit sensiblement la portée de la garantie;

b) les dégâts imputables au sabotage perpétré par des employés de l'assuré au cours du travail, comme nous l'avons noté précédemment en parlant de l'avenant des dommages causés par la malveillance;

¹ « Malicious damage endorsement », en anglais.

c) la perte due à l'arrêt du travail, comme les dommages causés par un changement de température ou dans les bacs d'aluminium et les hauts-fourneaux par suite de l'arrêt plus ou moins prolongé de la chauffe. Egalement, la perte subie par l'assuré du fait de l'immobilisation partielle ou totale de l'entreprise. C'est le cas par exemple d'un manque à gagner dû à la suspension des affaires, à l'impossibilité de livrer les marchandises à temps, de la perte de clients qui ne reviennent pas à l'entreprise une fois la grève terminée. Il y a là un risque contre lequel il est extrêmement difficile de se garantir. Certains assureurs se sont risqués à accepter quelques cas de ce genre dans le passé, mais les résultats ont été si mauvais qu'on a mis cette assurance de côté, sauf quand il s'agit de garantir la livraison de marchandises pendant une courte période, trois mois par exemple, contre toutes causes de dommages. Le risque de grève doit alors être improbable au moment de la souscription de l'assurance. Ajoutons que la prime est très élevée.

27

iii — Explosion.¹

L'intention de cette clause est de garantir les dommages causés par l'explosion d'une substance utilisée dans l'immeuble assuré. Si le sinistre a lieu dans un appareil de chauffage, cependant, est exclue l'explosion de l'eau portée à la température de la vapeur, à moins qu'il s'agisse d'une maison d'habitation.² Mais quel sens doit-on donner au mot « explosion » ? Suivant la définition de Littré, c'est « l'action d'éclater avec un bruit instantané, produite par une inflammation brusque ou par une décomposition spontanée, ou par l'extension d'une vapeur. » Dans son ouvrage intitulé « Les explosions et leur garantie », Monsieur J. Géant-Houel précise davantage le sens de l'opération lorsqu'il la décrit ainsi: « un phénomène provoqué soit par le développement soudain d'une force, soit par l'expansion violente et subite d'un gaz. » Cette définition

¹ Article 2 de la formule K.

² R59.

permet d'englober à la fois les aspects ordinaires de l'explosion et les effets de transmutations atomiques. Monsieur Géant-Houel distingue également entre les explosions:

a) d'origine physique, qui se limitent généralement aux explosions dues à la vapeur et à l'explosion de la foudre.

b) d'origine chimique:

28 i — celles qui sont engendrées par une explosion des carburants (essence, pétrole, kérosène, alcool par exemple), des gaz (gaz d'éclairage, oxyde de carbone dans les cheminées) et de certaines matières (poussières de sucre, de blé, de lait, de liège, de charbon ou d'aluminium, de magnésium, de zinc ou de cuivre).

ii — celles qui naissent de la décomposition instantanée de substances pures — mélangées ou combinées. C'est le cas des explosifs détonants (dynamite, nitro-cellulose), ou déflagrants (poudre, pyroxyle, et cordite).

c) d'origine physico-chimique. Ces explosions sont produites par des gaz liquéfiés, comprimés ou dissous.

L'article onze des conditions statutaires de la police d'assurance contre l'incendie¹ garantit les dommages causés par l'explosion du gaz naturel ou de charbon dans un « bâtiment ne faisant pas partie d'une usine à gaz ». Comme cela est insuffisant pour comprendre le chauffage au mazout et les risques que présentent ordinairement ou extraordinairement les entreprises commerciales ou industrielles, c'est le contrat supplémentaire qui les garantit moyennant une surprime variable suivant le danger d'explosion individuel et à des conditions particulières pour chaque groupe. Ainsi, si le risque de chauffage est entièrement garanti pour les maisons d'habitation ordinaires,² il ne l'est pas pour les maisons de rapport et pour les risques commerciaux et industriels. Dans ces trois derniers cas, le contrat supplémentaire ne comprend pas l'ex-

¹ De la province de Québec.

² Par la formule R59.

plosion des appareils contenant de la vapeur, de l'eau ou de l'air sous pression puisque ce risque fait l'objet d'une assurance particulière. Dans tous les cas, on exclut également le risque nouveau que présentent les transmutations atomiques: risques d'explosion, comme aussi de contamination, qui font l'objet d'une garantie nouvelle.

En somme, dans l'ensemble, l'intention de la clause « explosion » dans le contrat supplémentaire est de garantir les dommages causés à la suite de l'explosion de gaz ou des matière inflammables dont l'on fait usage, soit par la force d'expansion du phénomène, soit par l'incendie même qui s'ensuit. Sans cette garantie complémentaire, l'assuré ne touche que les dégâts causés par le feu, sauf, encore une fois, s'il s'agit d'un sinistre dû au gaz naturel ou de coke. Par une assurance plus étendue, on veut compléter l'article onze des conditions statutaires qui, imaginé à une époque assez lointaine, ne tient compte que des corps gazeux dont on faisait usage à cette époque.

29

iv — Foudre.¹

Le contrat supplémentaire assure également contre les dommages causés au matériel électrique par l'explosion de la foudre suivie ou non d'incendie. La police d'assurance contre le feu garantit déjà ces dommages, à l'article onze des conditions statutaires. Mais une modification, apportée à cette clause dans l'intercalaire, les exclut dans le cas du matériel et des installations électriques, à moins que l'incendie ne suive la chute de la foudre et qu'il soit impossible de départir la part de la foudre et celle du feu. Le contrat supplémentaire enlève l'exclusion et englobe dans l'assurance tous les dommages de foudre. Si cette garantie est intéressante pour l'assuré, elle souligne combien notre loi est inadaptée aux besoins de la pratique. Quand les conditions statutaires ont été rédi-

¹La clause 4 du contrat supplémentaire « K » se lit ainsi: « Foudre: la perte ou le dommage causés par la foudre aux appareils ou dispositifs électriques ».

gées, les textes dont on s'est inspiré, vieux de plusieurs années, ne tenaient pas compte des appareils électriques à peu près inexistants ou très peu répandus. Depuis lors, l'électricité a fait les progrès remarquables que l'on sait, mais notre loi n'a pas bougé. Pour tenir compte du risque accru, les assureurs ont exclu celui-ci complètement à l'aide d'une exception à la loi. Ils ont créé une assurance spéciale pour garantir les machines et les moteurs contre un courant anormal quelconque.

30 Puis, quand ils se sont rendus compte qu'ils étaient allés trop loin, ils ont supprimé l'exclusion des dégâts de foudre à l'aide d'un avenant. La loi, elle, n'a pas changé. Avec la manière actuelle de procéder, on la corrige à l'aide d'une clause spéciale et, moyennant une surprime, on modifie la correction à l'aide d'une autre clause spéciale; ce qui, on l'admettra, est compliquer inutilement les choses.

v — Fumée.¹

Le contrat supplémentaire garantit le dégât dû au mauvais fonctionnement « subitement insolite et défectueux » d'un appareil de chauffage raccordé à une cheminée et de ses accessoires.

Certains mots sont à retenir:

- a) fonctionnement « subitement insolite et défectueux »;
- b) appareil « raccordé à une cheminée. »

Et d'abord, le fonctionnement subitement insolite. On peut chicaner sur la qualité du mot insolite. L'intention est très nette, cependant; il faut que le mauvais fonctionnement n'ait pas été régulier et que les dégâts n'aient pas été cumulatifs. Imaginons, par exemple, la fumée qui se dépose un

¹ Clause 6 du contrat supplémentaire « K », qui se lit ainsi: « Fumée: le mot « fumée » signifie la fumée attribuable au fonctionnement subitement insolite et défectueux d'une chaudière, d'une fournaise ou d'un poêle raccordés à une cheminée ou de leurs organes ou accessoires, utilisés uniquement ou en partie pour chauffer le local décrit dans la présente police ou pour réchauffer l'eau. »

« En aucun cas, il n'existe de responsabilité aux termes des présentes en ce qui concerne: (a) le dommage ou la dépréciation graduelle résultant de l'utilisation de la chaudière, de la fournaise ou du poêle; (b) la fumée qui se dégage d'un foyer découvert ».

peu chaque jour sur les choses qui se trouvent autour de la chaudière, par suite d'une fissure dans la paroi de l'appareil ou par un point non étanche. Ou encore, la fumée grasse qui s'échappe d'un appareil de chauffage à l'huile, accouplé à la chaudière, et qui se répand graduellement dans la chaufferie. Après trois ou six mois, le propriétaire ne peut pas réclamer parce que la peinture de la pièce est salie ou abîmée. Il ne peut le faire que dans le cas d'un dégât subit, accidentel, provenant de la combustion incomplète des vapeurs d'huile accumulées dans la chaudière et qui prennent feu tout à coup. Explosion, dira-t-on ! D'accord, mais qui, dans l'espèce, ne cause pas de dommage aux appareils mêmes, mais aux choses qui l'entourent : plafonds, cloisons, planchers, marchandises, etc., à la suite d'un dégagement de fumée.

Un appareil raccordé à une cheminée. Il s'agit par conséquent, d'une chaudière, d'un chauffe-eau, d'un fourneau, d'une chaufferette à l'huile ou au kérosène, mais aussi d'un poêle de cuisine ou d'un réchaud fixes ou mobiles, pourvu qu'ils soient en contact direct avec la cheminée.

S'il y a dégagement de fumée d'une manière différente, le contrat supplémentaire ne s'applique pas. S'il y a incendie, c'est la police-incendie même qui intervient. C'est ce qu'il faut démontrer, sans quoi l'article 2581 du Code civil s'applique dans toute sa rigueur ¹ C'est le cas, par exemple, d'un gigot qui se carbonise dans la casserole et qui répand une abondante fumée grasseuse dans l'appartement, sans qu'il y ait feu. Mais, dit alors l'assuré, la prochaine fois j'attendrai paisiblement qu'il y ait flamme, je ferai constater par un témoin qu'il y a combustion et non simple carbonisation et je toucherai une indemnité. Ce sont des choses qu'on dit quand on est en colère, mais dont les assureurs pourraient éviter

¹ L'article 2581 se lit ainsi: « L'assureur n'est pas responsable des pertes causées seulement par l'excessive chaleur d'une fournaise, d'un poêle ou autre mode de communiquer la chaleur, lorsqu'il n'y a pas combustion ou ignition actuelle de la chose assurée. »

l'effet psychologique malencontreux en ne restreignant pas une garantie, dont l'assuré est prêt à payer le prix pourvu qu'on la lui donne.

vi — Grêle et ouragan.¹

32

Par définition, un ouragan est un vent extrêmement violent, dépassant de beaucoup la vélocité ordinaire, qui brise ou arrache les arbres, enlève les toits, rase les maisons, bref qui cause des dommages que ne peut éviter un immeuble construit pour résister à des conditions atmosphériques normales. Il est difficile d'indiquer à quelle vitesse un fort vent devient un ouragan.² Cependant, on considère que la garantie s'applique lorsque la vitesse du vent atteint une force à laquelle un immeuble ordinaire ne saurait résister. Quand le sinistre a lieu dans une région où se trouve un bureau météorologique reconnu, il est facile de recueillir les observations officielles et de conclure. Quand, au contraire, les dommages sont faits

¹ Voici le texte de la clause 8 du contrat supplémentaire « K »: « Ouragan et grêle: En aucun cas, il n'existe de responsabilité aux termes des présentes pour la perte ou le dommage

- (a) causés aux auvents faits de tissus, enseignes sur toits, antennes extérieures de télévision et à leurs accessoires;
- (b) causés à tous les biens se trouvant hors des bâtiments, excepté:
 - (i) les garnitures ou accessoires fixés à demeure ou appartenant à chacun des bâtiments assurés;
 - (ii) les garnitures ou accessoires fixes des cours ou chantiers et les constructions fixes et les clôtures qui s'y trouvent;
 - (iii) les biens se trouvant dans des wagons de chemins de fer;
- (c) causés à l'intérieur des bâtiments assurés ou à leur contenu, à moins que le dommage ne résulte d'une ouverture faite par un ouragan ou par la grêle et ne survienne en même temps;
- (d) causés par le poids de la neige ou de la glace, un raz de marée, la crue des eaux, leur débordement, une inondation, des objets ou épaves à la dérive sur l'eau, les vagues, la glace, un effondrement ou un glissement de terrain, quelle qu'en soit la cause;
- (e) causés aux biens suivants »

² Un jugement rendu, il y a quelques années, nous apporte quelques indications à ce sujet:

« Windstorm and hail shall include cyclone and tornado; but this cannot be constructed to mean that a windstorm must reach the velocity of a cyclone or tornado to be a windstorm. Windstorm has here no technical meaning but must be taken in its own common ordinary sense. The ordinarily accepted meaning of the word « Windstorm » by the public is a strong wind and one of unusual vehemence. It was accepted that average velocity of wind in order to constitute a windstorm was at least 27 miles per hour. »

(Bogalusa Gin Warehouse Inc. vs Western Assurance Company) (1942).

(Pollock Brothers & Co. Ltd. vs Halifax Insurance Company) (1946).

là où on ne peut obtenir des données précises, on accepte une méthode arbitraire, basée sur les constatations faites sur place, méthode qui tient compte, par exemple, des dégâts causés dans la région ou dans la propriété où se trouve la chose endommagée. La preuve repose théoriquement sur l'assuré; en pratique, cependant, assuré et assureur se concertent pour arriver à une conclusion en se rappelant que les tribunaux donnent le bénéfice du doute à l'assuré lorsqu'il y a entière bonne foi des deux parties.

33

La tornade, la trombe et le cyclone sont plus faciles à établir à cause de l'aspect que prend cette forme particulière du vent. Presque tout ce qui entre dans la zone du sinistre est aspiré, happé, arraché, détruit par l'incroyable force d'attraction qui caractérise ces phénomènes atmosphériques.

Aux Etats-Unis, durant les premiers mois de l'année 1953, des tornades ou des cyclones ont causé la mort de cinq cents personnes et des dommages de l'ordre de deux cent millions. On estime qu'aux Etats-Unis la base du cyclone peut avoir de cent verges à un mille, qu'elle se déplace à une vitesse allant de cinq à quarante-cinq milles à l'heure et que son rayon d'action est généralement douze milles en longueur. Cependant, en 1925, l'un d'eux a ravagé les états du Missouri, de l'Illinois et de l'Indiana sur une distance de deux cent dix-neuf milles, tuant six cent quatre-vingt-neuf personnes et en blessant mille neuf cent quatre-vingts.¹

Au Canada, les cas sont moins fréquents. Certaines années, cependant, il y a eu des exemples assez sérieux. Ainsi, à Sarnia, dans l'Ontario, toute une partie de la ville a déjà été ravagée.

Il est possible de s'assurer contre ce risque à l'aide du contrat supplémentaire, dont le taux varie comme nous l'avons noté suivant le genre de risque. Ainsi pour une maison d'habitation, il est de quinze cents par cent dollars et de cinquante

¹ « New York Times » du 21 juin 1953.

cents par cent dollars pour une grange. Pour un risque industriel, il est fonction surtout du danger d'explosion, l'ouragan n'était pas jusqu'ici un risque assez grand pour qu'on s'en préoccupe, comme on le fait par exemple dans le cas d'un immeuble en cours de construction ou pour un club de golf à la campagne. Le risque d'ouragan peut également faire l'objet d'une assurance spéciale, moins restrictive, et dont le taux varie suivant la nature des choses assurées. La clause

34 « ouragan » du contrat supplémentaire mentionne quelques exceptions. Les voici exprimées à peu près dans les termes employés dans l'avenant:

a) les auvents en produits textiles, les enseignes installées sur le toit, les antennes extérieures de télévision;

b) les choses se trouvant à l'extérieur, sauf le contenu des wagons et ce qui est fixe comme des bâtis, des clôtures, des cheminées, en tenant compte de l'exclusion précédente, c'est-à-dire les auvents et les enseignes;

c) les dégâts causés à l'intérieur du bâtiment, à moins que le dommage ne résulte d'une ouverture faite par un ouragan ou par la grêle et ne survienne en même temps;

d) les dégâts causés par le poids de la neige ou de la glace;

e) les dommages causés par un raz de marée, la crue des eaux, des épaves à la dérive, les vagues, la glace, un effondrement ou un glissement de terrain, quelle qu'en soit la cause;

Le risque de grêle n'a pas besoin d'être précisé, croyons-nous. L'article huit le garantit, avec les exceptions que nous venons de mentionner.

vii — Impact d'un aéronef ou d'un véhicule.

On sursaute un peu devant le mot impact que mentionne le contrat supplémentaire. Larousse le définit ainsi: « Collision de deux ou plusieurs corps ». C'est bien le sens qu'on

veut donner à ce terme dans le texte anglais du contrat supplémentaire. Impact, c'est-à-dire choc d'un aéronef¹ ou d'un véhicule² avec l'objet assuré; choc qui cause un dommage: par exemple, un avion de l'Etat ou d'une entreprise privée, avion quel qu'il soit sauf s'il s'agit d'un appareil accomplissant un vol au cours d'une opération de guerre.

Si un incendie suit l'impact, la police ordinaire s'applique.³ D'un autre côté, s'il est possible de différencier les dommages dus au choc et ceux que cause le feu, il est nécessaire d'avoir le contrat supplémentaire pour être garanti entièrement.

35

Choc également d'un véhicule avec la chose assurée. Veut-on un exemple particulier? Imaginons le cas d'un camion qui, dans un tournant, quitte la route et vient s'enfoncer dans un bâtiment qui se trouve dans le fond de la courbe. Il y a alors deux sortes de dommages possibles: les dégâts matériels faits soit par l'impact, soit par le feu, puis le manque à gagner à la suite de la fermeture des lieux après le sinistre. L'assureur incendie rembourse les dommages matériels causés à l'immeuble et la perte de profits si le propriétaire a une assurance contre la perte des bénéfices et des frais généraux, sinon il se contente d'indemniser pour les dégâts matériels. Puis, il demande d'être subrogé dans les droits de l'assuré contre le propriétaire du véhicule, lequel réfère la réclamation à son assureur s'il est garanti; sinon, il la paie lui-même. Pourquoi, dira-t-on, le propriétaire de la chose assurée ne s'adresse-t-il pas d'abord à celui du véhicule qui a causé le dommage? C'est qu'à notre avis, le propriétaire de l'immeuble est assuré aussi bien contre le feu que l'impact grâce au contrat supplémentaire.

¹ Y compris les dommages causés par un objet qui tombe d'un aéronef. Par aéronef, on comprend suivant Larousse: « tout appareil grâce auquel on peut voyager dans les airs ».

² Par véhicule, on entend tout véhicule routier ou ferroviaire: automobile, voiture hippomobile, tracteur, motocyclette, bicyclette, locomotive, autorail, etc.

³ Sauf l'application de l'exclusion mentionnée à l'article 10b des conditions statutaires qui se lit ainsi: « la compagnie n'est pas responsable des pertes suivantes, à savoir: de la perte par un incendie causé par une invasion, une insurrection, une émeute, une sédition civile, une force militaire ou un pouvoir usurpé, un tremblement de terre ou une éruption volcanique. »

Il appartient à son assureur de lui rembourser ses dommages, quitte pour celui-ci à exercer tous les recours que la loi lui accorde. Procéder autrement, comme tentent de le faire les représentants de certains assureurs, pour se faire bien voir de leurs commettants, c'est renverser les rôles aux frais de l'assuré.

La garantie « aéronefs et véhicules » comporte certaines exceptions que voici :

36

a) les dommages causés à la chose assurée par des aéronefs ou des véhicules appartenant à l'assuré, à un membre de sa famille ou à un de leurs employés ou dont ils dirigent le fonctionnement;

b) les dommages dus à l'usure;

c) les dégâts faits à des aéronefs ou à des véhicules quelconques, ainsi qu'aux marchandises qu'ils contiennent.

viii — Le sabotage, les dommages intentionnels.¹

Si l'on trouve cette garantie dans la formule « L » du contrat supplémentaire, on doit l'ajouter spécialement aux autres formules, qu'il s'agisse de K, de R59 ou des autres. En résumé, l'avenant a pour objet de compléter les garanties que nous venons d'étudier. Il protège l'assuré contre le dommage fait à la chose assurée dans l'intention de nuire, intention criminelle et non simple dommage non intentionnel, résultant de la maladresse ou de l'imprudence de son auteur. La clause mentionne naturellement quelques exceptions :

a) les glaces faisant partie du bâtiment, pour ne pas entrer en conflit avec l'assurance ordinaire contre le bris des glaces qui garantit ce risque;

b) le dommage causé à la chose assurée, si l'immeuble a été vacant durant trente jours;

c) les dégâts résultant d'une explosion ou du vol sous une forme quelconque.

¹ En anglais, Malicious Damage endorsement.

Il s'agit donc d'un dommage matériel non garanti par un autre contrat et d'un dommage qui n'est pas limité au feu comme on pourrait le croire au premier abord, en se rappelant que l'avenant est annexé à une police d'assurance contre l'incendie.

Les conditions générales

Sous ce titre apparaissent dans la formule « K » du contrat supplémentaire les clauses d'application générale, que l'on retrouve dans la formule « L » et partiellement dans R59. En voici une rapide analyse:

37

1° — Les conditions du contrat relatives à l'incendie s'appliquent également au contrat supplémentaire, sauf s'il s'agit d'un cas exclu par la police incendie, mais garanti par le contrat supplémentaire.¹ Pour permettre de mieux comprendre cette clause, procédons par deux exemples:

a) celui de la règle proportionnelle en premier lieu. Si la police contient cette clause pour l'assurance contre l'incendie, ses dispositions s'appliquent également aux risques d'ouragan, de foudre et d'explosion, par exemple, qui sont garantis par le contrat supplémentaire. C'est dire que l'assuré sera indemnisé dans la proportion de l'assurance souscrite à l'assurance qu'exigeait la règle proportionnelle;

b) le contrat d'assurance contre l'incendie défend l'usage d'extraits du pétrole sans l'autorisation écrite de l'assureur. Quelque contradictoire que cela paraisse, le contrat supplémentaire garantissant le risque d'explosion, théoriquement, l'autorisation est donnée pour le risque d'explosion, mais non pour le risque d'incendie. Chinoiserie, dira-t-on. Oui, mais c'est aussi l'application par voie d'interprétation d'un texte

¹ Voici l'article 9 du contrat supplémentaire « K »: « Toutes les conditions et limitations de la présente police, telles qu'elles existent actuellement ou qu'elles seront ajoutées ou modifiées subséquentement, s'appliquent aussi aux risques additionnels assurés en vertu des présentes, lorsqu'ils ne sont pas expressément incompatibles avec le présent avenant ou modifiés par celui-ci. »

incomplet et contradictoire. Pour plus de sûreté, on fera bien d'autoriser l'usage des corps volatils dont l'assuré a besoin, afin que le taux et les conditions d'incendie et d'explosion soient déterminés sans difficulté ultérieure possible;

38 Le contrat d'assurance contre le feu exclut l'incendie qui est la conséquence de la guerre civile ou avec l'étranger, la mutinerie, l'insurrection, la rébellion, la révolution et les opérations militaires, navales ou aériennes. Même si les risques du contrat supplémentaire ne sont pas mentionnés dans la condition statutaire n° 10b, il est plausible d'affirmer que l'exclusion s'appliquera au contrat supplémentaire. Il est possible qu'ultérieurement l'assureur précise la chose davantage à l'aide d'une clause spéciale, pour supprimer toute ambiguïté.

2° — Chaque assureur est responsable du dommage pour sa quote-part.¹ C'est dire qu'il prend sa part proportionnelle des dommages, que les autres polices contiennent le contrat supplémentaire ou non. Si une seule police le comprend et trois ne le comprennent pas, on aura la solution suivante à ce petit problème :

	Assurance en vigueur				
Assureur A	\$10,000.	avec	le	contrat	supplémentaire
" B	\$20,000.	sans	"	"	"
" C	\$15,000.	"	"	"	"
" D	\$25,000.	"	"	"	"
	<u>\$70,000.</u>				

Si le dommage dû à l'ouragan, par exemple, est de \$10,000., l'assuré recevra 10,000/70,000. ou 1/7e de \$10,000., soit \$1,428.57; montant qui sera versé par le premier assureur, les autres ne garantissant pas le risque;

¹ Article 10: « La Compagnie n'est pas responsable de la perte ou du dommage garantis par le présent avenant dans une proportion plus grande que celle qui existe entre le montant d'assurance prévu à la présente police pour les biens dont il y est question et le montant total d'assurance-incendie sur lesdits biens, que telle autre assurance-incendie comporte ou non un avenant de couverture supplémentaire. »

3° — Le contrat supplémentaire est une assurance d'excédent.¹ Il ne garantit donc pas les risques faisant déjà l'objet d'une assurance suffisante, en vertu d'un autre contrat. Ainsi, sous le titre « explosion », celle du gaz de mazout dans la chaudière d'un immeuble commercial serait assurée par la police d'explosion de chaudière si le risque était garanti par celle-ci.² Par contre, s'il s'agit d'une explosion de gaz naturel ou de coke, l'assureur-incendie doit prendre sa part proportionnelle des dommages puisqu'il ne s'agit plus d'une assurance d'excédent, mais de la simple application de la condition statutaire onze.

39

4° — Si l'assureur assure contre la perte des bénéfiques et des frais généraux, il ne répond pas des retards imputables aux grévistes, directement ou indirectement.³ Par exemple, le retard apporté a) soit à la réparation, au remplacement ou à la reconstruction des lieux ou du matériel; b) soit à la reprise de la production ou à la reprise et à la continuation des affaires. En somme, là comme pour l'assurance contre l'incendie, l'intention c'est de ne pas assurer contre la conséquence éloignée ou indirecte du sinistre.

¹ Article 11: « En cas de perte ou de dommage, si d'autres assurances en vigueur garantissent quelque partie désignée des biens contre l'un ou l'autre ou contre l'ensemble des risques prévus dans le présent avenant, aux termes d'une catégorie de police d'assurance spécialement applicable à de tels biens, ou s'il existe quelque assurance qui garantir plus explicitement le risque qui a occasionné cette perte ou ce dommage, ou qui le garantirait dans l'un ou l'autre des cas ci-dessus si le présent avenant n'existait pas, l'assurance aux termes des présentes est limitée de plus à la partie qui excède (le cas échéant) la somme qui est ou qui aurait été payable aux termes de telles autres assurances si le présent avenant n'avait pas été annexé, sans jamais dépasser, toutefois, le montant assuré aux termes de la présente police sur les biens affectés. »

² La clause de coassurance de la police « explosion des chaudières » est généralement rédigée de telle manière, en effet, que l'assureur s'efforcera de faire accepter une part de l'indemnité par les sociétés dont la police comprend le contrat supplémentaire. Là, également, il y a une imprécision bien ennuyeuse.

³ Article 12: « Perte des bénéfiques: Si la présente police assure la perte des bénéfiques, il n'existe pas de responsabilité pour les retards ou la perte de temps attribuables à la présence de grévistes ou à des troubles ouvriers dans le local ou son voisinage, dont l'effet est d'entraver la reconstruction, la réparation ou le remplacement des biens endommagés ou détruits ou la reprise ou la continuation des affaires ou la liberté d'accès au local ou la surveillance, ou attribuables, ailleurs, aux agissements de personnes participant à une grève de solidarité. »

5° — Toute indemnité, payée en vertu du contrat supplémentaire, diminue d'autant le montant total du contrat. L'assurance doit donc être remise en vigueur après un sinistre, qu'il s'agisse d'un incendie, d'une explosion ou d'un ouragan survenant isolément ou causant des dommages successifs provenant de la même cause.¹ L'assurance comprenant l'ensemble des risques garantis par le contrat, le montant total des indemnités attribuables à chaque risque pour un même sinistre, ne peut dépasser celui de l'assurance totale, sans remise en vigueur.

II — L'assurance des loyers

Les loyers peuvent faire l'objet, soit d'une assurance directe qui est connue sous le nom d'assurance des loyers et de la valeur locative, soit par l'entremise d'une clause qui se trouve dans l'intercalaire attaché à la police d'assurance contre l'incendie. Voyons ce deuxième mode d'abord, qui s'applique uniquement aux maisons d'habitation, c'est-à-dire aux immeubles:

a) qui ne contiennent pas de risques commerciaux, sauf un magasin dont la valeur des marchandises ne dépasse pas \$500.00;

b) qui n'ont pas plus de six logements.

Dans ce cas, l'intercalaire permet à l'assuré d'appliquer dix pour cent du montant de l'assurance aux loyers que l'état des lieux ne permet pas de percevoir dans les douze mois qui suivent le sinistre garanti par le contrat, c'est-à-dire aussi bien l'incendie que les autres risques assurés par la police elle-même ou par le contrat supplémentaire. Si les lieux doivent être quittés par le locataire après le sinistre, le propriétaire a le droit de demander une indemnité pour le manque à gagner:

i) qui ne doit pas dépasser dix pour cent de l'assurance applicable à l'assurance de l'immeuble;

¹ Comme deux explosions ou deux ouragans survenant à quelques jours d'intervalle.

ii) qui est payable durant le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état d'occupation.

La garantie est appréciable, mais son utilité est limitée. Elle peut même être inexistante si le montant de l'assurance est insuffisant ou à peine suffisant pour indemniser les dégâts causés à l'immeuble même. Cette assurance-loyers ne se superpose aux dégâts matériels subis par l'immeuble que si le montant d'assurance dépasse la perte subie. Elle n'est donc valable que dans le cas où l'immeuble est partiellement endommagé. Es cas de perte totale, elle ne présente une garantie véritable que si le montant d'assurance atteint les onze-dixièmes de la valeur assurable, quand les loyers justifient la chose. Et même dans ce cas, elle n'atteint que dix pour cent au maximum de l'assurance totale.

41

Voyons maintenant la première modalité, c'est-à-dire celle qui garantit les loyers et la valeur locative, indépendamment de l'assurance-incendie à proprement parler.

Cette modalité se présente sous deux aspects particuliers:

a) soit sous la forme d'un article ajouté à l'intercalaire-incendie et pour un montant indépendant de l'assurance contre l'incendie au point de vue conditions et prime;

b) soit sous celle d'une police particulière également indépendante de l'assurance contre l'incendie.

Voici, dans l'ensemble, les caractéristiques de cette assurance contre la perte des loyers.

L'assureur garantit les loyers de l'immeuble pendant le temps qu'il faut pour le remettre en état après un sinistre garanti par le contrat. Lorsque les lieux sont rendus inhabitables, le bail est annulé automatiquement au sens de l'article 1660 du Code civil¹ et le locataire est libéré de son enga-

¹L'article 1660 se lit ainsi: « Si, pendant la durée du bail, la chose est entièrement détruite par force majeure ou cas fortuit, ou expropriée pour cause d'utilité publique, le bail est dissous de plein droit. Si la chose n'est détruite ou expropriée qu'en partie, le locataire peut, suivant les circonstances, obtenir une diminution du loyer ou la résiliation du bail; mais dans l'un ou l'autre cas, il ne peut réclamer des dommages-intérêts du locateur. »

gement. C'est alors que l'assurance intervient et qu'elle permet au propriétaire de l'immeuble ou au locataire lui-même,¹ selon le cas, de toucher le revenu locatif dont il est privé, aussi longtemps que les locaux ne sont pas rendus habitables. L'assurance est souscrite aux conditions suivantes:

42 a) Le montant de l'assurance doit correspondre aux loyers perçus ou perceptibles durant l'année entière. Selon que la règle proportionnelle dans le contrat est de cent ou de cinquante pour cent, l'assurance correspondra toutefois, à l'un ou l'autre de ces pourcentages du montant total. C'est donc dire que le contrat comportant la règle proportionnelle, l'assuré ne doit pas souscrire le montant au hasard. Il doit tenir compte non seulement des sommes qu'il perçoit pour la partie des lieux occupés par le locataire et par lui-même, mais comprendre un montant pour ce qui ne serait pas loué s'il veut, après un sinistre, toucher la totalité de l'indemnité.

b) Après un sinistre, l'indemnité correspond à la perte subie. Elle est payable pendant le temps qu'il faut pour remettre les lieux en état, en usant de toute la diligence possible. L'assureur n'admettra pas un retard apporté à la réparation ou à la reconstruction des lieux, à la mauvaise volonté, à la négligence ou à la mauvaise foi de l'assuré. Il ne consentira pas non plus à payer une somme plus élevée si la durée de fermeture a été augmentée par l'application d'une loi, d'une ordonnance ou d'un règlement de la municipalité dans laquelle se trouve l'immeuble assuré. Si, par exemple, celui-ci ne peut être rebâti ou doit être démoli, à cause de la qualité de sa construction ou de son affectation inadmissibles dans le quartier, l'assureur ne versera que l'indemnité correspondant à la période normale de remise en état.²

¹ Il y a parfois cette différence à établir entre les deux: le propriétaire louant l'immeuble en entier à un tiers qui, à son tour, le sous-loue en totalité ou en partie.

² Voici un extrait de la clause à ce sujet: «... Le montant de l'indemnité payable par la Compagnie doit être calculé et établi comme si aucune loi, règlement ou ordonnance de ce genre n'avaient été en vigueur, et comme s'il n'y avait pas eu d'intervention, de refus, négligence ou retard de cette nature.»

c) Si le loyer est indéterminé, s'il est basé par exemple sur un pourcentage des ventes ou sur un autre facteur variable, le montant d'assurance est fixé au maximum anticipé pour éviter que l'assuré ne soit pas lésé. A la fin de l'exercice, l'assuré a droit à une ristourne correspondant au trop versé, établi à l'aide d'une déclaration faite par le vérificateur de l'assuré.

d) La prime est basée sur le montant de l'assurance multiplié par un taux correspondant à la règle proportionnelle choisie, c'est-à-dire cinquante ou cent pour cent. Dans le premier cas, le taux de prime est de cent vingt-cinq pour cent du taux-incendie de l'immeuble correspondant à la règle proportionnelle de quatre-vingts pour cent. Dans le second, il est de soixante-quinze pour cent. 43

Ainsi, le montant des loyers étant de \$20,000. par an et le taux-incendie (R.P. 80%) de \$1.00, le taux-loyer (avec R.P. de 100%) sera de 0.75 par \$100. pour trois ans et la prime de \$150.00.

L'assurance contre la perte des loyers est-elle à recommander et à qui ? Il est un peu difficile de généraliser, mais il semble qu'elle soit utile à ceux qui ont besoin de leur loyer soit pour vivre, soit pour rembourser une dette, à ceux qui n'ont pas un nombre suffisant de logements pour que la destruction d'un certain nombre d'entre eux ne cause le déséquilibre de leur revenu. Elle est indiquée également dans le cas où il y a centralisation de valeurs en un immeuble ou en un quartier particulier. L'assurance apporte dans tous ces cas une protection, dont n'a pas besoin, par exemple, le propriétaire foncier qui a un grand nombre d'immeubles de rendement assez peu élevé individuellement pour que la fermeture de l'un ou de deux d'entre eux ne dérange pas grand-chose. Dans un cas comme celui-là, l'assuré pourra toujours avoir recours à l'autre modalité que nous avons indiquée précédemment, s'il s'agit d'un immeuble d'habitation, et si le montant d'assurance contre l'incendie est assez élevé.

(à suivre)

Les tendances nouvelles en assurance contre l'incendie

*Les assurances groupées. Les assurances
« tous risques ».*

44

par

J. H.

I — Les assurances groupées.

Depuis quelques années, en Amérique, on a tendance à grouper les garanties afin de simplifier la pratique. Parti de l'assurance de responsabilité civile, avec la *Comprehensive Liability Policy* et les polices dites *D.D.D.*, c'est-à-dire *Dis-honesty, Disappearance, Destruction Policy*, le mouvement a gagné, au Canada, l'assurance contre l'incendie avec le contrat supplémentaire, la police collective et, surtout, la police d'assurances combinées. C'est ainsi qu'avec ce dernier contrat, on est parvenu à réunir en une seule police l'assurance de l'immeuble occupé comme habitation, du contenu, des bijoux, des fourrures, des montres, des bateaux, des effets des voyageurs et de la responsabilité civile.¹ Chaque garantie donne lieu à un montant d'assurance particulier, à une prime individuelle suivant les règles ordinaires et aux conditions régulières. Rien n'est changé dans l'application individuelle de chaque garantie, sauf que les clauses se retrouvent dans un même contrat, plus élaboré, plus volumineux et, il faut l'admettre, assez difficile de lecture.

L'avantage du contrat est tel, cependant, que le succès est immédiat. D'autant plus que tout en obtenant une seule date

¹ C'est la police du chef de famille que connaît la France depuis plus longtemps.

d'échéance pour l'assurance, l'assuré peut, à partir de ce moment-là, payer la prime en trois versements annuels à raison, par exemple, de quarante, trente et trente pour cent. En procédant ainsi, on remet à l'assuré un seul contrat qui en remplace six, sept ou davantage, tout en lui accordant une réduction de cinq ou de dix pour cent suivant le cas. Ce qui est assez paradoxal à une époque où les résultats de l'assurance contre l'incendie sont très mauvais.¹ Il est vrai que, pour compenser, on a réduit la commission de l'agent de cinq pour cent et qu'un peu plus tard on a augmenté le taux de prime des habitations.

45

Si le groupement des garanties apporte un avantage immédiat à l'assuré, il présente à l'assureur certains inconvénients que voici :

a) D'abord, il entraîne un transfert de polices d'un assureur à l'autre, auquel il est difficile d'obvier. Pour réaliser la police groupée, l'assureur ne demande pas à l'assuré d'annuler les polices existantes, il se contente de reprendre la garantie au fur et à mesure de l'échéance. Dans l'intervalle, il assure l'excédent de l'assurance initiale où il convient de n'assurer le risque qu'à l'expiration, tout en accordant une ristourne au prorata. À l'échéance des polices englobées, l'autre assureur perd ainsi des affaires dont l'importance est assez grande dans l'ensemble. Il n'a aucun moyen d'empêcher la chose. Tout ce qu'il peut, c'est de faire lui-même un effort de production dans le même sens pour compenser ce qu'il perd. Sans trop penser à ce résultat, les assureurs se sont aventurés dans ce domaine, sous la poussée d'une concurrence très forte contre laquelle ils ne pouvaient pas grand'chose d'ailleurs.

b) La police d'assurances combinées a entraîné l'assureur à accepter des montants beaucoup plus élevés qu'aupa-

¹ En 1956-1958, par exemple. Depuis lors, les assureurs se sont ravisés et ont limité la réduction à un chiffre maximum.

46 ravant. Il est vrai qu'il s'agit de risques d'habitation qui, dans l'ensemble, sont bons, mais qui auront sûrement tendance à élever les pleins à un point qui peut apporter des changements importants dans les résultats, à moins qu'on ait fortement recours à la réassurance ou encore, qu'à l'aide d'un avenant approprié, on répartisse la garantie entre deux ou trois assureurs. La coassurance n'étant pas permise, elle doit être bien spécifiée si on ne veut pas avoir d'ennui. On ne l'appliquera généralement que dans le cas de l'immeuble ou du contenu, par exemple, et non de la responsabilité civile; quoique en soi rien ne s'oppose à ce qu'on répartisse cette garantie entre plusieurs assureurs, comme on le fait pour n'importe quelle autre.

c) La police groupée pose aussi un problème de répartition de coût entre les diverses branches. Il est assez facile à résoudre, cependant, puisqu'il s'agit simplement d'une question de statistiques, à laquelle se prête bien le matériel dont on dispose dans les entreprises d'une importance quelconque.

Pour l'acceptation des risques, le problème reste le même qu'avec les polices individuelles. Tout est question de sélection, en effet. Un assureur qui ne veut pas de la garantie globale pour les effets de l'assuré n'a qu'à la refuser. C'est à son agent ou au courtier de trouver une autre solution.

Les problèmes de l'assurance automobile¹

par

GÉRARD PARIZEAU

47

Où en est actuellement le marché de l'assurance automobile et peut-on faire quelque chose pour l'améliorer ? Voilà le sujet que je suis venu traiter devant vous. J'ai pensé qu'il vous intéresserait d'examiner la situation dans un domaine qui vous concerne directement puisque, à titre d'usager, c'est vous qui payez les frais d'une industrie qui paraît bien exigeante depuis quelques années. L'assuré pense, en effet, qu'on lui demande beaucoup trop. Devant les hausses croissantes, il rouspète, proteste, mais finit par payer quand même parce qu'il craint la menace que présente entre ses mains cette machine puissante qu'on jugeait infernale à ses débuts et contre laquelle les juges ont établi rapidement une présomption de faute qui s'est maintenue jusqu'ici.

De son côté, l'assureur présente ses chiffres et dit: voyez par vous-même; il est vrai que les primes augmentent, mais la prime c'est le coût d'indemnité plus un chargement pour mes frais. Or, depuis deux ans, malgré des hausses de tarif répétées et massives, je perds des sommes substantielles.

Si vous le voulez bien, nous allons examiner ensemble le dossier que je vous apporte.

Voyons d'abord la hausse des primes. On a imaginé 24 manières différentes de tarifer une automobile, ce qui indique à la fois de l'imagination et une aptitude remarquable à compliquer les choses. Nous nous limiterons, si vous le voulez

¹ Texte d'une causerie prononcée devant les membres du Club Richelieu de Québec.

A S S U R A N C E S

bien, à deux exemples pris au hasard parmi les voitures courantes: une Chevrolet Bel-Air 1956, achetée le 1er janvier 1957 et utilisée à Québec et dans la région. Voyons ce qu'en trois renouvellements, il est advenu de la prime pour la garantie des dommages aux tiers, collision avec franchise de \$100., garantie globale et frais médicaux:

- 48 a) si le chauffeur n'a pas eu d'accident durant la période;
 b) s'il a eu un accident en décembre 1957.

Voici le premier exemple, c'est-à-dire le cas de l'absence d'accident, pour un conducteur ayant conduit une voiture depuis au moins trois ans:

	Prime
1er janvier 1957	\$114.64
1er janvier 1958	\$138.70
1er janvier 1959	\$141.10

L'augmentation est de 23 pour cent en trois ans.

Deuxième exemple, l'assuré ayant eu un accident en décembre 1957:

	Prime
1er janvier 1957	\$114.64
1er janvier 1958	\$204.70
1er janvier 1959	\$190.70

La hausse est alors de 79 pour cent la première année qui suit l'accident et de 66 pour cent la deuxième année, par le jeu du boni pour absence d'accident en un an, corrigé légèrement par la hausse de la garantie collision.

Il s'agit d'une voiture utilisée pour fin de promenade, non conduite par un moins de 25 ans de sexe masculin: ce bipède impétueux et fantaisiste que les assureurs craignent comme un fléau des temps nouveaux. Si vous voulez vous en rendre compte, essayez de faire assurer une voiture conduite régulièrement par un moins de vingt-cinq ans; vous verrez la difficulté que cela présente. Ce n'est pas aussi ardu que de

trouver une aiguille dans une meule de foin, mais c'est un sport sans éclat dont les résultats sont inattendus, surtout si le chauffeur accumule les accidents.

Mais continuons, si vous le voulez bien, l'examen du dossier, en faisant une comparaison entre la prime payée par un assuré de Québec, — je pourrais dire aussi bien de Montréal — et un autre d'Ottawa, le 1er janvier 1959, pour une même voiture Chevrolet utilisée aux mêmes fins et classée 1A par un statisticien aveugle au sentiment:

49

Prime à Québec	\$141.10
“ à Ottawa	\$ 74.50

Je reviendrai un peu plus loin sur le sujet.

Pour le moment, je passe au point de vue de l'assureur qui nous invite à regarder ses chiffres — l'assurance étant une affaire, qu'elle soit traitée par une compagnie à fonds social ou de type mutuel. Le rôle de l'assureur est strictement de centraliser les économies des assurés, de les administrer le mieux possible et de répartir les sommes ainsi perçues afin de neutraliser l'effet individuel. Dans cette opération en trois temps, il faut qu'il y ait un excédent, un trop-perçu pour que l'assureur puisse mettre une part des primes de côté sous la forme de réserves, qui prennent des aspects et des noms différents, mais qui ont pour objet de mettre ses opérations futures à l'abri. Ce n'est pas pure fantaisie, c'est une nécessité vitale, de même que les globules rouges ne doivent pas tomber au-dessous d'un minimum dans l'organisme humain. Une société d'assurances qui n'a pas les réserves voulues est une société qui fonctionne dangereusement et qui doit disparaître, si elle ne peut être renflouée.

Pour étudier les résultats de l'assureur, prenons ceux que nous fournit le surintendant des Assurances de Québec, de 1954 à 1957. Ils sont exprimés en pourcentage des sinistres

A S S U R A N C E S

aux primes acquises.¹ Disons immédiatement que pour ne pas être déficitaires, les opérations d'assurance automobile ne doivent pas dépasser de 60 à 63 pour cent des sinistres aux primes. Voici donc les chiffres d'ensemble pour la province de Québec :

1954	49	1956	68
1955	59	1957	73

50

Vous pensez peut-être: deux bonnes années compensent deux mauvaises. Théoriquement, cela est vrai, mais il est impossible de juger les résultats ainsi. A cause de la concurrence et de l'amélioration apparente des conditions du marché, les assureurs avaient trop diminué leur tarif avant 1957. C'est à ce moment-là que le choc en retour s'est fait sentir. Dès 1957, il y eut des hausses successives de tarif dont je vous ai donné des exemples. Est-on allé un peu fort, comme on dit familièrement ? Avant de conclure, je crois qu'il faudrait voir les chiffres de 1958 dans Québec. Nous avons ceux de l'ensemble du Canada, cependant, qui nous permettent de nous faire une opinion.

Les voici, sur la base des primes acquises, également, de 1954 à 1958 :

1954	1955	1956	1957	1958
55.76	60.21	70.02	73.68	65.12.

Dans l'ensemble des 5 ans, on a une moyenne de 65.45.²

Ce n'est pas bon. Mais il faut constater que le rapport des sinistres aux primes, pour tout le Canada, est un peu plus

¹ Entre les primes acquises et les primes souscrites, il y a des différences variables suivant les années. Elles s'expliquent par une hausse plus ou moins grande de la production, qui se traduit à son tour par une augmentation plus ou moins grande de la réserve. Ainsi, dans les chiffres qui suivent, la différence est croissante suivant les années:

	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>
Pourcentage des sinistres				
aux primes acquises	49	59	68	73
souscrites	47.53	57.25	63.92	67.29

² Chiffres tirés de « Canadian Underwriters » d'avril 1959, p. 20: « Experience totals for Dominion and Provincially Registered Companies on an earned basis ».

élevé que dans la province de Québec même.¹ Pour donner une idée de ce que de pareils résultats représentent au total, en dollars, lorsqu'ils s'ajoutent à un rendement non moins mauvais dans les autres branches de l'assurance, en 1957 le déficit d'exploitation s'est élevé dans l'ensemble du Canada à 78 millions de dollars. Cette année, malgré les hausses de tarif dans à peu près toutes les branches, l'excédent est encore de près de 8 millions.² Cela n'est pas sain, même si l'on corrige momentanément les mauvais résultats d'opération par le rendement du portefeuille.³

Comment expliquer a) que les résultats aient été aussi mauvais en 1956 et en 1957;

b) que l'assurance automobile soit beaucoup plus chère dans la province de Québec que dans le reste du Canada et, en particulier, dans l'Ontario? C'est à ces deux questions que je vais essayer de répondre maintenant.

Que les résultats aient été mauvais en 1956 et 1957, cela s'explique de bien des manières. D'abord, par l'effet de la concurrence qui a sévi particulièrement en 1954 et en 1955, concurrence qui a donné lieu à une baisse de tarif hors de proportion de la situation réelle. L'assurance est une curieuse chose: tout en elle semblerait exiger la prudence, la modération. Et cependant, une lutte très âpre oppose périodiquement des assureurs trop nombreux, infiniment trop nombreux pour le marché.⁴ La concurrence agit avec une sourde violence, corrigée par un retour en arrière dès que les assureurs s'aperçoivent qu'ils sont allés trop loin. Ils vont ainsi d'un extrême à l'autre et d'autant plus vivement que le premier

¹ En faisant la comparaison sur la base des primes acquises.

² « Canadian Underwriters », p. 15.

³ C'est un élément important dont il faut tenir compte puisque certaines compagnies aussi bien en 1957 qu'en 1958 sont parvenues à réaliser des profits substantiels, au total, malgré les mauvais résultats d'exploitation et à augmenter leurs réserves. La plupart, cependant, ont dû tirer abondamment sur leur surplus. Il est là pour cela, dira-t-on. Assurément, mais on ne peut indéfiniment procéder ainsi sans affaiblir la résistance financière des entreprises.

⁴ Il y en avait 215, par exemple, dans la seule province de Québec, en 1957.

52 mouvement a été coûteux. Il le fut en 1956 et en 1957 parce qu'il coïncida avec une augmentation du prix des voitures et donc des réparations,¹ avec une augmentation du nombre des accidents, des frais de règlement et des jugements rendus par les tribunaux, à une époque où la monnaie perdait graduellement sa valeur psychologique et son pouvoir d'achat. Depuis quelques années, les fabricants d'automobiles ont allongé leurs voitures, les ont faites plus luxueuses et les ont bâties de pièces presque irréparables ou tout au moins qu'on ne veut plus réparer dans les garages. Ils les ont munies de moteurs d'une puissance inutilement grande dans des pays où existe un maximum de vitesse. Ils les ont augmentées de volume, à tel point qu'elles ont encombré des voies déjà à peu près impassables.

Tout cela a créé une situation de fait qui n'a pas pu aider à rendre déficitaires des affaires d'assurances dont une concurrence aveugle avait ébranlé l'équilibre.

Voyant cela, les assureurs ont augmenté leurs tarifs aussi bien dans Québec que dans les autres provinces du Canada.

Comment se fait-il que dans la province de Québec les primes soient beaucoup plus élevées qu'ailleurs ? C'est la deuxième question à laquelle je me propose de répondre ici. Avec l'exemple précédent au sujet d'une même voiture assurée à Québec et à Ottawa, on a constaté que la différence est de près de cinquante pour cent. Les gens d'Ottawa sont-ils de meilleurs chauffeurs, plus sobres, mieux élevés, plus prudents, ont-ils de meilleurs réflexes, sont-ils de meilleurs citoyens qui observent mieux les règlements ? Les traite-t-on mieux par une faveur que leur réservent des statisticiens plus portés vers eux que vers les gens de Québec ? Le penser n'est

¹ On estimait récemment, par exemple, à \$504 en 1958 contre \$192 en 1953, le prix de remplacement d'un certain nombre de pièces particulièrement exposées aux accidents.

pas sérieux, car les tarifs sont basés sur des chiffres et ceux qui les préparent s'en tiennent strictement aux conclusions auxquelles l'étude des statistiques les amène.

Comment la différence de traitement s'explique-t-elle alors ? Strictement par des faits, je crois. D'abord, mais c'est l'élément le moins important, parce que l'automobiliste dans Québec est responsable de sa faute envers les personnes transportées, tandis que dans l'Ontario, cette responsabilité n'existe pas. Puis, et je crois que c'est la raison principale, parce que le nombre des voitures assurées dans Québec est trop faible pour permettre d'accorder aux mauvais risques l'importance relative au total qu'ils doivent avoir. Si dans les autres provinces du Canada, on parvient à assurer de quatre-vingt à quatre-vingt seize pour cent des voitures de promenade en circulation, on établit beaucoup plus facilement l'équilibre entre les bons et les mauvais risques, équilibre que l'on obtient à un niveau beaucoup plus élevé avec seulement de quarante-cinq à cinquante pour cent des voitures dans la province de Québec.¹ Le résultat est mathématique. Parmi les automobiles qui ne sont pas assurées, il y aura toujours une part de mauvais risques, mais beaucoup plus faible que dans la tranche que l'on garantit actuellement. Parmi ceux qui s'assurent, en effet, il y a un plus grand nombre de gens qui anticipent un sinistre que parmi ceux qui ne s'assurent pas; ceux-ci jugent inutile de faire des frais pour un risque qui paraît bien faible. Tant qu'on ne les forcera pas ou qu'on ne les amènera pas à s'assurer, il y aura dans les résultats de l'assurance automobile un risque moyen beaucoup trop élevé pour permettre de diminuer le tarif dans la province de Québec.

53

Mais comment peut-on arriver à cet équilibre nécessaire ? Il y a deux moyens principaux, je crois.

¹ Il n'existe pas de statistique officielle à ce sujet. Nous avons établi le pourcentage en prenant d'une part le nombre des voitures de promenades et de médecins immatriculées à Québec en 1957 (649,000) et le nombre de voitures assurées d'après la statistique compilée par la C.U.A. sous le titre de « Automobile Experience ».

Le premier est l'assurance obligatoire, soit des voitures, soit des chauffeurs. Si on n'accorde un permis d'auto que sur production d'une police d'assurance, comme on le fait dans certains pays, automatiquement on force chacun à s'assurer et, théoriquement, on établit cet indispensable équilibre dont je parlais il y a un instant. De plus, ce qui est encore plus important, on met à l'abri la victime d'un accident. On évite ainsi que se produisent ces cas douloureux d'accidentés à qui l'auteur des dommages ne peut accorder que ses regrets.

54 Théoriquement, c'est la solution idéale, comme aussi celle qui consiste à exiger une assurance des dommages aux tiers de la personne qui désire conduire une auto. L'on obtient ainsi le même résultat. De plus, on diminue immédiatement la prime par voiture puisqu'on fait intervenir un élément négligé jusqu'ici: le nombre de personnes qui conduisent la voiture assurée. Il est évident que le risque est plus grand quand une auto est menée par trois personnes que si elle est aux mains d'un seul chauffeur.

Théoriquement, l'assurance obligatoire paraît être la meilleure solution. Il semble, cependant, qu'elle présente certaines difficultés d'application, quoiqu'elle existe sous diverses formes en Amérique, dans les états du Massachusetts, de New-York, de la Caroline du Nord, de l'Illinois, au Canada, dans la province de Saskatchewan, et dans certains pays d'Europe.

Les assureurs et la plupart des gouvernements ne sont pas favorables à l'assurance obligatoire. Ils préfèrent une forme d'assurance dite de garantie financière, qui est la deuxième solution. Les lois qui la définissent s'appellent soit *Financial Responsibility Laws*, soit *Security Type Laws* ou encore *Financial Safety Laws*.¹ Ces trois types de lois diffèrent entre elles par les modalités d'application et le moment

¹ On trouvera en annexe une analyse des lois qui s'appliquent aux diverses provinces du Canada. Nous l'extrayons de « Board Advocate » — numéro du printemps 1959.

d'intervention. Dans l'ensemble elles exigent une police d'assurance automobile pour permettre à l'automobiliste de ravoir son permis de conducteur et d'auto:

a) s'il a commis une violation grave des règlements de la circulation, comme conduire en état d'ivresse, dépasser dans une courbe ou une pente, doubler un tramway d'où descendent des passagers, ou conduire à une vitesse très dangereuse;

b) s'il a causé des dommages corporels ou matériels aux tiers; 55

c) s'il n'a pu s'acquitter d'un jugement rendu contre lui après un accident d'automobile.

Et encore laisse-t-on à l'automobiliste le choix de constituer une réserve en espèces ou de fournir une assurance-caution, garantissant les dommages causés aux tiers, s'il le préfère. Ainsi, ce n'est pas de l'assurance obligatoire à proprement parler, mais une forme de garantie qui donne à peu près les mêmes résultats. Cette première mesure est complétée là où existent les « *Financial Responsibility Laws* » par le fonds de garantie automobile, qui est connu sous le nom de « *Unsatisfied Judgment Fund* ». Ce fonds, auquel chaque conducteur contribue pour une faible somme chaque année, permet de rembourser les dommages subis par les accidentés qui, après avoir fait valoir leur créance devant un tribunal, n'ont pu en obtenir le paiement par l'auteur du dommage. Ce dernier reprend son permis lorsqu'il a pu rembourser le Fonds. Ainsi est comblé le vide qui a pu exister entre le moment où l'automobiliste a eu un accident et celui où il s'est assuré pour la première fois. Ailleurs, le Fonds garantit les dommages causés par des chauffeurs non identifiés.

Qu'on pense ce qu'on voudra de ce double mode de procéder, qu'on le considère à tort ou à raison comme une atteinte à la liberté individuelle, il n'en reste pas moins qu'il permet:

1° — de convaincre les automobilistes de s'assurer. De 80 à 96% des automobiles sont ainsi protégées en dehors de Québec, comme je l'ai déjà noté. Dans notre province, le pourcentage des voitures n'est que d'environ quarante-cinq à cinquante pour cent;

2° — d'éloigner de la route des gens qui ont été incapables de rembourser les dommages causés par leur voiture;

56 3° — d'écarter des chauffeurs qui ont gravement violé les lois de la circulation.

Avoir des règlements et des lois est bien, mais les faire observer est encore mieux. Dans la province de Québec, on a fait un effort sérieux dans ce sens, mais peut-être n'est-on pas encore allé assez loin. À ce sujet, il est intéressant de mentionner ici une manière ingénieuse de procéder appelée *demerit system*, pour essayer de convaincre l'automobiliste de conduire avec prudence. Imaginée au Manitoba, elle vient d'être instaurée en Ontario. Elle consiste à accorder un certain nombre de points à l'automobiliste, points dont le nombre diminue avec les infractions. Quand ils sont épuisés, on retire le permis. Les résultats, paraît-il, sont remarquables, à cause de l'effet psychologique sur le chauffeur qui voit s'approcher le moment où on lui retirera son permis de conduire s'il ne fait pas très attention.

Tout cela a pour objet de persuader le chauffeur d'être prudent, d'observer les lois, en lui faisant voir de façon précise ce qu'il lui en coûtera de ne pas le faire. Si c'est désagréable, parfois, il me semble qu'il y a là un exemple que nous aurions avantage à suivre, nous du Québec, qui apprécions la liberté, mais qui ne tenons tout de même pas à en payer un prix trop élevé, quand il est possible avec certaines restrictions logiques d'empêcher les abus.¹

¹ On a fait un premier pas vers l'assurance obligatoire en forçant les moins de vingt et un ans à s'assurer.

Pour terminer, je voudrais résumer rapidement la situation générale de l'assurance automobile actuellement.

1° — 1958 a été, dans l'ensemble, une année meilleure disent les uns, beaucoup moins mauvaise que 1957 affirment les autres. En somme, dans l'ensemble, au Canada, les primes ont augmenté au total de près de 40 millions.¹ Malgré cette hausse considérable du revenu-primes, les résultats d'ensemble restent mauvais. Dans Québec cependant, ils se sont, je pense, sensiblement améliorés, si l'on en juge par les résultats de certaines sociétés.

57

2° — Si le revenu-primes est en hausse, les sinistres augmentent aussi. Ils ont été de 3 pour cent plus élevés en 1958 qu'en 1957. Ils ne cesseront d'augmenter que si les lois sont mieux observées et si les fabricants d'automobiles consentent à modifier leur produit. Il est possible que devant le succès des petites voitures européennes en Amérique, on s'écarte de la politique du toujours plus cher et du toujours plus gros, qu'on a suivie depuis quelques années.

3° — L'effort de production est très curieux à observer depuis deux ou trois ans, en particulier. Les grandes entreprises pratiquent un freinage assez fort, qui limite la hausse de leur revenu-primes pour l'ensemble de leurs affaires à 5, 6 ou 10 pour cent. Elles savent qu'en ce moment, il vaut mieux ne pas aller trop vite si l'on ne veut pas perdre trop d'argent. Par contre, un certain nombre de petites entreprises n'hésitent pas à se jeter tête baissée dans le marché, à une époque où les plus forts assureurs cherchent par tous les moyens possibles à épurer leur portefeuille et opposent une résistance assez grande aux nouvelles affaires. L'inconvénient en 1958 a été moindre qu'en 1957, alors que les résultats étaient franchement mauvais. La situation de ces entreprises est à surveiller, même si elles reportent généralement le poids de leur production accélérée sur leurs réassureurs. Elles ont pour la

¹ D'après *Canadian Underwriter*, numéro du 15 avril 1959.

A S S U R A N C E S

58 plupart des problèmes de réserve tout au moins, qui rendent le jeu aléatoire et même un peu dangereux dans certains cas. Pour augmenter leur chiffre d'affaires, elles profitent évidemment de la répugnance des plus gros assureurs à se charger trop. Mais l'assurance n'est pas comme la vente des petits pains ou des conserves, elle exige des réserves dont les besoins sont en fonction directe des affaires traitées. C'est ainsi qu'une augmentation trop rapide des primes peut entraîner une baisse inattendue et foudroyante des ressources de l'entreprise si elle s'accompagne de sinistres trop élevés.

4° — Voici les dix assureurs qui ont eu le revenu-primes automobile le plus important en 1958:

Assureur	Primes (en millions)	Sinistres aux primes ‰
Lloyd's	12	73.13
Allstate	12	55.65
Guardian	10	69.21
Western	10	62.03
Wawanesa	9	77.20
General Exchange	9	73.30
Canadian General	8	56.81
Merit	8	73.50
Générale de Commerce	6	69.40
Royal-Liverpool	6	61.85
	\$90	

De cette somme, 13 pour cent vont à Lloyd's, 23 pour cent aux *direct writers*, c'est-à-dire aux assureurs sans intermédiaires, 39 pour cent aux membres de la C.U.A. et 25 pour cent aux membres de l'Independent Underwriters' Conference.

A signaler aussi que dix assureurs se partagent environ le tiers du revenu-primes total.

5° — Les primes se répartissent à peu près également entre les trois groupes d'assureurs classés suivant l'origine:

A S S U R A N C E S

	%	Résultats en p.c. des sinistres aux primes
Sociétés britanniques et leurs filiales		
canadiennes	34	67.08
Autres sociétés étrangères et leurs		
filiales canadiennes	32	63.62
Sociétés canadiennes	34	64.55
	100	

Si l'on groupe les sociétés canadiennes sans distinction d'appartenance, on arrive à un revenu-primés d'environ cent vingt-six millions de dollars, soit quarante-cinq pour cent du total. 59

6° — Dans un effort d'épuration de leur portefeuille, les assureurs essayent de se débarrasser des mauvais risques ou des agents qui ne leur apportent pas assez d'affaires ou des affaires d'un mince rapport. Certains poussent la chose très loin, en refusant de renouveler l'agence en bloc. Elles renoncent ainsi, parfois, à des affaires individuellement excellentes, par un curieux désir de faire table rase, sans trop se préoccuper de l'assuré, en ne voyant que leur désir de transformer leurs résultats. Il se fait ainsi un curieux mouvement d'afflux et de reflux d'affaires, qui se traduit par un brassage d'où au fond rien de très bon ne résulte. Quand un risque est franchement mauvais, on comprend qu'on veuille s'en débarrasser, mais actuellement on ne fait souvent qu'échanger un mauvais risque contre un autre quand l'influence du courtier est suffisante pour le faire accepter par un autre assureur. Pour certains risques, ne pourrait-on pas trouver une solution dans l'*Assigned Risk Plan* qui existe dans les autres provinces et aux États-Unis? Peut-être pourrait-on constituer un groupe, un *pool*, auquel chaque assureur participerait, tout en imposant à l'assuré¹ les conditions nécessaires pour le faire réfléchir et pour lui faire payer les frais de son

¹ Je ne pense pas ici évidemment à celui qui a conduit en état d'ivresse ou qui a commis une très grave infraction à la loi.

imprudence ou de sa maladresse. Au lieu d'imposer d'office à un assureur de garantir le risque, on en répartirait le poids entre tous les membres et on éviterait de le rendre trop lourd à certains d'entre eux.

Si les résultats d'ensemble de l'*Assigned Risk Plan* sont mauvais dans l'état de New-York, en particulier, n'est-ce pas simplement parce qu'on n'a pas encore pu trouver les tarifs correspondant aux risques au-dessous de la normale, que sont
 60 les assurés visés par l'*Assigned Risk Plan*? Dans ce cas, il ne devrait pas y avoir d'hésitation à demander des primes tenant compte entièrement du risque en jeu.

7° — En 1958, la tendance a été à la hausse des tarifs comme avant 1957 elle avait été à la baisse; ce qui est plus sain, pourvu qu'on n'aille pas au-delà de ce qui est raisonnable. La tendance est aussi à la stabilisation des commissions, à la compression des frais. C'est ce que les américains appellent un « *seller's market* », c'est-à-dire un marché où mène le vendeur et non l'acheteur.

Tout cela résulte d'un état d'esprit qui tend à la coopération générale, plus qu'à la concurrence. Des assureurs qui, toute leur vie, se sont combattus âprement, se retrouvent maintenant dans des comités où ils coopèrent étroitement. Pour en arriver là, il a suffi de deux années très dures. De frères ennemis, ils sont devenus des collaborateurs prêts à uniformiser les tarifs, à cesser les luttes d'antan. Il est possible qu'Ottawa veuille intervenir dans cette euphorie, cependant, par le truchement de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives. Déjà, une première étude a trouvé un aspect un peu illicite à ces fraternelles ententes. Qu'adviendra-t-il de tout cela? L'avenir le dira. Pour l'instant, notons qu'au début de 1959 les choses se présentent dans l'ensemble sous un meilleur aspect au strict point de vue technique. On ne doit pas anticiper de nouvelles hausses de tarif dans un avenir prochain, semble-t-il. Ce qui est déjà quelque chose.

PROVINCE	Garantie pour dommages et preuve de responsabilité financière en cas d'accident		Preuve de R.F. après conviction d'offense spécifique	Indemnisation des dommages et preuve de R.F. après jugement		Limites de fonds pour jugement non exécuté	Saisie de véhicule si il manque preuve de R.F. et s'il y a accident	Preuve de R.F. doit être portée par automobiliste	Responsabilité de l'automobiliste envers passagers gratuitement transportés	Divers
	P.D. Min.	P.D. Min.		P.D. Min	S'applique aux jugements, autres prov. et aux E.-U.					
Alberta	G. et P.	\$100	Oui (7)	Oui	Pas de min.	Oui (2)	Oui	Oui 10/20 & 2	Grossière négligence	(1)
Colombie Canadienne	G.	\$250	Oui (7)	Oui	\$100	Oui	Oui	Oui 10/20 & 2	Grossière négligence	(1)
Manitoba	G. et P.	\$100	Oui (7)	Oui	\$100	Oui (2)	Oui	Oui 10/20 (3)	Grossière négligence	(1)
Nouveau-Brunswick	G. et P.	\$100	Oui (7)	Oui	\$100	Oui (2)	(4)	Oui 5/10 & 1 (3)	Grossière négligence	(1) (1A)
Nouvelle-Ecosse	G. et P.	\$100	Oui (7)	Oui	\$100	Oui (2)	(4)	Oui 5/10 & 1	Grossière négligence	(1) (1A)
Ontario	(1)	Pas de min.	Oui (7)	Oui	Pas de min.	Oui (2)	Non	Non	Non	(1) (1A)
Ile du Prince Edouard	—	—	Oui	Oui	\$100	Autres prov. seulement	(6)	2/4 & 1 (3)	Grossière négligence	—
Québec	—	—	—	(1)	Pas de min.	Non	Non	Non	Oui	—
Saskatchewan	G. et P.	\$200	—	Oui	\$50	Oui (2)	Oui	Oui 5/10 & 1	Grossière négligence	(5)
Terre-Neuve	G. et P.	\$100	Oui (7)	Oui	\$100	Oui (2)	(4)	Oui 5/10 & 1 (3)	Grossière négligence	(1) (1A)

(1) Les autorités compétentes peuvent à leur gré exiger preuve de responsabilité financière.

(1A) La preuve de responsabilité peut être obligatoire pour conducteurs de moins de 21 ans ou de plus de 65 ans.

(2) Pourvu qu'un état ait des dispositions de réciprocité. L'Ontario exige la réciprocité chez les états ou les provinces.

(3) Dans les cas de chauffards, pour blessures corporelles seulement.

Corrigé au 11 février 1959. — Extrait de « Board Advocate ».

(4) Faute de soumettre preuve sur demande, les plaques de permis sont saisies jusqu'à paiement des dommages et dépôt de preuve.

(5) Assurance obligatoire par entremise de l'Office gouvernemental de l'Assurance.

(6) Sur demande de la personne blessée. Désistement contre dépôt n'ex-cédant pas \$1,000.00 comme garantie.

(7) Applicable dans le cas de conviction dans toute province ou état d'un acte qui serait une infraction à la loi dans la province en cause.

Le vocabulaire de l'assurance contre l'incendie

par

GÉRARD PARIZEAU

(Suite)

62

Wording

Voilà un excellent exemple du sens arbitraire que les techniciens donnent aux mots dont ils se servent dans leur métier. *Wording*, en assurance-incendie, désigne la pièce dactylographiée annexée à la police, qui décrit le sujet de l'assurance et qui mentionne les conditions particulières.

On traduit souvent par mot à mot, ce qui n'a aucun sens. L'expression, en effet, signifie « sans aucun changement ni dans les mots ni dans leur ordre » (Littré). Libellé a également ses partisans, mais il est inexact puisqu'il désigne la rédaction et non la pièce même.

Nous suggérons les mots formule descriptive qui s'appliquent à la plupart des cas, croyons-nous. Quand on veut préciser, on peut parfaitement parler de la partie manuscrite du contrat par opposition à la partie imprimée, qui contient, entre autres choses, les conditions statutaires.

On peut aussi employer le mot « tableau » quand la pièce contient une division de la somme assurée. Mais surtout, si l'on veut suivre l'exemple des Français, on dira intercalaire, qui indique bien le document qu'on intercale dans le contrat.

Wear and tear

C'est l'usure ou la détérioration normale d'une machine, d'un appareil ou d'un objet quelconque.

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

•

N'hésitez pas!

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

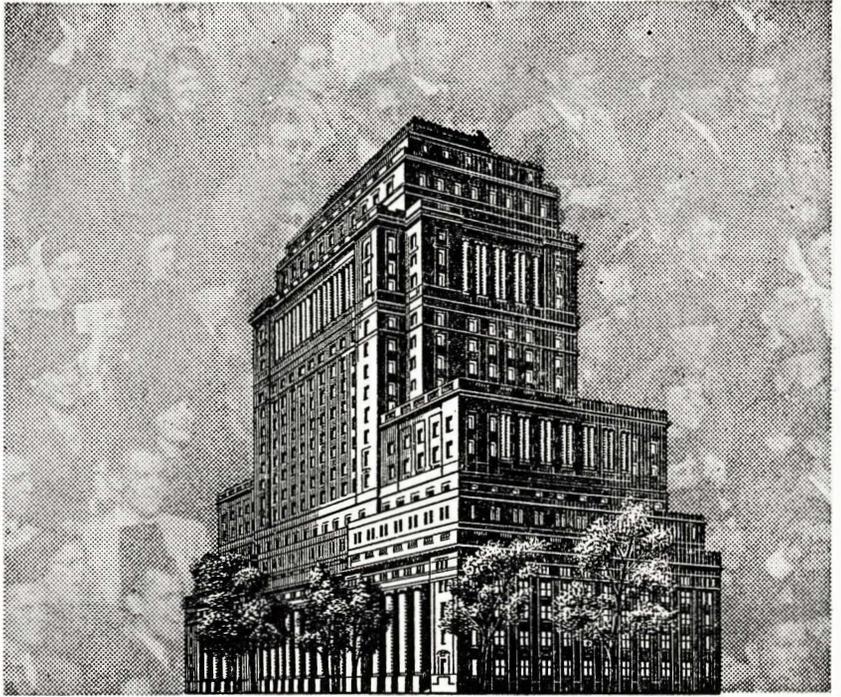
•

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

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

535, AVENUE VIGER

MONTREAL



Siège social — Immeuble Sun Life, Montréal

En assurance-vie, rien ne vaut l'expérience. Derrière chaque police Sun Life émise aujourd'hui, on retrouve la vaste connaissance qui découle de 88 années d'expérience à procurer la sécurité à des millions d'hommes et de femmes de tous les milieux et dans plusieurs pays à travers le monde.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE SUN LIFE DU CANADA

Trois milliards de dollars versés sous forme de bénéfices depuis 1871

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

41 rue St-Jacques ouest
Montréal—1
Vi. 5-3291

PRÉSIDENT:
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT:
ADRIEN DEMERS

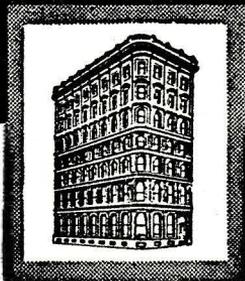
APPLIÉE À LA C.U.A.

- Incendie
- Responsabilité publique
- Responsabilité patronale
- Vol résidentiel
- Vol commercial
- Automobile
- Assurances combinées
- Assurances "Tous risques" diverses
- Cautionnement

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

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



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

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 - TORONTO - VANCOUVER

La compagnie est autorisée à faire des affaires dans les provinces
du Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Alberta, Saskatchewan,
Manitoba et Colombie-Britannique.



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

•

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

•

COURS UNIVERSITAIRE

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

COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

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

•

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

•

TOUS RENSEIGNEMENTS GRATUITS SUR DEMANDE
AU DIRECTEUR

535, Avenue Viger,

Montréal

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

**S'adresser au Secrétariat des licenciés de
l'École des Hautes Études
Commerciales de
Montréal**

535, AVENUE VIGER

VI. 2-3486

L'UNION CANADIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCES

Compagnie strictement canadienne en mesure de bien vous servir

**INCENDIE — AUTOMOBILE — VOL — FIDÉLITÉ — GLACES —
RESPONSABILITÉ GÉNÉRALE — TRANSPORT TERRESTRE —
ASSURANCES MULTI-RISQUES — POLICES COMBINÉES**

Siège Social : 100 Place d'Youville, Québec

MARCEL HAINAULT, Gérant Général

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques, Montréal

JEAN HÉBERT, Gérant de District

CANADIAN HOME

ASSURANCE COMPANY

ADRIATIC INSURANCE

COMPANY

Siège social

1075, Côte du Beaver Hall

Montréal, 1

Succursale dans l'Ontario

44 Victoria Street
Toronto 1

Succursale en Colombie britannique

510 West Hastings Street
Vancouver 2

Agents généraux

à

HALIFAX - ST-JEAN, N.B., - WINNIPEG - SASKATOON
RÉGINA - EDMONTON - CALGARY

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCES SUR LA VIE

□

Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.

□

COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$4.00

Commandez par l'intermédiaire de votre compagnie ou de
STONE & COX LTD., 539 King Ouest, Toronto, Canada

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

VI. 9-7591

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

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



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

À 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
GROUPE 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.

**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 1958

ACTIF

Espèces	\$	132,693.33
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ...	\$	851,000.00
Obligations provinciales		212,300.00
Obligations municipales		65,570.00
Autres valeurs		716,484.00
		\$1,845,354.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir ...		537,564.00
Immeuble Siège social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		3,419.83
ACTIF TOTAL		\$2,879,032.16

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		\$1,107,583.16
Réserve pour sinistres en cours de règlement		675,175.00
Dépôts de garantie des Réassureurs		206,981.95
Réassurance, taxes courues et autres passifs		113,933.19
PASSIF TOTAL		\$2,103,673.30

Compte des Actionnaires — Surplus et Capital		775,358.86
Capital-Actions:		
Autorisé — 20,000 actions \$100. nominal chacune — \$2,000,000.		
Emis — 4,375 actions		\$2,879,032.16

<i>Disponible pour la protection des assurés:</i>		
Réserve pour primes non acquises	\$1,107,583.16	
Capital-Actions	437,500.00	
Comptes de surplus	337,858.86	
TOTAL	\$1,882,942.02	

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec