

Assurances

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

Directeur : CÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LES SOCIÉTÉS FRANÇAISES DEVANT LE MARCHÉ INCENDIE, par Jacques Baudry	1
LES RÉSULTATS DE 1959, par G. P.	17
EN GUISE DE PRÉFACE À UN LIVRE SUR L'ASSU- RANCE CONTRE L'INCENDIE AU CANADA, par Gérard Parizeau	23
LES RÈGLEMENTS TRANSACTIONNELS ENTRE ASSUREURS, par Jean Dalpé	27
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par Jean Dalpé	38
L'intérêt assurable, condition de validité — Responsabilité contractuelle ou délictuelle du chirurgien. — Responsabilité de l'hôtelier envers ses clients. — Qu'est-ce qu'un adulte ? — Du risque inhérent ou interne — L'indication de la chose assurée dans le contrat. — Le relevé des dommages doit être communiqué à l'assureur.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H. ...	54
World Insurance Trends. — General Insurance Guide. — Atlas du Canada. — Lexique international d'assurance. — Quarterly of The National Fire Protection Association, July 1958.	



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-directeurs
A. G. SMALL et R. K. BISHOP**

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 156 ans
1804 - 1960

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS



465, RUE SAINT-JEAN

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 Saubegarde

assurances
sur la vie

**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

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

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

637 ouest, rue Craig, suite 800,
Montréal.

Tél. UN. 1-5501

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

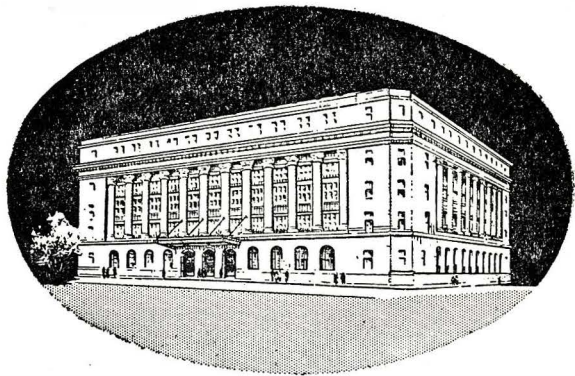
MONTRÉAL

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

28 année

Montréal, avril 1960

No 1

Les sociétés françaises devant le marché incendie¹

par

JACQUES BAUDRY

Directeur de la Mutuelle du Mans

Avant les décrets du 14 juin et du 30 décembre 1938, les sociétés d'assurances se classaient en deux grandes catégories :

- les sociétés anonymes dites sociétés à primes fixes et
- les sociétés mutuelles.

En dehors d'elles, on trouvait les mutuelles agricoles, à caractère professionnel, jouissant de privilèges et de subventions de la part de l'État et régies par la loi spéciale du 4 juillet 1900.

On trouvait également des organismes mutuels tels que les tontines, les syndicats de garantie, les caisses d'assu-

¹ Texte d'une conférence prononcée par M. Jacques Baudry à Québec, devant les membres de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec.

ASSURANCES

rances accidents et décès et les caisses départementales, survivances des institutions philanthropiques de notre ancienne France, connues sous le nom de « Bureaux des Incendiés ».

Les nouveaux décrets de 1938 ont réglé minutieusement les conditions de constitution des sociétés et ont établi une nouvelle classification des sociétés mutuelles, distinguant entre les « sociétés à forme mutuelle » et les « sociétés mutuelles d'assurances ».

2

En définitive, on se trouve aujourd'hui en présence des trois principales catégories de sociétés que voici :

a) Les sociétés anonymes ou à primes fixes, qui sont des sociétés commerciales, inscrites au Registre du Commerce et recherchant un bénéfice dans l'exploitation de l'assurance. Elles sont fondées au moyen d'un capital-actions qu'elles rémunèrent par des dividendes. Elles obtiennent des affaires par l'entremise des courtiers et de leurs agents accrédités. Leurs assurés sont des clients, auxquels elles demandent une prime annuelle fixe (d'où leur nom), non susceptible de ristournes, mais également non sujette à rappels en cas d'exercices déficitaires.

Elles peuvent cependant allouer des répartitions de bénéfices. Le capital-actions et les réserves constituées sur les bénéfices de chaque exercice doivent parer aux déficits, le cas échéant.

b) les sociétés à « forme mutuelle » qui sont des sociétés sans caractère commercial. Elles ne se proposent pas la réalisation d'un gain industriel, mais la simple compensation des risques les uns par les autres, selon le principe même de mutualité.

Aussi leurs administrateurs et directeurs reçoivent une rémunération fixe, avec attribution possible cependant d'une allocation variable proportionnée aux excédents de recettes, mais selon un pourcentage très limité.

Elles se fondent au moyen d'emprunts remboursables, et par la collection d'un chiffre minimum d'adhésions, sans recours au capital-actions.

Les assurés sont associés aux charges comme aux recettes et sont sociétaires, c'est-à-dire membres de la Société. Leur contribution est une cotisation, non une prime et cette cotisation peut être, selon les statuts, fixe ou variable.

Si la cotisation est fixe, elle constitue pour le sociétaire assuré « le maximum de sa contribution aux charges » de la société, tandis qu'elle n'est pas exclusive de ristournes possibles qui, le plus souvent, revêtent la forme d'une « bonification de mutualité » appliquée aux tarifs mêmes des polices.

3

De toutes façons, qu'elles soient à cotisations fixes ou variables, les sociétés à forme mutuelle doivent constituer des *réserves* pour parer aux déficits éventuels. La plupart des sociétés à forme mutuelle sont à cotisations fixes.

Disons encore que les sociétés à forme mutuelle, à la manière des sociétés anonymes, recherchent des assurés par l'entremise d'agents ou de courtiers. Elles ne sont pas à forme commerciale, mais adoptent des méthodes commerciales. Elles ont l'esprit commercial.

c) Les sociétés mutuelles d'assurances, qui sont également des sociétés non commerciales, pratiquent la mutualité pure par la répartition des charges et des recettes entre les assurés, sans recherche d'aucun profit. L'administration et la gestion en sont *gratuites*. Les cotisations sont exclusivement variables, susceptibles de ristournes, mais aussi de rappels en fin d'exercice, rappels cependant limités dans les polices.

Les sociétés mutuelles d'assurances ne peuvent utiliser d'agents ou courtiers rétribués à la commission. Leur activité est en outre limitée, soit à une circonscription territoriale déterminée, soit à une profession dénommée. Elles sont donc à caractère local ou professionnel.

ASSURANCES

Au point de vue fonctionnel, les sociétés à forme mutuelle sont entièrement assimilées aux sociétés commerciales.

De ce fait, on peut noter les points communs suivants:

— Les administrateurs sont rémunérés;

— Les comptes sont approuvés par l'assemblée générale;

— Ils sont contrôlés par des commissaires aux comptes dépendant du Ministère des Finances, Direction des Assurances.

4 — Les réserves techniques sont réglementées.

— Les unes et les autres peuvent exercer dans toute l'étendue territoriale prévue par les Statuts.

— La présentation des affaires au public est effectuée par des intermédiaires rémunérés, courtiers ou agents.

— Elles adhèrent à un organisme de coordination commun qui est la Fédération Française des Sociétés d'Assurances.

Enfin, au point de vue fiscal, elles ne bénéficient d'aucun avantage spécial et les plus importantes sociétés à forme mutuelle sont même assujetties aux bénéfices industriels et commerciaux.

Quant à l'organisation extérieure des compagnies et des sociétés à forme mutuelle, elle est essentiellement basée sur les agents et les courtiers, intermédiaires agréés pour faire souscrire au public les opérations d'assurances.

Je ne traite pas ici la distinction juridique entre agents et courtiers: le temps ne me le permet pas, car ce serait la matière d'une causerie spéciale. Disons qu'en France, l'agent est un mandataire désigné par une compagnie pour faire souscrire, dans un territoire déterminé, des opérations d'assurance au profit de cette compagnie et pour en assurer la gestion. Le courtier, au contraire, est un mandataire désigné par le client pour présenter à l'assureur une demande de garantie.

Dans la mesure où certaines opérations de gestion lui sont confiées par la compagnie, le courtier est également mandataire de celle-ci.

Dans l'un et l'autre cas, il n'y a pas de liens de subordination, mais, en ce qui concerne les agents, des obligations tant du côté de la ou des compagnies représentées que du côté desdits agents. Ces obligations sont d'ailleurs sanctionnées par le décret du 5 mars 1949, portant Statut des Agents Généraux d'Assurances des Branches Accidents, Incendie et Risques divers, et par le décret du 28 décembre 1950 portant Statut des Agents d'Assurances des Branches Vie et Capitalisation.

5

D'après le Statut, l'agent d'assurance s'oblige à réserver l'exclusivité de sa production à la ou aux sociétés qu'il représente en vertu de son ou de ses traités de nomination. L'agent peut donc représenter plusieurs sociétés, ceci n'est pas interdit par le Statut, mais en pratique les sociétés imposent dans le traité de nomination, l'exclusivité à l'agent.

De son côté, la compagnie s'interdit de nommer un autre agent dans le territoire indiqué à la lettre de nomination.

Au contraire, le courtier reste entièrement libre de proposer sa production à la société de son choix, mais il ne bénéficie pas, comme l'agent, d'une exclusivité territoriale. Cette exclusivité n'existe d'ailleurs pas dans les départements de Seine et de Seine et Oise.

Les courtiers ne bénéficient pas d'un statut officiel, mais leur profession est réglementée par une codification des usages du courtage: ils doivent être inscrits au Registre du Commerce, alors que les agents justifient simplement de leur existence par la production de leur titre de nomination.

La propriété du portefeuille reste à la compagnie qui conserve le droit de maintenir ou de résilier les contrats, mais le courtier peut céder sa clientèle dans les mêmes conditions de cession qu'un fonds de commerce, alors que l'agent qui cesse ses fonctions, peut à son choix:

— soit présenter à la Compagnie un successeur avec lequel il traite directement;

— soit renoncer à son droit de présentation et obtenir de la Compagnie une indemnité compensatrice des droits de créance qu'il abandonne sur les commissions afférentes à son portefeuille.

6 Les courtiers sont groupés en une Fédération nommée Syndicat National des Courtiers d'Assurances. Les agents, eux, dépendent d'un organisme central nommé Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances.



Dans la pratique, les courtiers opèrent à Paris et dans le département de Seine et Oise où il n'y a pas d'exclusivité territoriale et dans les villes de province industrielles telles que Lyon, Marseille ou Lille.

Les agents exclusifs se trouvent en province, là où la clientèle doit être contactée directement, ce qui est possible soit avec un agent cantonal, soit avec un agent ayant plusieurs cantons, mais nommant, sous sa responsabilité, des intermédiaires inconnus de la compagnie, nommés sous-agents.

Certaines compagnies, notamment des compagnies parisiennes, travaillent principalement avec les courtiers, mais toutes les compagnies françaises ont un réseau d'agents constitué parfois par plusieurs centaines de représentants, si le réseau s'étend sur tout le territoire.

Les sociétés à forme mutuelle, dont le siège est souvent fixé en province, ont un réseau d'agents exclusifs, mais reçoivent également la production des courtiers par l'intermédiaire de leur Bureau de Paris ou de leurs Bureaux provinciaux, si elles en possèdent.

En effet, pour terminer ce coup d'œil sur l'organisation extérieure, il faut mentionner deux institutions rattachées à l'Administration Centrale des Compagnies: les Bureaux et l'Inspection. Les Bureaux, appelés parfois délégations, sont

une émanation directe de la direction et possèdent tous pouvoirs de gestion. Confiés à un fonctionnaire de la compagnie, ils ont pour mission de représenter le Siège dans le cas où celui-ci se trouve trop éloigné des producteurs.

Les sociétés de province possèdent un Bureau à Paris et beaucoup de compagnies ont des Bureaux, soit dans les principales villes de province, soit dans les pays rattachés à la Communauté française ou de l'étranger.

L'inspection assure la liaison entre le Siège et les agences: les inspecteurs ont la responsabilité d'une circonscription comprenant un certain nombre d'agences. Ils n'assurent aucune fonction administrative, mais uniquement des fonctions techniques (vérifications des risques — règlements des sinistres) et stimulent la production.

La vitalité de la compagnie dépend, en bonne partie, du dynamisme de ses inspecteurs: d'où la nécessité d'en surveiller particulièrement le recrutement. Les inspecteurs sont en général, soit licenciés en droit, soit diplômés d'une école économique telle que celle des Hautes Études Commerciales, celle des Sciences Politiques, ou d'une École commerciale. Ils sont en outre destinés à assurer le recrutement des hauts fonctionnaires de la compagnie.



J'ai essayé de vous montrer les particularités de la réglementation de la profession telle que le Statut des Agents qui a constitué un net progrès dans l'organisation extérieure.

Certes, il reste beaucoup à faire, mais c'est par l'amélioration de la qualité des producteurs que l'on arrivera à revaloriser la profession et c'est pourquoi le Statut a imposé certaines conditions pour être admis à exercer la profession d'agent général d'assurances.

De leur côté, les compagnies ont poussé la formation professionnelle des agents et, avant d'être nommés, les can-

didats doivent suivre des cours théoriques et accomplir un stage pratique.

Les assurés jugent la compagnie d'après son représentant; il est donc indispensable que celui-ci possède les qualités morales et professionnelles suffisantes.



8 J'en viens maintenant à la dernière partie de mon exposé: la situation actuelle et future de l'assurance incendie.

L'évolution du marché a été la même pour les compagnies anonymes et pour les sociétés à forme mutuelle et les éléments statistiques concernent les unes et les autres, bien que, en général, les résultats des sociétés à forme mutuelle soient un peu différents — en leur faveur — étant donné que leur production est surtout axée sur les risques simples et sur les petits risques industriels, alors que les grosses affaires sont souvent apéritées par des compagnies anonymes.

Si l'on considère les résultats du marché incendie français depuis la dernière guerre, on constate une dégradation par suite des événements de guerre et d'après-guerre, puis un redressement spectaculaire à partir de l'année 1948, enfin une phase descendante depuis 1954.

La concurrence acharnée qui sévit dans l'assurance, tant en France qu'à l'étranger, amenuise la marge bénéficiaire régulière permettant, comme il se doit, d'accumuler des réserves dans les bonnes années afin de faire face aux années déficitaires.

Ce principe, qui est pourtant l'essence de l'assurance, est mis en échec, tout au moins en France:

— par l'État qui prélève 50% sur les bénéfices ressortant du compte de Profits et Pertes.

— par la sous-tarifcation qui ne manque pas de se produire dès qu'apparaît une marge bénéficiaire.

Et si les résultats du compte de Profits et Pertes se trouvent équilibrés, c'est bien souvent — surtout dans les compa-

gnies accidents — grâce aux bénéfiques financiers qui absorbent largement la perte technique.

Restons dans le cadre de ce travail et considérons le marché incendie français.

Afin de s'en faire une idée exacte, il importe de l'examiner sous les trois aspects: risques simples, risques agricoles, risques industriels.

Le risque simple est certainement le moins touché, les résultats en sont bénéficiaires. C'est que d'abord les primes risques simples sont faibles et que la concurrence les recherche de façon moins opiniâtre. D'autre part, les risques simples sont apportés par des agents ou des courtiers qui les prospectent dans leurs relations personnelles: l'argument « tarif » est secondaire, dans ce cas. 9

Malheureusement, certaines compagnies, déçues par le risque industriel, commencent à prospecter systématiquement le risque simple par des producteurs attachés à la compagnie, désireux d'arriver à une réalisation à tout prix et employant parfois des méthodes regrettables, telles que les rabais injustifiés de tarif.

Signalons enfin une concurrence fâcheuse accrue depuis quelques années: celle des mutuelles professionnelles. Ces mutuelles ont déjà donné des déboires à leurs sociétaires et elles ne constituent pas encore une concurrence réellement efficace. Il y a là cependant un danger que les compagnies ne doivent pas sous-estimer.

Les risques agricoles donnent encore, dans leur ensemble, de bons résultats, sauf dans les années de sécheresse extrême telle que l'année 1959, mais cela est normal.

Malheureusement, le risque agricole est profondément menacé par le développement de la mutualité agricole qui bénéficie de trois armes difficiles à annihiler:

A S S U R A N C E S

— l'habitude du cultivateur de recourir à la coopérative agricole pour son crédit, l'achat de son matériel et de ses engrais et, de là, à la mutuelle pour ses assurances.

— le privilège fiscal: exonération de taxe sur le contrat alors que celle-ci est de 30% de la prime des compagnies pour les risques simples et de 18% pour les risques agricoles.

10 — les ristournes importantes faites sur la cotisation du fait de l'économie de frais généraux réalisés, la mutuelle agricole n'ayant ni agents ni courtiers rémunérés, mais réalisant sa production par l'intermédiaire de fonctionnaires, secrétaires de mairie ou autres qui ne bénéficient pas de commissions.

Nous ne méconnaissons pas la nécessité d'aider l'agriculture, en particulier les petites ou moyennes exploitations, mais nous nous insurgeons contre les abus de la mutualité et nous demandons l'égalité fiscale pour tous les assurés, qu'ils soient sociétaires d'une mutuelle ou d'une compagnie.

Voici maintenant l'évolution du risque industriel depuis huit ans, i.e. depuis 1950.

Je vais vous donner les rapports sinistres-primés pour les risques industriels depuis 1950 d'après les statistiques du Groupement Technique et vous remarquerez l'aggravation nette depuis l'année 1954:

1950	35,10%
1951	32,31%
1952	34,58%
1953	31,70%
1954	45,17%
1955	49,04%
1956	54,50%
1957	62,66%
1958	68,18%

Ces chiffres indiquent une augmentation continue du pourcentage des sinistres par rapport aux primes qui passe entre les années 1950 et 1958:

De 35,10 à 68,18%.

Pour 1959, il est vraisemblable que les résultats sont similaires.

D'où provient cet alourdissement ?

Trois causes possibles:

- l'extension des garanties,
- la transformation des procédés de fabrication;
- l'aviissement des primes.

La première cause, l'extension des garanties, est surtout sensible dans les risques simples ou les risques agricoles, mais influence dans de moindres proportions le risque industriel dont les capitaux sont déterminés.

11

La deuxième cause, la transformation des procédés de fabrication, a certainement eu une influence sur les résultats sinistres, en France aussi bien qu'à l'étranger: le travail à la chaîne ne permet pas la séparation des bâtiments et c'est pourquoi nous avons enregistré, au cours des dernières années, plusieurs sinistres importants dans des usines de construction, aviation ou automobiles.

Mais, en contre-partie, les moyens de secours se développent — insuffisamment d'ailleurs. Il faut rechercher l'alourdissement des résultats surtout dans l'aviissement des primes. Celles-ci se sont détériorées depuis les dix dernières années par suite de la concurrence et, en outre, des baisses autoritaires imposées sur le tarif des risques industriels:

- baisse de 15% pour la défense du franc,
- puis nouvelle baisse de 10%,

soit au total 23,50% sur le Tarif, alors que la majoration dite syndicale a été incorporée dans le Tarif, c'est-à-dire réduite dans beaucoup de cas.



Est-ce à dire que les compagnies incendie françaises sont actuellement dans une situation critique ? Non, car les

résultats des comptes de profits et pertes sont encore équilibrés.

Précisons de suite que les sociétés à forme mutuelle, généralement peu intéressées ou intéressées pour de faibles parts dans le gros risque ayant donné des sinistres spectaculaires, conservent une situation privilégiée.

12 Il n'en reste pas moins qu'un effort de redressement doit être effectué et c'est la tâche que s'est imposé le Groupement Technique Incendie qui, à la quasi-unanimité, a voté le 26 mai 1959 un engagement au terme duquel les Compagnies s'imposent un programme de révalorisation des tarifs.

Cet engagement a été renouvelé pour les années 1960 et 1961 et on peut en attendre un assainissement réel du marché incendie pour les années à venir.

Comment se présentent ces années: j'aborde là la partie la plus délicate de cet exposé puisque, jusqu'ici, nous avons parlé de ce qui existe, ce qui est aisé, et que, maintenant, nous devons envisager l'avenir, ce qui est plus difficile.

Le Marché commun apporte évidemment des espoirs puisqu'il facilitera les échanges, mais aussi des craintes devant une intrusion étrangère, peu au courant de l'état du marché et qui risque d'y apporter un certain désordre.

Le Traité de Rome a été passé entre les six pays qui sont, rappelons-le: l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et la France.

Les associations nationales des compagnies d'assurances des pays intéressés ont tenu à mener les études concernant le problème de l'assurance dans un cadre qui montre que leurs efforts d'intégration se placent dans une perspective européenne aussi vaste que possible.

C'est pourquoi a été créé, en 1957, un Groupe de Travail au sein du Comité Européen des Assurances auquel adhèrent les dix-huit pays d'Europe Occidentale. Ce groupe de Tra-

vail doit définir la position des entreprises d'assurances des six pays sur l'intégration de leurs activités dans le cadre de la Communauté Économique Européenne.

Cette position est délicate à déterminer par suite des obscurités qui enveloppent les principes contenus dans le Traité en matière de service, alors que les problèmes posés par l'intégration des marchandises ont été évidemment étudiés par priorité.

Les dispositions du Traité prévoient qu'en règle générale, l'intégration des services dans le Marché Commun s'opèrera par la réalisation progressive: d'une part de la liberté d'établissement, c'est-à-dire la possibilité pour les sociétés de l'un des six pays de s'installer dans les autres pour y exercer leur activité, d'autre part de la libre prestation de ces services, c'est-à-dire la possibilité pour les sociétés de l'un des six pays de pratiquer directement des opérations dans les autres sans formalités spéciales, telles que l'installation d'une succursale.

Les deux méthodes d'intégration possèdent des avantages et des inconvénients.

La liberté d'établissement existe pratiquement déjà et est donc plus facile à réaliser, mais elle est subordonnée au contrôle de l'État sur les sociétés, et pour que cette liberté corresponde vraiment à une intégration, elle devra être accompagnée de la simplification des procédures d'agrément en faveur des sociétés appartenant aux six Pays et de l'assouplissement des sujétions, telles que les réserves ou les cautionnements.

Quant à la libre prestation des services, elle est plus difficile à instaurer car elle ne serait équitable qu'autant qu'aurait été obtenue au préalable une harmonisation des conditions juridiques, administratives et fiscales des sociétés dans chacun des six pays. Cette harmonisation nécessitant du temps, il est vraisemblable que l'intégration au Marché commun sera d'abord réalisée par la liberté d'établissement.

14 Il appartient au Conseil des Ministres de la Communauté Économique Européenne, organe suprême de décision, d'approuver le ou les programmes d'application des dispositions du Traité aux diverses catégories de services. Le Conseil dispose d'un délai qui s'étend jusqu'à la fin de la première étape de la période de transition — soit jusqu'au 31 décembre 1961 en principe — pour approuver et mettre en vigueur le programme qui lui sera proposé par la Commission Européenne.

Pratiquement donc, il n'y aura pas d'influence du Marché Commun sur le marché de l'assurance en France ou dans les pays intéressés avant plusieurs années; ensuite, la liberté d'établissement permettra l'intrusion d'un plus grand nombre de compagnies, mais il ne faut pas oublier que cette liberté d'établissement existe déjà, sous réserve de l'agrément et du respect de la législation propre à chaque pays, ce qui n'est pas une difficulté majeure puisque on compte, à l'heure actuelle, dans les six pays du marché commun :

EN FRANCE	190 sociétés étrangères contre 378 sociétés nationales;
EN ALLEMAGNE	139 sociétés étrangères contre 232 sociétés nationales;
EN BELGIQUE	340 sociétés étrangères contre 485 sociétés nationales;
EN ITALIE	52 sociétés étrangères contre 92 sociétés nationales;
AUX PAYS BAS	254 sociétés étrangères contre 370 sociétés nationales.

En outre, par le jeu de la réassurance, on peut dire que le Marché Commun a été réalisé depuis longtemps, non seulement entre les pays intéressés, mais encore bien au delà à travers les frontières.

Le Marché Commun aura pour but de faciliter les échanges. En ce sens, l'assurance ne peut qu'y être favorable, mais,

en revanche, nous devons veiller à ce qu'un marché déjà très concurrencé ne soit pas dégradé par les intrusions nouvelles.

Comme l'a fait remarquer M. Molin, délégué général de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances, dans une conférence d'avril 1959, « il semble que c'est bien plutôt par « des Accords généralisés de réciprocité entre les entreprises « nationales et étrangères, suivant les affinités, les diligences « ou les circonstances, que l'interpénétration se fera le plus « aisément, le plus rapidement et à moindres frais. »

15

Ainsi, le marché sera plus large et certains risques, jusque-là inassurables par leur caractère exceptionnel ou catastrophique pourront finalement être compris dans l'assurance lorsqu'ils seront compensables. De cette façon seront peut-être résolus les problèmes concernant l'assurance des risques atomiques, des calamités agricoles, d'inondation, des maladies épidémiques et des autres risques catastrophiques jusqu'ici exclus.

Le marché commun est l'avenir, mais il n'en représente pas pour autant la solution automatique de tous les problèmes.

Certes, les assureurs français sont décidés à favoriser son avènement, mais en restant vigilants afin qu'un marché, dont je vous ai montré les faiblesses, ne se trouve pas contaminé par son application.



J'ai tenté de vous résumer la structure et l'avenir du marché incendie français. Bien sûr, je n'ai pu qu'aborder certains problèmes mais j'ai surtout essayé de vous montrer la place des sociétés à forme mutuelle dans le marché et le rôle qu'elles doivent jouer, avec l'aide de leurs courtiers et agents, tout d'abord dans le redressement amorcé par les mesures prises par le Groupement Technique, puis dans la lutte contre les mutuelles.

ASSURANCES

En effet, la concurrence privilégiée des mutuelles professionnelles ou agricoles constitue le plus grave danger de l'industrie privée, sans profit véritable pour l'usager qui se trouve ainsi absorbé par la coopération collective et perd son indépendance.

16 C'est jusqu'ici grâce à la bonne réputation des sociétés et notamment des sociétés de province à forme mutuelle, très proches de leur clientèle, que nous avons pu résister à cette menace; en pleine collaboration avec les courtiers et agents. Souhaitons que l'assurance française reste forte afin d'endiguer le flot qui monte.

Et souhaitons qu'un marché assaini, grâce à la compréhension de tous, Français et étrangers, aborde dans des conditions satisfaisantes, le Marché Commun et déborde les frontières jusqu'aux pays amis d'aujourd'hui ou amis de demain, afin d'instaurer cette harmonie entre les peuples que nul, plus que notre pays déchiré par les guerres successives, ne recherche ardemment.

Québec, 25 avril 1960.

Les résultats de 1959

par

G. P.

17

Ils sont bien meilleurs dans l'ensemble du Canada puisque, avec des primes de cinquante-six millions plus élevées qu'en 1958 et des sinistres accrus de quatre millions sept cent mille, il y a un excédent favorable de vingt-deux millions de dollars. 1957 avait été l'exercice le plus mauvais. Depuis lors, la hausse des tarifs, une meilleure sélection et une répartition plus nuancée des risques ont amélioré les choses en ramenant le rapport des sinistres aux primes à 60.96 dans l'ensemble; ce qui laisse un profit substantiel, très supérieur à celui de 1955, dernière année faste qui devait être suivie de plusieurs exercices déficitaires. Voici les statistiques des cinq dernières années qui nous feront voir tout au moins les résultats techniques pour l'ensemble des assureurs au Canada ¹:

	Rapport sinistres - primes	Résultats techniques
1955	61.61%	(Est.) + \$12,000,000.
1956	67.67%	(Est.) — 23,000,000.
1957	75.12%	(Est.) — 77,800,000.
1958	64.84%	(Est.) — 7,800,000.
1959	60.96%	(Est.) + 22,027,232.

Comme disent les Américains, la différence est « confortable ». Elle ne permet pas de compenser les pertes subies durant les années précédentes, mais elle est l'indice qu'avec la hausse des tarifs on a fait un pas dans la voie de l'assainissement du marché. Il est évident qu'on ne pouvait pas continuer longtemps dans la voie précédente qui menaçait dans certains cas l'existence des réserves accumulées. Il a suffi de s'en-

¹ Nous les empruntons au numéro du 20 avril de « Canadian Underwriter ». Ces résultats ne comprennent pas l'assurance-vie.

ASSURANCES

tendre et de donner un solide coup de barre pour que l'équilibre se rétablisse: équilibre encore instable disent ceux que le sort n'a pas servi ou qui ont craint de rentrer suffisamment dans le marché pour contrebalancer les mauvaises affaires qu'ils conservaient par d'autres devenues bonnes par suite de la hausse des tarifs.

Voici comment se répartissent les résultats entre les principales catégories d'assurances:

18

a) *Assurance contre l'incendie.*

	1959	1958
Primes acquises	198 millions	182 millions
Sinistres	117 "	107 "
Rapport	59.18%	59.14%

En somme, les primes acquises ont augmenté de 8.7% et les sinistres de 9.3%; ce qui indique une certaine stabilité de résultats, mais aussi une augmentation constante des sinistres qui laisse une perte quand on leur ajoute les très lourds frais d'administration.

b) *Assurance-accidents.*

De son côté, l'assurance-accidents (automobile exceptée) reste coûteuse, même si des sinistres moindres et des primes plus élevées réduisent la perte.

	1959	1958
Primes acquises	315 millions	306 millions
Sinistres	199 "	208 "
Rapport	63.08%	67.96%

Des sinistres moindres viennent à point diminuer la charge antérieure. Même si les frais de commission sont moindres que pour l'assurance-incendie, le rapport sinistres-primes reste élevé.

c) *Assurance automobile*

	1959	1958
Primes acquises	307,493,000.	276,690,000.
Sinistres	184,275,000.	180,189,000.
Rapport	59.93%	65.12%

ASSURANCES

C'est l'assurance automobile qui permet d'établir l'équilibre entre des primes sensiblement plus élevées (11.2%) et des sinistres très légèrement supérieurs (2.2%). Comme les frais généraux sont moindres que pour les autres catégories, le bénéfice est substantiel.



Dans l'ensemble, en somme, l'année a été bonne, puisqu'au bénéfice industriel s'ajoute le rendement du portefeuille qui vient à point combler le déficit ou arrondir le profit. Les assureurs n'aiment pas compenser l'un par l'autre, durant les années mauvaises. Il ne faut pas oublier, cependant, que c'est le rôle et la justification des réserves. En 1957 et 1958, par exemple, les comptes des compagnies canadiennes pour l'ensemble de leurs affaires (sauf l'assurance-vie) se sont soldés ainsi:

19

	1957	1958
Perte technique ou d'exploitation	12,264,000.	1,741,000.
Revenus divers	18,900,000.	22,500,000.

Dans les deux cas, même au plus profond de la crise de 1957, il faut constater que les sociétés canadiennes ont eu un substantiel excédent des bénéfices sur les sinistres et les frais généraux. Si, en 1957, elles ont subi une perte nette de \$2,-801,000. après avoir déduit les dividendes aux assurés, les impôts fédéraux et provinciaux et les dividendes aux actionnaires, dès 1958, elles avaient sur la même base un excédent favorable de \$9,953,000.; ce qui leur permettait de récupérer, très au-delà, la perte précédente.

Il est certain que l'on doit éviter de laisser s'accumuler les déficits industriels ou techniques, suivant l'expression. Pour cela, il n'y a qu'une chose à faire, c'est d'augmenter les tarifs et de faire cesser la concurrence aveugle, sans retenue. On l'a fait dès 1958, puis en 1959. Nous croyons qu'il faudrait en rester là pour le moment. L'enthousiasme est une belle chose, mais il ne faudrait pas aller plus loin sans avoir

donné aux nouveaux tarifs l'occasion de démontrer leurs résultats. Les assureurs de la Canadian Underwriters' Association se plaignent beaucoup de la concurrence des compagnies indépendantes et des sociétés sans intermédiaires. Ils ont raison dans bien des cas, mais qu'ils n'oublient pas que c'est en augmentant trop et trop brusquement leurs tarifs qu'ils facilitent le travail de sociétés qui les suivent d'assez loin pour rendre attrayants leurs primes et leurs contrats. Quand ils demandent des taux de plus en plus élevés, augmentés dans certains cas de cinquante et même soixante-dix-neuf pour cent, ils ne peuvent pas empêcher leurs assurés de chercher ailleurs. Ce sont dans bien des cas les *direct writers* qui en bénéficient, eux qui consentent à établir leur tarif à un niveau plus bas. Quand la différence est trop grande, l'assuré n'hésite pas à mettre de côté des relations de plusieurs années et à écarter l'aide de l'agent et du courtier, qui pourtant peut être avantageuse dans le dialogue assureur-assuré au moment du règlement d'un sinistre.

L'être humain étant ce qu'il est, il est difficile de lui demander de toujours agir avec sagesse. Il nous semble, cependant, que les assureurs auraient avantage à réfléchir davantage avant d'augmenter leur tarif brusquement et substantiellement. S'ils pouvaient en arriver à des baisses ou à des hausses graduelles, modérées, ils éviteraient ces écarts trop radicaux qui sont mauvais dans l'ensemble, s'ils semblent momentanément apporter une solution à leurs problèmes.



L'étude des premières statistiques de 1959 nous apporte un autre fait assez intéressant: l'essor considérable d'un assez grand nombre de sociétés canadiennes faisant affaires dans la province de Québec. En voici six, par exemple: trois fonctionnant depuis de nombreuses années et les trois autres de formation relativement récente. Toutes six ont profité d'une situation meilleure du marché pour mettre la main sur un

A S S U R A N C E S

chiffre d'affaires important, dont elles tireront d'abondants bénéfices si elles veulent bien s'en tenir là pour le moment et ne pas se laisser déborder par un afflux incontrôlable d'affaires.

Voici leur revenu-primés ¹ durant les trois dernières années:

	1957	1958 (a)	1959 (c)	Augmentation de 1957 à 1959 en %
A	\$10,003,000.	\$12,204,000.	\$12,974,000.	30
B	2,440,000.	3,380,000.	3,923,000.	60
C	907,000.	1,252,000.	1,908,000.	113
D	—	1,787,000.	2,100,000.	—
E	114,000.	344,000.	857,000.	651
F	1,219,000.	2,984,000.	3,200,000.	162

21

Comme on le voit, l'augmentation est considérable en trois ans. Elle indique une vitalité magnifique et une certaine audace assez remarquable. À une époque où les grandes sociétés réduisaient ou retenaient leur production volontairement, elles n'ont pas craint d'augmenter rapidement la leur, pour profiter d'une part d'une situation que les assureurs les plus importants créaient eux-mêmes et de l'autre d'une amélioration incontestable du marché. Elles ne semblent pas s'être trompées puisque voici leurs résultats obtenus malgré la hausse non directement proportionnelle des primes acquises:

	1957 %	1958 %	1959 %
A	74.35	66.35	61.36
B	72.50	69.32	56.70
C	64.53	65.16	51.96
D	76.57	67.99	53.76
E	83.33	53.48	61.09
F	79.81	66.77	60.20

La seule difficulté, c'est que la hausse de production a été très lourde à porter dans certains cas. Le contrôle provincial

¹ Primes acquises.

des assurances semble avoir accepté le fait sans opposition particulière dans un milieu en amélioration véritable. Si cette politique a des avantages, elle a aussi des inconvénients graves pour des entreprises à capitaux limités. Aussi doit-on leur donner le conseil de ralentir leur effort en 1960 afin de rétablir leur équilibre financier, aussi nécessaire pour la survie de l'entreprise que pour son progrès régulier et normal. On devrait maintenant, croyons-nous, rechercher un équilibre indispensable entre les ressources disponibles et la production durant les prochains exercices, si l'on veut accorder à ces sociétés une indispensable solidité et les mettre à l'abri des coups du sort.

Il nous a paru intéressant de signaler ce très curieux rétablissement opéré par des compagnies canadiennes dans un milieu déjà encombré par plus de trois cent soixante-seize sociétés¹ qui se font une très dure concurrence. Tant que l'initiative canadienne pourra procéder à ces jeux d'équilibre pour reprendre la place que d'autres auront abandonnée aux capitaux étrangers, il y aura lieu de se féliciter de la vitalité du milieu.

¹ Nombre cité dans le rapport du Surintendant des assurances au 31 décembre 1958. Il y en a davantage, cependant, puisque, à ce chiffre, doivent être ajoutées toutes celles qui relèvent des contrôles provinciaux.

En guise de préface à un livre sur l'assurance contre l'incendie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

23

Il y a vingt-cinq ans paraissait aux Éditions Albert Lévêque « L'assurance contre l'incendie au Canada ». En voici une deuxième édition, revue et considérablement augmentée. Si le plan est le même, nous avons constaté la nécessité de refaire notre travail en tenant compte pour le mettre à jour de ce qui s'est fait depuis quelques années. Il s'agit d'un livre presque entièrement nouveau. La base est restée la même, toutefois, si les chiffres, les dates ont changé et si, dans certains cas, la pratique a évolué. L'assurance contre l'incendie est une curieuse chose. Née vers le dix-septième siècle, elle a vécu de certaines règles, établies lentement, péniblement, dictées souvent par l'expérience, plus que par le raisonnement. Ce qui a servi à une génération a été recueilli par la génération suivante, qui a cru aux vertus éprouvées du précédent, comme les mêmes recettes se transmettent d'une génération à l'autre, de la mère à la fille. Dire que tout cela était excellent serait exagéré, mais le cadre existait et, comme il était solide, les affaires se faisaient à l'intérieur avec des résultats assez bons pour qu'on ne songe pas trop à le modifier. L'assurance est un des domaines où la curiosité, la recherche, les rêveurs ont eu la moindre place. Et ainsi, à travers les siècles, s'est établie une pratique curieuse, pas toujours logique, mais tenant assez bien compte dans l'ensemble de certaines règles, de certaines lois comme celle des grands nombres. C'est peut-être un des milieux où le pragmatisme s'est le plus solidement installé. Venue des origines

mêmes, une certaine manière de faire a ainsi bravé le temps. Elle a conservé ses positions dans un milieu en constante évolution, qui a connu la révolution industrielle et l'extraordinaire progrès scientifique qui, au XXe siècle, a donné la grande industrie, le téléphone, l'automobile, l'avion, la télévision. Pour atteindre à ces étonnants progrès matériels, il a fallu que le cerveau humain cherche, imagine, trouve des idées, des procédés différents, des utilisations nouvelles. Or, 24 tandis qu'en un siècle tout cela se produisait ailleurs, l'assurance contre l'incendie s'arc-boutait dans un immobilisme méritoire et superbe, mais qui préparait des problèmes à la taille des réactions premières. Sous la poussée de la pratique américaine, tout cela se mit à bouger il y a une dizaine d'années, un peu comme se produit la débâcle au printemps dans nos rivières. Et c'est ainsi que dans le courant impétueux furent entraînées quelques-unes des manières anciennes de procéder. Ce qui paraissait impossible devint faisable sous le poids de jeunes couches vigoureuses. Les gardiens du passé frémirent, hésitèrent, puis cédèrent, entraînés par une force irrésistible venue de la côte du Pacifique et de la plaine immense où les règles ne sont pas immuables, habitué que l'on est aux excès de la nature. Ce fut une curieuse lutte entre les tenants de la pratique anglaise, avec ses qualités et ses vertus victoriennes de stabilité, et la fougue américaine. Tout ne disparut pas dans l'édifice ancien. Si les fenêtres volèrent en éclats, elles furent remplacées par d'autres et l'on procéda à un réaménagement des lieux, un peu comme celui que fait la nouvelle génération dans un cadre où elle remplace l'autre. C'est en partie cela que nous nous sommes efforcés de présenter au lecteur. S'il veut réfléchir, il conviendra avec nous que si l'aspect de l'édifice est nouveau, il reste suffisamment de l'ancien pour ne pas conclure à une révolution, mais simplement à une évolution. Personnellement, même si nous nous sentons un peu bousculé dans nos habitudes, dans notre con-

naissance du sujet, nous accueillons toutes ces modifications avec beaucoup d'intérêt. Même si l'allure du mouvement pose de sérieux problèmes d'adaptation, nous souhaitons que l'évolution s'accélère dans certains domaines, comme la tarification. Si l'on a fait des progrès sensibles dans l'adaptation de la pratique aux besoins du public — ce qui est sain — il ne semble pas qu'on ait agi avec la même largeur de vues dans d'autres domaines comme celui de la tarification. Il faudra se décider avant longtemps à procéder autrement, à étudier d'autres méthodes de détermination et de répartition des coûts. Ailleurs, dans l'assurance sur la vie ou dans l'assurance automobile, on cherche des manières différentes d'aborder le problème. Pourquoi ne ferait-on pas pour l'assurance contre l'incendie le même effort de recherche et d'adaptation que dans la grande industrie, par exemple ? Celle-ci a des laboratoires, des équipes de chercheurs qui ont à leur disposition de puissants moyens d'action. Pourquoi l'assurance contre l'incendie, qui dispose d'un revenu considérable, ne ferait-elle pas un effort similaire, au lieu de se contenter de majorer ou de diminuer ses tarifs d'un pourcentage variable suivant l'humeur ou les réflexes de comités qui s'appuient, nous le craignons, sur des moyens statistiques et des méthodes de contrôle insuffisants. Tout cela coûte bien cher à une époque de rendement décroissant, nous dira-t-on peut-être. D'accord, mais en s'exprimant ainsi, nous craignons qu'on reste dans l'esprit qui, pendant longtemps, a empêché l'évolution normale, intelligente, bien étudiée d'une industrie puissante, riche, profitable dans l'ensemble lorsqu'elle ne se laisse pas conduire par des éléments qui créent des problèmes dont la correction est d'autant plus coûteuse et grave qu'à un moment on laisse libre cours à la concurrence aveugle.

Qu'on ne croit pas que nous critiquions pour le plaisir de dire des choses désagréables. Le lecteur en jugera s'il a la patience de lire notre livre. Il verra combien est étonnante

de solidité, de cohésion dans son manque de cohérence, cette industrie vieille de près de trois siècles, indispensable dans un milieu économique extrêmement exposé, mais qui pour durer devrait corriger périodiquement ses méthodes, si elle veut s'adapter à des besoins nouveaux, tout en gardant l'essentiel: condition première de sa stabilité, de sa résistance aux crises, de son aptitude à rendre au public les services qu'il en attend et qui sont, après tout, sa seule justification.

26 Si l'on songe à cela, on nous pardonnera certains jugements un peu rudes, certaines opinions qu'on trouvera irrespectueuses, injustes peut-être. En nous exprimant ainsi, nous avons pensé à l'intérêt commun, en dehors de tout intérêt personnel. Et c'est par là que nous voulons terminer ce travail, commencé dans l'enthousiasme et repris dans un désir de faire mieux, plus précis, plus adapté, plus complet. Puisse nous avoir convaincu le lecteur — praticien ou non — que l'assurance contre l'incendie est un domaine bien curieux, digne d'être étudié dans sa forme actuelle, avec les défauts et les qualités qui ont fait d'elle un des facteurs les plus utiles de la vie économique moderne, où le risque n'a pas disparu si l'on est parvenu à le circonscrire partiellement.

Les règlements transactionnels entre assureurs¹

par

JEAN DALPÉ

(suite)

27

SECTION D.

Règle 9. Clause de la garantie minima. Lorsqu'un sinistre est garanti à la fois par une assurance « Chaudières et machinerie »² d'une part et par une assurance incendie ou « tous risques » d'autre part³, on suit les directives suivantes:

1° — Si le dommage est commun aux deux groupes, on calcule la part qui revient à chacun en utilisant la règle dite de « *limit of liability* » ou de garantie minima. Chacun paie alors sa part proportionnelle du total des minima ainsi établis.

2° — Par contre, si les dommages sont doubles: les uns étant garantis en commun (a) et les autres (b) étant assurés par un seul groupe, avec une insuffisance d'assurance au total, l'assurance en vertu de ce dernier groupe est employée d'abord à indemniser les dommages (b), puis le solde est utilisé avec l'autre groupe pour payer les dommages garantis en commun, suivant la formule indiquée dans le paragraphe précédent.

Dans le cas où le groupe 2 serait formé d'assurance générale et d'assurance spécifique, il faudrait également appliquer la règle no 1 précédente.

¹ On trouvera, dans le numéro de janvier 1960, la première partie de cette étude consacrée aux ententes faites entre assureurs-membres de la All Canada Insurance Federation pour faciliter le règlement des sinistres.

² Dénommée groupe 1 dans les exemples.

³ Dénommée groupe 2.

A S S U R A N C E S

Exemples de la règle 9 (1).

1er exemple:

Données: Assurance chaudières (1er groupe)	\$50,000.
Assurance incendie (2e groupe)	\$75,000.
Dommages garantis en commun	\$40,000.

28 Solution en appliquant la règle dite de la garantie minima
(*limit of liability rule*).

a) On détermine d'abord les garanties minima.

	1er groupe	2e groupe
Montant de l'assurance	\$50,000.	\$75,000.
Montant total des dommages	\$40,000.	

Le montant total des dommages étant la somme la plus faible, c'est elle qui deviendra la garantie minima dans chaque cas.

b) répartition des dommages entre chaque groupe sur la base des garanties minima.

$$\frac{40,000.}{80,000.} \times 40,000. = \$20,000. \text{ pour chaque groupe.}$$

2e exemple (9-1):

Données: montant d'assurance chaudières (1er groupe):	\$50,000.
montant d'assurance incendie (2e groupe):	\$500,000.
Dommages garantis en commun:	\$100,000.

Répartition des dommages:

Avec le raisonnement employé dans l'exemple précédent, les minima s'établissent ainsi:

1er groupe	\$ 50,000.
2e groupe	\$100,000.
		\$150,000.

ASSURANCES

La perte de \$100,000. est donc répartie ainsi:

$$\begin{array}{l}
 \text{1er groupe: } \frac{50,000.}{150,000.} \times 100,000. \text{ ou } \$ 33,333.33 \\
 \text{2e groupe: } \frac{100,000.}{150,000.} \times 500,000. \text{ ou } \$ 66,666.67 \\
 \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \underline{\$100,000.00}
 \end{array}$$

3e exemple:

Données: Montant d'assurance-chaudières	\$ 50,000.	
Montant d'assurance-incendie	\$500,000.	
Dommmages garantis en commun	\$525,000.	

29

Répartition

Par l'application de la règle de la garantie minima, le calcul de la répartition se ferait ainsi:

$$\begin{array}{l}
 \text{1er groupe — garantie minima } \$ 50,000. \\
 \text{2e groupe — garantie minima } \$500,000. \\
 \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \underline{\$550,000.}
 \end{array}$$

D'où, pour le 1er groupe: $\frac{50,000.}{550,000.} \times 525,000. = \$ 47,727.27$

et pour le second: $\frac{500,000.}{550,000.} \times 525,000. = \underline{\$477,272.73}$
\$525,000.00

A noter que la garantie minima pourrait être diminuée par l'application de la règle proportionnelle en cas d'insuffisance d'assurance.

4e exemple: dommages à l'immeuble.

Données: Montant d'assurance chaudières (1er groupe)	\$50,000.	
Montant d'assurance incendie (2e groupe)		
(avec la règle proportionnelle de 100%)	\$75,000.	
Valeur de l'immeuble:	\$100,000.	
Dommmages en commun:	\$ 40,000.	

A S S U R A N C E S

Répartition

Les minima sont donc:

1er groupe:			\$40,000.
2e groupe:	40,000.	×	$\frac{75,000.}{100,000.}$
			= \$30,000.
			\$70,000.

Soit: 1er groupe: $\frac{40}{70}$ de 40,000. \$22,857.20

2e groupe: $\frac{30}{70}$ de 40,000. \$17,142.80

\$40,000.00

30

5e exemple: Cas d'un dommage particulier à l'assurance incendie et d'un dommage commun à l'assurance-chaudières et à l'assurance-incendie.

Données: Montant d'assurance-chaudières \$ 50,000.
 Montant d'assurance-incendie sur immeuble
 seulement (sans règle proportionnelle) \$100,000.

Dommmages: aux chaudières \$ 20,000.
 à l'immeuble \$ 80,000.
 au contenu (assuré par la
 police-chaudières seulement) \$ 40,000.

Suivant la règle 9 (2), indiquée précédemment, la répartition des dommages se ferait ainsi entre chaque groupe:

1° — Dommages au contenu, \$40,000., payés par le groupe-chaudières seulement.

2° — Les dommages en commun atteignant \$100,000., c'est-à-dire \$20,000. pour la chaudière et \$80,000. pour l'immeuble, le groupe chaudières, diminué à \$10,000., a cette garantie minima en vertu de la règle déjà posée, et le groupe incendie \$100,000., soit en tout \$110,000.; ce qui permet de répartir les dommages communs de \$100,000. ainsi:

Groupe - chaudières	$\frac{10}{110}$	de	\$100,000.	ou	\$ 9,090.90
	$\frac{100}{110}$	de	\$100,000.	ou	\$ 90,909.10
					\$100,000.00

ASSURANCES

SECTION G.

Règle 14. — Cas où il n'y a pas de règle proportionnelle dans les polices.

Sauf l'application des conventions précédentes, l'une ou l'autre des deux règles suivantes s'appliquera selon les circonstances:

a) *Page Rule*. Cas d'une chose particulière endommagée ou détruite alors qu'elle est garantie par une assurance spécifique limitée à elle et par une assurance globale qui la garantit en outre d'autres biens. Dans ce cas, chaque groupe d'assureurs garantit sa part proportionnelle des dommages causés à la chose assurée. C'est ce que l'on appelle tant aux Etats-Unis qu'au Canada la *Page Rule*, qui se limite à l'assurance des dommages causés à la chose garantie par l'assurance spécifique.

31

Exemple:

A assure \$5,000. sur l'immeuble et son contenu

B assure \$2,000. sur l'immeuble seulement

Dommages à l'immeuble: \$2,000.

Aucun dommage au contenu.

Répartition:

A paie 5/7e de \$2,000.00 = \$1,428.57

B paie 2/7e de \$2,000.00 = \$ 571.43

\$2,000.00

b) *Cromie Rule*. La règle dite « Cromie Rule » s'emploie lorsque des dommages sont causés à la chose garantie par l'assurance spécifique, aussi bien qu'aux autres biens assurés par l'assurance globale.

Voici un exemple indiquant comment se fait le calcul de l'indemnité:

ASSURANCES

A (police spécifique) assure l'immeuble pour \$ 5,000.
 B (police globale) assure l'immeuble et son
 contenu pour \$15,000.
 Dommages à l'immeuble: \$ 5,000.
 " au contenu: \$10,000.

32 Dans ce cas, la police globale paie d'abord les dommages aux choses qu'elle est seule à garantir; puis, après déduction de cette première indemnité, elle prend sa part proportionnelle des dommages qui ont été causés aux biens qu'elle assure en commun avec la police spécifique.

Solution:

Montant de la police B	\$15,000.
B paie d'abord pour les dommages au contenu	10,000.
	\$ 5,000.

B prend ensuite sa part proportionnelle basée sur \$10,000., dont le résidu de \$5,000. revient à B et \$5,000. à A.

Ainsi, B paie $\frac{5,000.}{10,000.}$ de \$5,000. = \$2,500.

et A paie $\frac{5,000.}{10,000.}$ de \$5,000. = $\frac{\$2,500.}{\$5,000.}$

c) *Kinne Rule.* En règle générale, dans tous les autres cas où il existe des différences de rédaction entre l'assurance spécifique et l'assurance globale, les deux groupes prennent leur part proportionnelle des dommages. Après avoir été répartie entre les divers postes, l'assurance globale contribue au pro rata de chaque poste jusqu'à ce que l'assuré soit indemnisé ou jusqu'à épuisement de l'assurance.

Pour appliquer ces directives, il est bon:

1° — de classer les choses assurées suivant les divers postes ou groupes auxquels elles appartiennent, par exemple: immeuble, contenu, etc.;

2° — de calculer la perte subie par chaque poste ou groupe séparément;

3° — si un seul groupe de biens est endommagé, les dégâts sont répartis au pro rata entre tous les assureurs qui garantissent le groupe;

4° — si plus d'un groupe a subi des dommages et si l'assurance globale et spécifique correspond à la perte ou lui est inférieure, le montant entier de l'assurance est appliqué au remboursement du sinistre;

33

5° — si la perte s'étend à plus d'un groupe de biens et si elle s'élève à un chiffre inférieur au solde inemployé de l'assurance globale et spécifique, on répartit l'assurance globale entre chaque groupe dans la même proportion qui existe entre la perte du groupe à la perte totale subie par tous les groupes.

Quand un groupe particulier de biens est assuré par plus d'une police globale, il est bon de vérifier immédiatement si la somme ainsi assurée est suffisante. Sinon, il faut procéder à une première répartition au pro rata, puis faire intervenir l'assurance spécifique, comme il est dit au paragraphe six.

6° — si le solde de la perte est supérieur à l'assurance spécifique répartie, on doit prendre la somme nécessaire à même l'assurance globale qui est excédentaire à la répartition dans le groupe intéressé, proportionnellement;

7° — il ne reste plus alors qu'à faire contribuer chaque tranche ainsi constituée proportionnellement à l'excédent.

Exemple du fonctionnement de la « Kinne Rule »

Données

A assure l'immeuble pour	\$10,000.
B assure le contenu pour	20,000.
C assure globalement l'immeuble et le contenu pour	30,000.
	\$60,000.

Règle 15 — *Limit of liability rule* ou règle de la garantie minima. Cette règle s'applique aux cas où les polices ne contiennent pas toutes la règle proportionnelle.¹

a) *Introduction* — Sauf l'application des règles précédentes, quand toutes les polices ne contiennent pas la règle proportionnelle, on applique la règle dite « *Limit of liability rule* » ou de garantie minima. Cependant, si, par le jeu de cette règle, l'assuré reçoit moins qu'il n'aurait eu par le calcul ordinaire de la règle proportionnelle, cette dernière s'appliquera en utilisant la directive prévue dans la règle 14.

35

b) *Fonctionnement* — A chaque police est attribuée une garantie dite minima. On l'établit isolément, comme s'il n'y avait pas d'autres assurance en vigueur. Elle correspond à la moindre de ces sommes :

i — le montant d'assurance indiqué dans la police;

ii — celui des dommages;

iii — la quote-part des dommages attribuable à la police en tenant compte des sanctions qu'elle contient. C'est le cas, par exemple, de la règle proportionnelle.

Si le total des minima ainsi établis, pour l'ensemble des polices, est plus élevé que la perte globale, celle-ci est répartie entre chaque assureur intéressé dans la proportion de la garantie minima individuelle au total ainsi calculé. Sinon, chaque assureur paie une somme correspondant à la garantie minima qui lui a été attribuée.

Par le mot « police » dans le cas présent, on entend l'ensemble des contrats de même rédaction ou portée, avec l'entente que la part de l'indemnité attribuée à chaque groupe doit ensuite être répartie au pro rata entre les assureurs englobés dans le groupe.

c) *Application de la règle 15* — La directive générale est que si toutes les polices ne contiennent pas la règle pro-

¹ Co-insurance clause: 80, 90, 100%.

A S S U R A N C E S

portionnelle, chacune doit payer le montant qui lui reviendrait s'il n'y avait pas d'autre assurance en vigueur.

Exemple:

<i>Données:</i> La police A assure globalement l'immeuble et le contenu, avec la règle proportionnelle de 90% pour	\$45,000.
La police B assure le contenu seulement, sans règle proportionnelle pour	\$18,000.
	\$63,000.

36

Voici la valeur de chaque poste:

Immeuble	\$50,000.
Contenu	20,000.
	\$70,000.

Et le montant des dommages:

Immeuble	\$18,000.
Contenu	17,000.
	\$35,000.

Solution:

- a) Part de la police A, qui couvre l'immeuble et le contenu.
- | | |
|------------------|-----------|
| Assurance | \$45,000. |
| Sinistre | 35,000. |

Si l'on applique la règle proportionnelle, on constate par le calcul suivant que la quote-part des dommages serait de \$25,000. et non de \$35,000.:

$$\frac{45,000.}{63,000.} \times 35,000 = \$25,000.$$

Comme ce montant est le plus bas des trois suivant les options prévues précédemment, c'est lui qui devient la garantie minima de la police A.

- b) Part de la police B:

Montant	\$18,000.
Montant de la perte pour le groupe dont elle fait partie	\$17,000.

A S S U R A N C E S

Comme cette police ne contient pas la règle proportionnelle, \$17,000. est donc la responsabilité ou garantie minima. L'addition des deux garanties minima (\$25,000. et \$17,000.) donnant l'ordre de répartition des indemnités, la distribution se fera ainsi:

	Base de la répartition	Quote-part des dommages
Police A	\$25,000.	\$20,833.33
Police B	\$17,000.	\$14,166.67
	\$42,000.	\$35,000.00

On peut conclure que, par l'application de cette règle, le total des garanties minima (\$42,000.), et non l'assurance en vigueur, est le montant d'assurance servant de base à la répartition.

Connaissance du métier

par

G. P.

38 I — L'intérêt assurable, condition essentielle de la police d'assurance.¹

L'intérêt assurable est une condition essentielle de validité du contrat. Il doit exister au moment du sinistre et il doit être spécifié dans la police. Voilà une double condition qui n'était pas remplie dans le contrat mutuel émis à monsieur Gaston Beudart par l'Equitable Fire. M. Beudart n'était pas en fait le propriétaire de l'immeuble; il n'en était que l'héritier aux termes d'un testament et, au moment du sinistre, la testatrice était encore vivante. Cet arrêt de la Cour d'Appel est intéressant par les principes généraux qu'il invoque. Voici un extrait des notes du juge Martineau où il les rappelle:

« D'après le code, une personne n'a un intérêt susceptible d'assurance que si elle peut souffrir un dommage direct et immédiat de la perte de cette chose. Il faut aussi que cet intérêt existe en temps où cette personne devient l'assuré et à celui de la perte. L'assuré possédait-il un tel intérêt à telles époques, à titre de légataire possible de sa mère ?

Un legs ne crée pas de droit, même éventuel, tout au plus donne-t-il un espoir puisque le testateur peut toujours le révoquer. La perte, avant la mort de celui-ci, de la chose léguée ne peut donc faire souffrir au légataire du moment un dommage direct et immédiat. Il n'est pas possible d'arriver à une autre conclusion, autrement, une personne pourrait recevoir la valeur de la perte partielle d'une chose dont elle ne serait plus légataire à la mort du propriétaire, ou sa valeur totale à la suite de sa destruction complète, malgré qu'elle ne pourrait plus tard en hériter puisqu'à la mort du testateur, cette chose serait inexistante.

¹ Equitable Fire Insurance Company contre Beudart. Cour d'appel de la Province de Québec: 30-1-59.

Il a été constamment décidé en Grande-Bretagne, où la loi sur cette question est semblable à la nôtre, qu'un simple espoir, même probable, d'avoir un jour des droits dans une chose est insuffisant pour y avoir un intérêt assurable. Voici comment s'est exprimé sur cette question Lord Eldon, dans la cause de *Lucena v. Craufurd*, (6 R.R. 623, p. 704) :

« *That expectation, though founded upon the highest probability, was not interest, and it was equally not interest, whatever might have been the chances in favour of the expectation.*
 et *Walton J.*, dans la cause de *Moran, Galloway & Co. v. Usielli* [1905] (2 K.B. p. 562), en commentant cette opinion :

39

« *Without citing later cases, it is sufficient to say that, in my opinion, the result of the authorities is that, although an interest to be insurable is not necessarily a right legal or equitable, in or charged upon or arising out of the ownership of the thing exposed to the risks insured against, and any interest may be insured which is dependent on the safety of the thing exposed to such risks, still it must in all cases at the time of the loss be an interest legal or equitable, and not merely an expectation, however probable.* »

Même s'il était possible de dire que l'espoir d'un légataire est un intérêt suffisant pour assurer l'objet du legs, au moins faudrait-il que cet espoir se fût réalisé au moment de la perte. Or, dans l'espèce, il ne l'était pas puisque la testatrice vivait encore. Le premier moyen de l'appelante est donc bien fondé. »

Un autre jugement¹ nous apporte un second aspect de la valeur assurable. Il serait la négation des principes exposés dans le premier arrêt s'il ne mettait en lumière une autre règle de base: celle des relations d'assureur à agent.

Voici les faits:

1° — Le demandeur *Fabi* loue un entrepôt de la ville de Québec et y fait ce qu'il est convenu d'appeler des améliorations locatives en transformant les lieux en écurie. Il demande à son courtier d'assurer « l'argent qu'il avait dépensé ». Celui-ci lui remet cinq polices, mais omet de mentionner la nature exacte de l'intérêt assurable.

2° — Les assureurs, après l'incendie, refusent de payer le coût des améliorations locatives en faisant valoir que l'assuré n'en était pas le propriétaire et que la police n'en faisait aucune mention.

¹ Dans la cause de la Compagnie d'Assurance *Stanstead and Sherbrooke* (défenderesse) appelante contre *Fabi* (demandeur) intimé. Cour d'appel no 5585 (C.S. 82961) 25.2.60.

Malgré cela, la Cour d'appel maintient la décision de la Cour supérieure en invoquant, sous la plume du juge Choquette:

a) *qu'on reconnaît au locataire le droit d'assurer les améliorations et additions qu'il a faites à la chose louée, même si ces améliorations et additions doivent rester au locateur à la fin du bail;*

40 b) *que le courtier est aussi l'agent des assureurs puisqu'il est ainsi décrit dans la police et qu'il a perçu la prime; ce qui est une opinion à retenir;*

c) *que l'agent et, de ce fait, l'assureur, étaient au courant des faits qui avaient été exposés par l'assuré à l'agent. Les connaissant, même indirectement, les assureurs ne peuvent invoquer que l'indication n'en avait pas été faite dans la police.*

Il y a dans cette décision, non pas une négation du principe de l'intérêt assurable et de sa mention dans la police, mais une atténuation qui tient compte des relations de l'assureur et de l'agent: la connaissance des faits par l'un engageant l'autre. Le document est à mettre au dossier de l'agent. Même s'il n'apporte aucune clarification définitive du sujet, il est un élément d'interprétation qui s'ajoute à d'autres.

II — De la responsabilité des médecins et chirurgiens : responsabilité contractuelle ou délictuelle.

Dans l'arrêt rendu par la Cour du Banc de la Reine, dans la cause de G contre C et De Coster mis en cause¹, deux règles générales extrêmement intéressantes sont exposées. La première a trait à la prescription dans le cas de l'opération pratiquée par un chirurgien. Voici la première question posée: la prescription est-elle limitée à un an ou à trente ans? Il y a là un point extrêmement important pour les assureurs qui doivent constituer une réserve pour prévoir la possibilité d'une poursuite ou pour le médecin qui peut ainsi avoir une épée de

¹ Cause numéro 5552. 1er décembre 1959. En appel d'un jugement rendu par le juge Dorion de la Cour Supérieure le 28 novembre 1959. (C.S. 85952)

Damoclès suspendue sur sa tête. La réponse des juges Casey et Taschereau est très catégorique. Voici d'abord l'opinion du juge Casey:

« There remains the question of prescription which is discussed by defendant in his factum. It is now accepted that the relationship between a surgeon and his patient is contractual with the result that actions such as the one now under discussion are subject to prescription by thirty years. »

Puis, celle du juge Taschereau:

41

« Quant à la question de prescription, comme dit mon collègue, Monsieur le juge Casey, elle n'a pas d'application dans l'espèce vu qu'il ne s'agit pas d'une faute délictuelle mais d'une faute contractuelle et, dans ce dernier cas, l'action ne se prescrit que par trente ans. »

Le fait semble donc bien clairement établi, en attendant l'attitude de la Cour Suprême.

Le deuxième principe est également fort intéressant. Suf-
fit-il pour un médecin ou un chirurgien de suivre la coutume
établie ou faut-il que celui-ci prenne les précautions dictées
par la prudence et le savoir-faire essentiels à la fonction qu'il
remplit ?

Voici l'opinion du juge Taschereau: « Le défendeur a
raison de soutenir qu'on n'avait pas l'habitude, dans les hôpi-
taux de Québec, en 1950, de faire le compte des pinces hé-
mostatiques. Cela, cependant, ne saurait excuser le défendeur
d'avoir omis de prendre une précaution que la plus élémen-
taire prudence indiquait. » Et il cite Me Paul Crépeau à l'ap-
pui de cette opinion¹: « On considère très justement, nous
semble-t-il, que le fait de se conformer à un usage ne consti-
tue pas nécessairement une réponse à une demande en dom-
mages-intérêts. Une pratique courante, dit Salmond, peut
elle-même n'être pas conforme au degré de soin exigé d'un
praticien raisonnablement prudent. »

¹ Dans « responsabilité civile du médecin et de l'établissement hospitalier »,
p. 215.

III — La responsabilité de l'hôtelier pour les effets de son client.

42 Le Code civil, aux articles 1813 et 1814, indique la responsabilité particulière de l'hôtelier pour les effets de ses clients. Nous avons déjà étudié la question ici. Nous y revenons en citant au long les notes du juge Martineau dans la cause de Loyer (défendeur) appelant v. Plante (demandeur) intimé¹. Ces notes montrent bien la difficulté d'interprétation du Code civil dans ce cas particulier. En voici la partie qui discute le fond du débat, mais non le quantum :

« La section du Code civil traitant de la responsabilité des aubergistes, hôteliers et autres, pourrait difficilement être plus obscure. Je ne suis pas certain que ces notes ajouteront à sa clarté mais, ayant à décider quelle portée il faut lui donner, j'essaierai de ne pas trop ajouter à la confusion existante.

D'après l'art. 1813 C.C., le dépôt nécessaire est régi par les mêmes règles que le dépôt volontaire, sauf quant au mode de le prouver. Le dépositaire peut donc dans les deux cas se libérer de l'obligation de payer la valeur de la chose déposée, si elle périt ou a été volée pendant qu'il en avait la garde, par la preuve qu'il en avait pris soin en bon père de famille.

L'art. 1814 C.C. assimile au dépôt nécessaire le fait, par un voyageur, d'apporter des effets à l'auberge où il loge et il rend l'aubergiste responsable de ces effets comme dépositaire (le cas qui nous occupe étant celui d'un aubergiste, je ne parlerai que de lui dans ces notes).

Si la section se terminait là, je ne crois pas qu'il y aurait de difficulté à décider que l'aubergiste peut se libérer de la même manière que les autres dépositaires, c'est-à-dire en prouvant qu'il a agi en bon père de famille; mais la section continue et lui impose une responsabilité évidemment plus lourde qu'au dépositaire ordinaire, mais dont l'étendue n'est pas facile à déterminer à cause de la rédaction compliquée de l'art. 1815 C.C. et des solutions de continuité qui s'y trouvent.

La première partie de cet article déclare que l'aubergiste est responsable du vol des effets de ses hôtes ou des dommages à ces effets par ses domestiques ou agents ou par des étrangers allant et venant

¹ Cour du Banc de la Reine (en appel) no 5759 (C.S. 4083) 15 juin 1959.

dans la maison. La seconde, introduite en 1875, réduit sa responsabilité à \$40 s'il a affiché une copie de cet article dans son auberge, excepté si la perte est due à sa négligence ou à celle de tout serviteur à son emploi. La troisième relève totalement l'aubergiste de sa responsabilité dans le cas de vol commis avec force armée, de dommage résultant de force majeure ou de perte ou dommage causé par un étranger et arrivé par la négligence du voyageur.

On remarque que la première partie semble limiter cette responsabilité spéciale de l'aubergiste à deux cas bien définis: vol ou dommage par ses domestiques ou agents ou par des étrangers allant et venant dans son auberge. On pourrait donc facilement en conclure qu'elle n'existe pas quand la perte ou le dommage est dû à une autre cause, par exemple, à un incendie dont on ne connaîtrait pas l'origine, ou à un qui n'aurait pas été causé par un préposé de l'aubergiste ou par des étrangers allant et venant dans son établissement.

43

Cette conclusion, qui semble logique, doit cependant être écartée parce que, autrement, il faudrait nécessairement croire que l'avant-dernier paragraphe de l'article, qui dit que l'aubergiste n'est pas responsable dans le cas de vol commis avec force armée ou de dommage résultant de force majeure, est inutile puisqu'il prévoit des moyens d'exonération inapplicables aux cas mentionnés au premier paragraphe. Cet avant-dernier paragraphe, s'il n'est pas inutile, doit donc s'appliquer à la responsabilité de l'aubergiste, dont il démontre l'étendue, et compléter ainsi l'art. 1814 C.C.

Ce qui ajoute à cette confusion, c'est que nos codificateurs, tout en disant vouloir reproduire dans notre art. 1815 les art. 1953 et 1954 du Code Napoléon, n'ont fait par leur rédaction qu'augmenter les difficultés existant sous ce Code, rédaction que l'amendement de 1875 n'a pas rendue plus claire. Voici nos articles et ceux du Code français mis en regard les uns des autres; il sera plus facile ainsi de voir leur différence et peut-être d'en tirer une conclusion.

Art. 1814 C.C.

Ceux qui tiennent auberge, maison de pension et hôtellerie, sont responsables, comme dépositaires, des effets apportés par les voyageurs qui logent chez eux.

Le dépôt de ces effets est regardé comme un dépôt nécessaire.

Art. 1952 C.N.

Les aubergistes ou hôteliers sont responsables, comme dépositaires, des effets apportés par le voyageur qui loge chez eux; le dépôt de ces sortes d'effets doit être regardé comme un dépôt nécessaire.

Art. 1815 C.C.

44 Les personnes mentionnées dans l'article précédent sont responsables du vol ou dommage des effets de leurs hôtes par leurs domestiques ou agents, ou par des étrangers allant et venant dans la maison, mais ils ne sont tenus d'indemniser leurs hôtes du vol ou des dommages des biens ou effets apportés, autres que des chevaux ou autres animaux vivants et leurs harnais ou voitures, pour une somme plus considérable que celle de quarante dollars excepté dans les cas suivants: . . .

Ces personnes ne sont pas responsables de vols commis avec force armée ou de dommages résultant de force majeure.

Elles ne sont non plus responsables s'il est prouvé que la perte ou le dommage est causé par un étranger, et est arrivé par la négligence ou l'incurie de la personne qui en réclame le montant.

On voit d'abord que la rédaction de l'avant-dernier paragraphe de notre art 1815 diffère de celle de l'art. 1954 C.N. Dans le texte français, seule la force majeure libère l'aubergiste; dans le nôtre, on semble dire qu'un vol commis avec force armée n'est pas un cas de force majeure et, au dernier paragraphe, on ajoute une clause d'exonération, la négligence du voyageur. Cette différence n'a peut-être pas grande importance dans l'espèce, mais elle n'aide cependant pas à rendre plus claire la responsabilité imposée à l'aubergiste.

On se rend compte ensuite que ce qui a vraiment complété la confusion, c'est la combinaison dans notre Code des deux articles français en un seul. En effet, c'est surtout cela qui peut laisser croire que les clauses d'exonération contenues dans les deux derniers paragraphes de notre article s'appliquent seulement à sa première partie et non à l'art. 1814. En France, la clause d'exonération formant un article distinct, il est évident qu'elle s'applique non seulement à l'article précédent, mais à toute la partie de la section traitant de la responsabilité de l'aubergiste; il y est donc facile de conclure que celui-ci est

Art. 1953 C.N.

Ils sont responsables du vol ou du dommage des effets du voyageur, soit que le vol ait été fait ou que le dommage ait été causé par les domestiques et préposés de l'hôtellerie, ou par des étrangers allant et venant dans l'hôtellerie.

Cette responsabilité est limitée à vingt mille francs pour les espèces monnayées, les valeurs, les titres . . . de toute nature non déposés réellement entre les mains des aubergistes ou hôteliers.

Art. 1954 C.N.

Ils ne sont pas responsables des vols faits avec force armée ou autre force majeure.

responsable dans tous les cas de la perte des effets apportés chez lui par le voyageur, à moins qu'il ne prouve qu'elle a été causée par force majeure.

C'est ainsi que ces articles du Code Napoléon ont été compris par les auteurs français et, comme le nôtre est censé les reproduire, il n'y a aucune raison de ne pas accepter leur opinion.

En conclusion, je suis d'avis que lorsque les effets d'un voyageur périssent, sont volés ou sont endommagés alors qu'ils se trouvent dans une auberge où il loge, l'aubergiste est responsable de ces pertes à moins qu'il ne prouve qu'elles sont dues à la force majeure ou à l'incurie du voyageur. Cependant, s'il a affiché cet article et si ni lui ni ses serviteurs n'ont causé ces pertes par leur faute, sa responsabilité est limitée à \$40.

45

Il y a un dernier point à élucider sur cette question de responsabilité du défendeur. L'incendie est-il un cas de force majeure? Non, disent tous les auteurs, à moins qu'il ne résulte lui-même d'une force majeure. Dans l'espèce, la cause de l'incendie est incertaine, il n'est donc pas possible de conclure que le défendeur s'est exonéré de la responsabilité que lui imposait la loi. »

IV — Qu'est-ce qu'un adulte ?

Il y a dans la police d'assurance-automobile une référence au mot « adulte » qui est assez embarrassante. La voici :

« L'assureur convient d'indemniser l'assuré, sa succession ou ses administrateurs et, de la même manière et dans la même mesure que si elle était nommément désignée dans les présentes comme l'assuré, toute autre personne qui, avec le consentement de l'assuré ou celui d'un membre adulte (autre qu'un chauffeur ou un domestique) de sa maison, conduit personnellement l'automobile. »

Qu'est-ce qu'un membre adulte de la famille de l'assuré? C'est celui qui a atteint l'âge adulte, disent les uns. Pour les autres, c'est celui qui a sa majorité, c'est-à-dire 21 ans. Nulle part, semble-t-il, on ne précise exactement le sens du mot. Voici, cependant, un essai de définition que donne M. Joseph Folliet dans « Chronique Sociale de France »¹. La citation est longue. Nous la donnons quand même parce

¹ No 6 - 1954.

qu'elle nous paraît assez bien présenter la question qui nous occupe.

« D'après l'étymologie, l'adulte, *adultus*, c'est l'homme qui a fini d'adolescere, de croître, qui a terminé sa croissance, le *grown up*, disent les Anglais, par opposition à l'adolescent¹, dont la croissance est en progrès. Si nous nous rapportons au langage commun, l'adulte, c'est l'individu situé sur le terre-plein étendu entre la jeunesse et la vieillesse; il a fini de grandir, mais n'a pas encore commencé à décroître, au moins apparemment; avec la sénescence, il deviendra vieillard. Il habite l'été de la vie, entre le printemps de la jeunesse et l'automne, puis l'hiver de la vieillesse, dans la saison des marées étales, des moissons et des fruits mûrs.

46

Le langage courant l'appelle encore une grande personne, par contraste avec les petites personnes, les enfants, personnes en boutons, ou avec les jeunes personnes, les adolescentes, personnes en fleurs. Dans le monde des grandes personnes, les interdictions qui président à la conduite des petites personnes, les précautions qui entourent les jeunes personnes n'ont plus cours. La grande personne a conquis les mystérieuses libertés que l'enfance et l'adolescence lui envie.

La notion d'âge adulte avoisine celle de majorité². Mais la première est biologique et psychologique; la seconde juridique. En outre, la notion de majorité est à la fois plus déterminée et plus relative que celle de l'âge adulte, plus déterminée parce que la loi doit fixer un âge limite, plus relative parce que cet âge varie selon les temps, les lieux et les milieux. Il se peut que tout majeur légal ne soit pas adulte; mais tout adulte est un majeur du point de vue juridique. Qui dit majorité dit responsabilité, puisque le mineur n'étant pas encore mi causa, vit sous la responsabilité d'autrui, de ses parents, de ses tuteurs ou curateurs. Le droit fournit ici une indication précieuse.

La notion d'état adulte jouxte encore celle de maturité³, mais avec des nuances. La maturité indique la plénitude de l'âge adulte, quand la sénescence n'est déjà plus loin. Pour les hommes comme pour

¹ D'après l'étymologie, l'adulte est *fait* (participe passé); l'adolescent est se *faisant* (participe présent). En anglais *grown up*, même nuance, *grown up* étant le participe passé et *to grow*, croître, avec la préposition *up*, qui indique la direction vers le haut.

² De *major*, plus grand ou grand tout simplement, par rapport aux *minores*, cf. la division traditionnelle de certains établissements d'enseignement religieux, en « grands » et « moyens », « petits » et « minimes ».

³ La notion de *maturité* repose sur une analogie d'attribution, l'évolution de l'homme étant assimilée à celle d'un fruit.

les fruits, la maturité touche à la décrépitude. Reste que l'homme mûr, c'est l'adulte accompli. Or, l'idée de maturité évoque celles de sérieux, de maîtrise, de gravité, de raison. L'homme vraiment mûr, le jeune homme qui montre une maturité précoce ne sont ni des écervelés, ni des impulsifs, ni des sentimentaux.

La théologie, enfin, et le droit canonique fournissent leurs précisions. Pour eux, nul ne mérite l'épithète d'adulte s'il n'a les âges de raison et de discrétion; l'âge de raison, c'est-à-dire la faculté de suivre et de comprendre un raisonnement comme de se conduire d'après les lumières de la raison; l'âge de discrétion, étape ultérieure, située aux environs de la puberté, c'est-à-dire la faculté de discernement entre le vrai et le faux, le juste et l'injuste, le bien et le mal, la possibilité d'abstraire et de généraliser.

47

Telles sont les indications données par les sagesse séculaires du langage, du droit et de l'expérience religieuse. Elles paraissent brèves, mais utiles. Gardons-en l'idée que l'adulte, c'est l'homme qui a fini de grandir, qui atteint sa taille normale dans toutes les zones de son être. »



A toutes fins pratiques, au sens de l'assurance-automobile, que peut donc être « un membre adulte de la famille de l'assuré » ? Est-ce celui qui a 21 ans ou plus et qui habite chez l'assuré ? Mais s'il n'a que 18 ans, ne peut-il pas permettre à quelqu'un d'autre de conduire la voiture assurée sous le prétexte qu'il n'est pas un adulte ? S'il n'a pas l'âge de l'adulte, pourquoi lui permet-on de conduire la voiture lui-même depuis qu'il a dix-sept ans ? Si l'on a reconnu dix-sept ans comme un minimum d'âge pour avoir le permis de conducteur, n'a-t-on pas reconnu immédiatement cet âge comme étant celui de l'adulte pour les fins de l'assurance-automobile ? Pour reprendre les mots de M. Folliet, n'a-t-il pas dès ce moment-là « la faculté de suivre et de comprendre un raisonnement comme de se conduire d'après les lumières de la raison . . . » Hélas, diront certains assureurs, habitués aux frasques d'une jeunesse brouillonne et confiante en elle, les lumières de la raison ne guident pas toujours les moins de 21 ans

au volant de l'automobile ! Mais guident-elles tous les plus de trente ans ?

48 Que conclure ? Simplement, nous semble-t-il, qu'il importe de définir les mots employés dans une police d'assurance. Qu'on précise ce qu'il faut entendre par les mots « un membre adulte de l'assuré » ou qu'on mentionne un minimum d'âge, cela nous est égal, mais nous croyons qu'il faudrait faire quelque chose pour indiquer exactement ce que l'on a en vue.

V — Application de l'exclusion relative au risque inhérent ou interne.

Dans la cause de Blacktop Paving Co. Limited contre The Economical Mutual Insurance Company¹, la question posée revient à ceci: de l'eau contenue dans le réservoir d'un rouleau-compresseur consiste-t-elle un risque inhérent ou interne, lorsque l'eau par suite de la température est transformée en glace et des dommages sont causés par l'expansion qui en résulte ?

La conclusion du juge est très nette. La voici: en soi, l'eau contenue dans le réservoir n'est pas un risque. Elle ne devient une cause de dommages que lorsque l'eau gèle par suite de la température extérieure. Il ne s'agit donc pas d'un risque interne, mais externe. En somme, conclut le juge, si l'assureur avait voulu exclure le risque de gel, il aurait dû le prévoir en mentionnant dans la police les mots, par exemple: « *damage caused by frost* ».

Nous voulons retenir ici du jugement du juge Danis les règles d'interprétation du contrat d'assurance qu'il dégage. Elles ont trait, en particulier au préjugé favorable dont peut jouir l'assuré:

« *The general principles to be applied in construing the words of an insurance policy are:*

¹ Ontario High Court of Justice. 15 décembre 1959. Juge Danis.

ASSURANCES

(a) *an insurance contract is to be interpreted in the same manner as any other contract;*

(b) *words and phrases in an insurance contract are to be construed in their ordinary and popular sense rather than in a strictly technical or literal sense; the meaning which the word or phrase conveys to the popular mind or the man on the street is the accepted meaning;*

(c) *there must be a real ambiguity in the meaning of the word or phrase before the doctrine of contra proferentem may be invoked. That is, the word or phrase must be such that it reasonably conveys to the popular mind two or more possible meanings.*

49

The above general principles are set forth in the following authorities:

Pense v. Northern Life Assurance Company (1908) 15 O.L.R. 131;

Halsbury (3rd Ed.) Vol. 22, page 212 (on Interpretation of Insurance Policies);

MacGillivrey on Insurance Law, (4th Ed.) pages 708-709;

Couch on Insurance Law (Vol. 1 Sec. 178), at page 363.

As to the doctrine of contra proferentem and its application only where the words are truly ambiguous, see the following authorities:

Gyles v. Mutual Benefit Health & Accident (1947) O.L.R. 195;

Kruger v. Mutual Benefit Health & Accident Association (1944) O.R. 157.

The headnote to this last authority is.

The rule laid down in Anderson v. Fitzgerald (1853) 4 H.L. Cas. 484, at 507, 513, that a Policy of Insurance should be construed against the insurer in favour of the insured is limited to cases of doubt or ambiguity. If the words of the policy are plain and unambiguous in their ordinary meaning then the ambiguity to make the rule applicable must be a real, not a fanciful one.

Halsbury (3rd Ed.) Vol. 22 at page 215.

Water, when placed in the tanks, is not a hazard by itself. If only becomes a hazard to the roller when it is changed into the form of ice. This occurs when the temperature drops below the freezing point. The expression — « Risk of frost tonight' » — or — « Danger of frost » — is quite frequently heard when the weather is announced over the Radio or Television. An inherent hazard is a risk that is inside the roller, something in the nature of a mechanical breakdown. Internal hazard is a danger that comes from within the roller. Water

placed in the tanks, without which the roller cannot operate properly, only becomes a hazard when the temperature outside the roller falls below freezing point. It is a hazard that comes from the exterior.

It would have been a simple matter for the insurance company to add to its Exclusions: Damage caused by frost. If it had done so, there would be no doubt that this kind of damage was excluded from the coverage.

50 *The rule laid down in Anderson v. Fitzgerald cited above, that a Policy of Insurance should be construed against the insurer, in favour of the insured, is limited to cases of doubt or ambiguity. If the words of the policy are plain and unambiguous in their ordinary meaning, then the ambiguity to make the rule applicable must be a real, not a fanciful one. I think the words « inherent or internal hazard » are plain and unambiguous in their ordinary meaning, but the ambiguity a real one, as the danger is one from the exterior. »*

VI — L'indication de la chose assurée dans la police doit être conforme aux faits¹.

L'assureur garantit un camion Ford 1951, qui est par la suite vendu et remplacé par un camion GMC sans que l'assureur soit averti et sans que l'agent fasse émettre un avenant de substitution. De plus, le camion est censé servir dans un rayon de cent milles de Montréal, alors qu'on l'utilise fréquemment dans un rayon de deux cent cinquante milles au moins. La Cour d'appel, avec une seule dissidence, conclut par les notes du juge Hyre:

a) qu'il y a dans le fait de l'absence d'avis une raison justifiant la nullité de la police. Voici comment le juge s'exprime sur le sujet:

« While I am prepared to agree with the general proposition that the Courts look with disfavour on forfeiture, that is not to say that where the law or the terms of an insurance policy require forfeiture it will not be applied. Counsel for defendant pointed out that in both the works cited by the trial judge, this is fully recognized. For instance, in Cooley, it is stated:

¹The Continental Insurance Company contre Mendelson. Dossier no 6154 Courd u Banc de la Reine (en appel) (C.S. 335,058) 7.12.59.

The principle laid down . . . that the courts will declare forfeitures when the insurer is clearly entitled thereto is equally well settled.

In the work by Appleman:

In the case of a promissory warranty, the insurer is not bound by the policy if the promise has not been kept . . .

It has been held that . . . the breach of a promissory warranty voided the policy regardless of its materiality.

The clause as to substitutions contained a promissory condition and art. 2490 C.C. is unambiguous in its statement:

Warranties and conditions are a part of the contract and must be true if affirmative, and if promissory must be complied with; otherwise the contract may be annulled notwithstanding the good faith of the insured. »

51

b) que, dans le cas présent, il n'est pas possible de considérer l'agent autrement que comme celui de l'assuré; et voici pourquoi:

« I should, perhaps, deal also with plaintiff's contention, should the Court take this view of the case, that the notice given by telephone to United Agencies constituted a compliance with the condition of the policy as to substitution in that United Agencies was for that purpose the agent of the defendant company.

I must reject this suggestion for two reasons, first, the clause as to substitution requires « a report to the company in writing in all cases of such substitution », and notice by telephone is obviously not in writing. Secondly, condition 24 of the policy states:

Agent of assured. If any party or parties other than the assured have procured this policy, or any renewal thereof, or any endorsement thereon, they shall be deemed to be the agents of the assured and not of this company in any and all transactions and representations relating to this insurance.

It is well known that a soliciting agent, which United Agencies was in this instance, has only limited powers and, in fact, the soliciting agency contract in this case is of record and is of no assistance to plaintiff. The record also shows that the practice of insurance companies in effecting a substitution of this sort is to issue an endorsement for attachment to the policy. I think it is quite clear that this condition makes United Agencies an agent of plaintiff in this respect and not of defendant so that notice of the substitution given to it, in writing or otherwise, is not notice to the defendant company. »

En résumé la police décrit la chose assurée. Si celle-ci est modifiée, l'assureur doit en être averti et le changement doit être confirmé par un avenant: un avis verbal donné à l'agent de l'assuré n'est pas suffisant. C'est, en somme, la confirmation de la pratique: témoignage qu'on ne peut rendre à tous les arrêts même rendus par les juges les plus savants.

52 VII — Le relevé des dommages doit-être communiqué à l'assureur par l'assuré.

La police d'assurance contre l'incendie prévoit, aux conditions générales nos 13 et 17, que l'assuré doit remplir un certain nombre de formalités avant que l'indemnité puisse lui être payée à la suite d'un sinistre. L'article 17, en particulier, mentionne que l'indemnité est payable « soixante jours après que les preuves de la perte ont été complétées, à moins qu'il n'y soit autrement pourvu par le contrat d'assurance. » De son côté, l'article 2478 du Code civil précise: « dans le cas de perte, l'assuré doit sous un délai raisonnable en donner avis à l'assureur, et il doit se conformer aux conditions spéciales contenues dans la police relativement à l'avis et à la preuve préliminaire de sa réclamation, à moins que l'assureur ne l'en dispense. S'il est impossible pour l'assuré de donner l'avis et de faire la preuve préliminaire dans le délai spécifié dans la police, il a droit à une prolongation de délai raisonnable. »

Ce sont ces règles générales que vient de rappeler le jugement rendu à la Cour du Banc de la Reine dans la cause de la Compagnie d'Assurance Canadienne Mercantile contre Bob Milinkovich.¹

De ce jugement se dégagent trois idées générales:

a) l'assuré ne peut poursuivre l'assureur avant que soixante jours ne se soient écoulés après la réception par l'assureur du relevé des dommages;

¹ Cause no 5356. Cour du Banc de la Reine, 6 février 1959.

b) c'est à l'assuré de démontrer que l'assureur a bien reçu le document. Il ne suffit pas pour lui d'affirmer qu'il l'a mis à la poste;

c) l'enquête faite par le représentant de l'assureur à la suite de l'incendie ne libère pas l'assuré de son obligation de remettre à l'assureur le relevé des dommages. Ce n'est qu'à partir du moment où ce document a atteint l'assureur que commence le délai de deux mois prévu par l'article 17 des conditions générales.

53

Ce jugement rappelle une fois de plus que la police contient un certain nombre de règles qui doivent être observées si l'assuré veut garder intact son droit de recours.

VIII — La police automobile s'annule-t-elle à la mort de l'assuré ?

La police d'assurance automobile cesse-t-elle d'être en vigueur avec la mort de l'assuré ? Oui, affirme le juge Spence de la Cour Suprême de l'Ontario, en date du 7 juillet 1959, dans la cause de *Finlay contre Global General Insurance Company; Laying contre Global General Insurance Company*. Non, disent les juges de la Cour d'Appel de l'Ontario qui, dans leur arrêt viennent d'infirmier le jugement du juge Spence, en prenant l'attitude que les exécuteurs et administrateurs de l'assuré continuent d'être garantis par le contrat après le décès de celui-ci. A ce titre, s'ils donnent l'autorisation à quelqu'un de conduire l'auto, cette personne est garantie comme si c'était l'assuré lui-même qui l'avait permis de son vivant. Il sera intéressant d'étudier ce dernier jugement plus à fond. Dès que nous l'aurons reçu, nous le présenterons à nos lecteurs.

Chronique de documentation

par

J. H.

- 54 **World Insurance Trends.** Edited by Davis M. Gregg and Dan McGill. University of Pennsylvania Press, Philadelphia, U.S.A.

Philadelphie, centre d'assurances, berceau de la démocratie américaine, est une curieuse ville. On y trouve des gratte-ciels, à côté de bicoques croulantes et d'immeubles à peu d'étages pas très beaux, assez sales, un très grand orchestre, une université aux pierres moussues dans un jardin garni d'arbres, de pelouses, de fleurs, des églises sombres et riches, des immeubles modernes et somptueux. Au point de vue qui nous intéresse, c'est la ville où loge la plus ancienne société d'assurance d'Amérique présidée par un vieil homme aux cheveux blancs et aux idées jeunes, audacieuses. C'est aussi le siège de la Wharton School of Business and Finance qui fêtait son soixante-quatrième anniversaire en mai 1957. Ce livre, que nous apportons ici à nos lecteurs, c'est le recueil en sept cents pages des travaux qui ont été présentés au cours du congrès tenu à l'occasion de l'anniversaire. À ce congrès assistaient des délégués de la plupart des pays du monde. Ce sont les travaux que lurent un certain nombre d'entre eux que réunit *World Insurance Trends*. On y trouvera d'excellentes études d'Australie au Japon, de la France à l'Allemagne et à l'Angleterre, du Canada aux Indes, de la Finlande à l'Égypte, sur des sujets aussi différents que l'inflation et l'assurance (3 travaux), la réglementation de l'assurance dans le monde (4), l'assurance maladie (6), les tendances

actuelles de l'assurance dans le monde (7), etc. Au Wharton School, on a voulu faire de la réunion un premier congrès mondial de l'assurance. Même si l'assemblée n'avait eu aucun caractère officiel qui put lui donner cette fonction, l'ampleur et l'importance des délégations venues d'un très grand nombre de pays donnaient à la réunion un caractère international du plus grand intérêt. C'est d'ailleurs ce que l'on tint à signaler au cours d'une brève assemblée qui groupa les invités immédiatement après les fêtes du soixante-quinzième anniversaire. A l'unanimité, ils exprimèrent le vœu que ce soit le point de départ de congrès internationaux d'assurance, qui permettraient périodiquement de faire le point et d'indiquer à la fois les difficultés et les tendances de l'assurance dans le monde. Le livre a la valeur d'un témoignage rendu par les représentants de civilisations, de tendances et d'initiatives bien différentes, mais entre lesquelles l'assurance agit comme un lien puissant, celui de l'intérêt commun dans une même discipline.

55

General Insurance Guide, by Bernard G. Werbel. Fifth revised edition, sept. 1958, 221 Hempstead Turnpike, West Hempstead, L.I., N.Y.

Monsieur Werbel explique dans sa préface comment il en est venu à la forme actuelle de son ouvrage qui traite de la pratique des assurances aux États-Unis et, en particulier, dans l'état de New-York. Il a commencé par un manuel destiné à préparer les candidats à l'examen imposé aux agents et courtiers dans cet état; et graduellement, il a publié un livre à feuillets mobiles, copieux, imprimé en tous petits caractères, qui présente à l'étudiant, aussi bien qu'au praticien, des aspects techniques assez fouillés de l'assurance aux États-Unis. Ouvrage strictement pragmatique, le *General Insurance Guide* est, comme le titre l'indique, un guide, aussi bien qu'un aide-mémoire utile pour ceux qui veulent se renseigner sur la pratique de l'assurance dans l'état de New-York et,

en général, chez nos voisins, puisque l'état de New-York est la grande source d'inspiration et de directives dans ce domaine.

Un ouvrage comme celui-là complète très bien par le souci et la recherche du détail les excellentes études plus générales des F. C. & S. Bulletins que nous avons déjà indiquées ici.

- 56 **Atlas du Canada.** Publication du ministère des mines et des relevés techniques, direction de la géographie. Ottawa, Canada. Prix: \$25.00.

Le ministère des mines et des relevés techniques vient de faire paraître un magnifique ouvrage consacré au Canada. Il présente en cent dix planches les aspects aussi différents de la géographie canadienne que les routes des explorateurs du seizième au dix-neuvième siècles, la physiographie du sud de l'Ontario, la géologie glaciaire, les bibliothèques, musées et galeries d'art, l'évolution politique et le Canada dans le monde. L'ouvrage est intéressant tant par la qualité des planches, que par le souci du détail et la présentation en noir ou en couleur. Il faut féliciter le ministère de la qualité de l'atlas qu'il présente au public. Il y a là un magnifique instrument de travail que voudront se procurer non seulement les bibliothèques, mais tous ceux qui ont besoin de renseignements sur le Canada tant pour leurs affaires que pour leurs études.

Lexique international d'assurance. Bureau fédéral des assurances, Schwanengasse 14, Berne, Suisse.

Un lexique de deux mille termes, traduits en onze langues, sous les soins de la conférence européenne des services de contrôle des assurances privées, qui groupe seize pays, voilà l'ouvrage que le courrier d'Europe nous a apporté ces jours derniers. Il s'agit d'un instrument de travail, magnifique par la présentation typographique et surtout par la qualité du travail. Pour nous, Américains qui avons un vocabu-

laire particulier, l'ouvrage n'a pas la même utilité que pour les pays d'Europe où l'usage tend à devenir assez uniforme dans l'ensemble. Inutile de chercher *Superintendent of Insurance*, *Commissioner of Insurance* ou *Underwriter* au sens que nous donnons à ces mots au Canada ou aux États-Unis, ou encore tous ces termes que connaît la pratique américaine et que les Européens ignorent superbement. Par contre, on trouve dans cet ouvrage fort bien fait d'excellents équivalents dans les langues les plus répandues d'Europe: de l'Italien au français en passant par l'espagnol et les autres langues romanes, de l'allemand au hollandais et aux langues scandinaves. Il y a là un excellent exemple de ce que peut la coopération internationale, appliquée à des besoins communs. Mais, de grâce, qu'on s'éveille davantage à l'existence de l'Amérique dans le domaine de l'assurance ! Même si l'on tient compte de certains usages particuliers aux États-Unis, comme *Inland Marine Insurance*, il faudrait faire attention de ne pas traduire ces mots en français par « assurance de navigation intérieure » par opposition à « assurance maritime. » L'assurance de navigation intérieure, en effet, comprend peu de choses ayant trait à la navigation fluviale et beaucoup qui n'ont rien à y voir, comme les ponts, les appareils photographiques, les effets de voyage, l'assurance des bijoux — toutes choses qui entrent dans l'assurance des risques divers.

Le livre contient également un chapitre consacré aux définitions d'un certain nombre de termes. Là également, l'usage varie beaucoup entre l'Europe et l'Amérique. Voici, par exemple, la définition en anglais et en français de « *contingent commission, profit commission* » : « *Commission based on the profit realised by the business in a given period* ». « Commission sur le bénéfice réalisé: commission calculée d'après le bénéfice réalisé sur la production pendant une période donnée. »

Nous ne savons pas si cette définition s'applique vraiment à l'Angleterre. En Amérique, les mots visent surtout la commission sur le bénéfice réalisé avec les affaires d'une agence particulière; bénéfice dont l'agence reçoit une part suivant la convention passée entre l'assureur et son agent. Si c'est cela qu'on a voulu dire, il faudrait le préciser, croyons-nous. Ajoutons immédiatement que la définition est intéressante si, à notre avis, elle n'est pas suffisamment précise.

58

Qu'on ne croit pas que nous veuillons chicaner ceux qui ont fait un très utile travail, en préparant ce volume rempli de renseignements. Si nous nous sommes permis de mentionner quelques termes en particulier, c'est pour attirer l'attention des auteurs sur le problème de l'Amérique, dont, à notre avis, on ne semble pas s'être suffisamment préoccupé. Peut-être n'était-il pas au programme? En tenant compte des affaires considérables que l'Europe fait avec le marché américain, on voudra peut-être songer dans une réédition à l'aspect particulier que celui-ci présente.

Une fois cela dit, reconnaissons la concision de certaines définitions comme celle de « cut-off » en anglais et « coupe-feu » en français. Pour qu'on en juge, voici les textes dans chacune des deux langues:

« Coupe-feu: Dans l'assurance contre l'incendie, expression indiquant que la séparation entre deux immeubles contigus est telle que chaque immeuble peut être considéré comme un risque d'incendie séparé. L'expression désigne aussi un espace libre ou des éléments de la construction, par exemple un sol ou un mur, séparant deux parties d'un immeuble. »

« *Cut-off: A term used in fire insurance to indicate that the separation between adjoining building is such as to enable each building to be deemed a separate fire risk. The term is also applied to a structural element such as a floor or wall which effectively separates one part of building from another.* »

Quarterly of The National Fire Protection Association, July 1958.

N.F.P.A. 60 Batterymarch, Boston.

A lire dans ce numéro la relation de l'incendie qui a eu lieu le 15 avril 1958, dans le Musée d'Art Moderne à New York. En résumé, des dommages de l'ordre de \$700,000., dont \$300,000. pour l'immeuble et \$400,000. pour le contenu. Il s'agit d'un immeuble en béton où le feu commence dans une bache, au cours de réparations importantes. En voici le récit dans toute sa simplicité:

59

« Shortly after noon a plasterer returned to the second floor and found a small fire (thought to have been caused by a cigarette) in a tarpaulin near the open paint cans. He yelled for help and a guard responded. They tried to put out the fire with an extinguisher, but it was advancing rapidly. The paint in open cans caught quickly and then fire flashed over the newly painted panels. The wooden scaffolding and rubbish collections nearby added fuel to the flames. The paint and panelling gave off thick, black smoke. These acrid fumes had only one route off this floor, that was through the service bay. They boiled up the open ornamental stairway, through the tied-open doors to the stairwells, up the open duct shaft and into other openings for ducts, piping, and conduit. Someone pulled the building fire alarm and the central station alarm. »

Résultat: entre autres œuvres d'art, deux Claude Monet sont détruits. Et, encore une fois, il s'agissait d'un immeuble en béton.



LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

SIÈGE SOCIAL — MONTRÉAL

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

PAUL COURTOIS,
Gérant général



UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

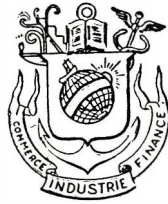
VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL
RESPONSABILITÉ CIVILE ET PATRONALE
GARANTIE - BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS
TRANSPORT TERRESTRE - GLACES
ASSURANCE MULTI-RISQUES



Bureaux à

QUÉBEC - HULL - RIMOUSKI - TORONTO - VANCOUVER

La compagnie est autorisée à faire des affaires dans les provinces de Nouveau-Brunswick, Québec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, Alberta 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 DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES

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

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

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

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

PRÉSIDENT:
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT:
ADRIEN DEMERS

AFFILIÉE À LA C.U.A.

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

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

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

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

595 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

1960

NOTRE QUATRE-VINGT-DIXIÈME ANNÉE AU SERVICE DU PUBLIC

SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA, une des grandes compagnies d'assurance-vie du monde, protège les détenteurs de plus de deux millions de polices individuelles et de certificats de groupe avec un encours de plus de \$8 milliards. La Compagnie fait affaires à travers le Canada, dans 42 états des Etats-Unis et dans plusieurs autres pays.

UNE POLICE SUN LIFE POUR CHAQUE BESOIN

REVENU FAMILIAL • PENSION DE RETRAITE • DOTATIONS
PROTECTION HYPOTHÉCAIRE • ASSURANCE DES ENFANTS
DOTATION FONDS DE SÉCURITÉ • BÉNÉFICE SÉCURITÉ FAMILIALE
POLICES INSTRUCTION • ASSURANCE COMMERCIALE • RENTES
ASSURANCES COLLECTIVES VIE ET ACCIDENT-MALADIE



SIÈGE SOCIAL
MONTRÉAL

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE SUN LIFE DU CANADA

**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

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 - WINNIPEG - SASKATOON - 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 : \$4.50

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

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

Gérard Parizeau, Inc.

Courtiers de Réassurance

410, RUE ST-NICOLAS

Suite 102

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.



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1959

ACTIF

Espèces		\$ 144,065.78
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada ...	\$ 794,750.00	
Obligations provinciales	200,400.00	
Obligations municipales	62,380.00	
Autres valeurs	<u>716,371.00</u>	
		\$1,773,901.00
Dû des agents et autres comptes à recevoir ...		392,616.78
Immeuble Siège social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		<u>3,268.16</u>
ACTIF TOTAL		<u><u>\$2,673,852.72</u></u>

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises		\$ 970,736.29
Réserve pour sinistres en cours de règlement		539,065.78
Dépôts de garantie des Réassureurs		206,617.61
Réassurance, taxes courues et autres passifs		<u>112,669.43</u>
PASSIF TOTAL		<u>\$1,829,089.11</u>

Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital 844,763.61

Capital-Actions:

Autorisé — 20,000 actions \$100.00
nominal chacune — \$2,000,000.

Emis — 4,375 actions

\$2,673,852.72

Disponible pour la protection des assurés:

Réserve pour primes non-acquises		\$ 970,736.29
Capital-Actions		437,500.00
Comptes de surplus		<u>407,263.61</u>

TOTAL \$1,815,499.90

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec