

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

LA THÉORIE DE LA FAUTE EN REGARD DE TENDANCES RÉCENTES, par Michel Parizeau	1
IMMIGRATION AND CANADIAN ECONOMIC DEVELOPMENT, by Jacques Parizeau	16
LE MARCHÉ DE LONDRES ET LE COURTIER DE RÉASSURANCE, par B. M.	25
FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P.	29
I. Les tests de personnalité et leurs limitations — II. Les résultats de 1962 — III. Le fonds d'assurance chômage — IV. Le comité des risques assignés.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par Jean Dalpé	42
I. De la preuve de la perte en assurance contre le vol — II. Un préposé de Fire Underwriters' Investigation Bureau of Canada, Inc. peut-il refuser au tribunal de divulguer les renseignements obtenus par lui au cours d'une enquête ? — III. L'assurance britannique et le Marché Commun — IV. Un coup de dé — V. Le fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile — VI. Biens immobiliers par nature ou par destination.	
DOCUMENTS	
JURISDICTION OVER INSURANCE	54
Discussion Preceding Confederation — Actual Distribution of Powers understood and accepted — Some questions arose subsequently — Advantage in Dominion incorporation — Present situation — Provincial Companies.	



1782 - 1963

Depuis 181 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
OF LONDON**

Jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale de la province de Québec: 460, rue St-Jean, Montréal

Directeur
Maurice ST-ARNAUD

Sous-directeur
A. G. SMALL

R. BERTHIAUME,
Surintendant des Agences

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 159 ans
1804 - 1963

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances



COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS



266 OUEST, RUE NOTRE-DAME

- MONTRÉAL

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

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

596 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



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

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



Siège social
MONTREAL

La Sauvegarde

assurances
sur la vie



Une
compagnie
québécoise...

la SUN LIFE

DE MONTRÉAL, La Sun Life dirige une entreprise internationale avec des succursales dans plus de 20 pays et contribue non seulement à la prospérité de la province de Québec, mais aussi à sa renommée à travers le monde. Fondée par des hommes d'affaires montréalais, il y a plus de 90 ans, la Sun Life a toujours eu son siège social dans le Québec.

La petite compagnie de 1871 est devenue la plus grande compagnie d'assurance-vie canadienne et, avec plus de \$10 milliards d'assurance en vigueur, la 12^e plus grande d'Amérique du Nord. Avec son actif de \$2½ milliards, la Sun Life est aussi parmi les 50 plus importantes institutions commerciales. Elle maintient aussi dans la province 24 succursales d'assurance-vie, un grand nombre d'agences et 2 bureaux d'hypothèques.

La Sun Life est une importante source de capitaux pour le Québec, avec des placements de l'ordre de \$318 millions qui augmentent chaque année de façon marquée. En 1961, la Compagnie a placé dans la province plus de \$32 millions en obligations provinciales et municipales et en prêts hypothécaires. En plus, elle a investi des montants considérables dans la province sous plusieurs autres formes de placement.

Les Québécois peuvent se dire que les affaires de la Sun Life influencent directement le développement général et la prospérité de la province et se traduisent par un accroissement des bénéfices pour toute la population du Québec.

SUN LIFE DU CANADA
compagnie d'assurance-vie



Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par la*

Metropolitan

<p>METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario <i>Au service du Canada depuis 1872</i></p>	Life
---	-------------

ASSURANCES

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

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire
et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$2.50
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :
Ch. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

31^e année

Montréal, Avril 1963

No 1

1

La théorie de la faute en regard de tendances récentes ¹

par

MICHEL PARIZEAU

La province de Québec est sujette à un régime tout à fait spécial en matière de responsabilité civile, en regard de ce qui s'applique dans les provinces de droit commun. Le Code civil, notamment aux articles 1053 à 1056b, prévoit les principes qui président à la détermination de la responsabilité dans le cas de dommages corporels ou matériels à autrui.

Comme principe fondamental, le Code ne retient que la théorie de la faute, en vertu de laquelle il doit y avoir la présence des trois éléments suivants pour que la responsabilité

¹ This is the text of a lecture given by Mr. Parizeau at the Insurance Institute of the Province of Quebec on February 28th 1963. After giving a brief summary of the theory of fault, which is fundamental to the liability principles in this province, Mr. Parizeau endeavours to show the dangerous aspect of the precedent created by the adoption of article 3 of the Highway Victims Indemnity Act, under which the owner of a motor-vehicle can be held liable for the fault of the driver or of a passenger, notwithstanding the true legal nature of the relation between such parties. The consequences of increasing the scope of the Workmen's Compensation Act and the great development of hold harmless agreements are also stressed as constituting a serious threat to the maintenance of the theory of fault as the underlying major principle of liability law. Finally, specific recommendations are made in order to channel the pressures exerted to displace or eliminate basic elements which have always been considered as essential. — A.

puisse surgir: une faute, un dommage et un lien étroit de cause à effet entre cette faute et ce dommage. Tout cela peut paraître élémentaire mais il importe d'en bien saisir l'incidence, car la province de Québec est considérée comme l'un des derniers bastions de la théorie de la faute en Amérique du Nord, devant l'emprise de plus en plus grande de la théorie du risque, en vertu de laquelle celui qui crée un risque de dommage à autrui doit subir les conséquences de la matérialisation de tel risque.

La notion de faute n'est pas définie de façon précise dans le Code, mais à l'aide des termes utilisés et d'une abondante jurisprudence qui est venue en circonscrire la portée, on peut décrire la faute comme un manquement à une obligation préexistante. A titre de membres d'une société civile, nous sommes tous sujets à un certain nombre d'obligations qui peuvent être issues de la loi ou qui peuvent résulter d'engagements contractuels. Parmi celles qui sont issues de la loi, on peut encore distinguer entre les obligations générales, comme l'obligation d'agir en bon père de famille, et les obligations précises, telles celles qui sont indiquées dans le Code de la route, le Code de sécurité pour ascenseurs et monte-charges, le Code municipal, la loi des cités et villes, etc.

L'obligation d'agir en bon père de famille s'applique à tout le monde, mais à des degrés divers suivant les circonstances et les caractéristiques de celui qui y est assujetti. Le bon père de famille n'est ni un surhomme ni un *minus habens*. Il est un homme prudent, normal, consciencieux. On n'exige pas de lui qu'il ait agi suivant les normes les plus élevées, mais on s'attend à ce qu'il ait eu les réactions que l'on anticiperait chez *l'homo sapiens* moyen. On sera beaucoup plus exigeant pour le spécialiste, le technicien, celui qui est censé savoir, lorsque le geste imputé relève de son travail. On se demandera s'il a procédé suivant les données acquises de son art ou de sa

science. Tout cela est évidemment laissé à l'interprétation du tribunal qui décidera si l'attitude du défendeur a constitué une dérogation à cette obligation d'agir en bon père de famille. Une réponse affirmative impliquera alors une faute de la part du défendeur. De même, le fait de n'avoir pas installé sur un ascenseur un système de sécurité exigé par la loi, constituera une faute, c'est-à-dire un manquement à cette obligation précise.

3

Une fois cette faute établie, est-ce à dire que le défendeur est alors tenu pour responsable? Pas du tout, car il faut en plus déterminer que cette faute est la cause véritable du dommage; et ce n'est que lorsque cette seconde preuve a été faite que l'on peut conclure à la responsabilité. Pour illustrer cette affirmation, considérons un cas extrême, celui de l'automobiliste qui circule à 50 milles à l'heure dans une zone de 30 milles et qui heurte une personne qui se jette brusquement devant lui. Le fait de circuler à une vitesse excédant la vitesse permise constitue une faute. Cependant, si l'automobiliste peut démontrer de façon précise qu'il n'aurait pas pu éviter l'accident, même s'il avait maintenu son véhicule dans les cadres de vitesse normale, le dommage résultant essentiellement de l'incurie, de la négligence de la victime elle-même, il y aurait lieu de conclure à la non-responsabilité.

Tout clair qu'apparaisse ce principe fondamental, il faut reconnaître qu'il semble, du moins au premier abord, quelque peu ébranlé par le nombre de présomptions que l'on retrouve dans le droit civil. Les présomptions impliquent un renversement du fardeau de la preuve en vertu duquel il appartient au défendeur de déterminer qu'il n'était pas en faute ou encore que sa faute n'était pas à l'origine du dommage, contrairement au principe de base qu'il appartient au demandeur de faire la preuve de ce qu'il allègue. En fait, lorsque l'on se rend compte qu'il ne s'agit pas d'une présomption de responsabilité

4 mais bien d'une présomption de faute qui est généralement susceptible de preuve contraire, on doit reconnaître qu'il n'y a pas dérogation au principe de base mais plutôt une simple modalité impliquant le renversement du fardeau de la preuve, le raisonnement se faisant toujours sur la base de la faute et du lien entre la faute et le dommage. Seule la présomption irréfragable, issue de l'article 1054, à l'encontre de l'employeur dans le cas de dommages causés par la faute de ses employés, présente un certain problème. Elle repose, nous disent les juristes, sur le fait que l'employeur n'a pas suffisamment bien choisi son employé et n'a pas exercé un contrôle suffisant sur ce dernier. J'admets que dans ce cas-ci (et c'est d'ailleurs un des rares cas en matière de responsabilité où la présomption n'est pas susceptible de preuve contraire si de fait l'employé était dans l'exercice de ses fonctions et s'il avait commis une faute), j'admets donc que l'explication donnée pour supporter cette présomption irréfragable est avant tout une création subtile de l'esprit, tentant de justifier l'utilisation de la théorie du risque, sans cependant l'admettre.²

Ce désir de s'accrocher à la théorie de la faute provient-il d'une tendance toute latine à se refuser aux institutions d'origine anglo-saxonne? Je ne le crois pas. Il faut comprendre que la différence fondamentale entre le Code civil et le droit commun ne réside pas tellement dans des attitudes différentes pour des points précis mais bien dans la structure de la loi. Dans le Code civil, les principes de base sont établis, la jurisprudence intervenant pour expliciter ces principes à la lumière de circonstances particulières. Dans le droit commun, au contraire, il s'agit d'un droit non écrit, les principes étant issus de la jurisprudence elle-même. Cette distinction est extrêmement importante, car il faut bien saisir que sous le régime du Code civil, les tribunaux ne peuvent pas changer la loi, encore

² Nous verrons, cependant, plus loin (p. 10) qu'un autre élément doit être considéré.

moins la créer, leur rôle se limitant à l'interpréter. Dans le droit commun au contraire, c'est la jurisprudence qui constitue la loi et, en conséquence, même si le précédent joue ici un rôle primordial, on peut assister à une modification de la loi à partir d'un jugement particulier dans lequel un magistrat supérieur aura fait un raisonnement motivé et sérieux, auquel les tribunaux qui auront à siéger ultérieurement se référeront comme base de leur décision. C'est d'ailleurs ce qui explique d'une part l'orientation manifeste des tribunaux de droit commun vers la théorie du risque, et d'autre part les efforts des tribunaux québécois pour s'adapter aux exigences modernes sans pour autant détourner l'application des principes de base qui sont décrits dans le Code. 5



Jusqu'à dernièrement, la théorie de la faute dans le droit civil de la province de Québec ne souffrait qu'une seule exception, la Loi des Accidents du Travail. En 1931, l'autorité législative de la province avait soustrait de l'application du Code civil, les relations juridiques entre patrons et employés résultant d'accidents subis par ces derniers dans les établissements industriels et dans certains services publics. Les employés se voyaient refuser le droit de revenir contre leur patron, mais en contre-partie on leur accordait une indemnité automatique, qu'il y ait responsabilité ou non de la part de l'employeur. C'était là une application directe de la théorie du risque, rendue presque nécessaire par l'industrialisation de plus en plus grande et par l'augmentation considérable du nombre d'accidents pour lesquels, dans un bon nombre de cas, la victime pouvait difficilement obtenir gain de cause. Il s'agissait en somme d'un problème de sécurité sociale, qui exigeait une intervention précise du législateur.

Il est à signaler que l'application de la théorie du risque dans ce cas précis était pourvue, cependant, de caractéris-

tiques bien spéciales, en ce sens qu'elle n'était pas dirigée vers l'employeur lui-même mais plutôt vers l'industrie globalement. La responsabilité était rendue collective et non pas individuelle, tout au moins pour les industries mentionnées dans la cédule 1, c'est-à-dire les plus nombreuses.

6 Or, un fait récent est venu remettre en question tout le problème de la théorie de la faute en regard de la théorie du risque: l'adoption de la loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accident d'automobile, sanctionnée le 25 mai 1961, loi dans laquelle on retrouve l'article 3 qui se lit partiellement ainsi: "Le propriétaire d'une automobile est responsable de tout dommage causé par cette automobile ou par son usage à moins qu'il ne prouve que le dommage n'est imputable à aucune faute de sa part ou de la part d'une personne dans l'automobile ou du conducteur de celle-ci . . .".

En vertu de cet article, le propriétaire d'un véhicule-moteur peut être tenu responsable d'un dommage causé par la faute du conducteur ou d'un passager, même s'il n'y a aucun lien d'employeur à employé entre le propriétaire et telle personne. C'est là une application claire et nette de la théorie du risque, le véhicule-moteur étant considéré comme un instrument dangereux, comme constituant un risque, dont le propriétaire doit assumer la responsabilité.

L'utilisation de cet article de loi constitue, à mon sens, une intrusion et une dérogation manifeste et dangereuse aux principes fondamentaux mentionnés plus haut. Je vais essayer de démontrer que cette dérogation n'était pas nécessaire et qu'elle risque d'ébranler sérieusement la théorie de la faute par son aspect de précédent.

Cette dernière affirmation ne provient pas d'une simple attitude pessimiste ou négative, mais repose sur la constatation de ce qui s'est produit ailleurs. En Allemagne notamment,

où le Code civil, en vigueur depuis 1900, retient le principe de la non-responsabilité sans faute, on a assisté à un développement considérable de la théorie du risque (ou si vous le préférez, de la responsabilité totale) à partir d'un précédent relatif aux compagnies de chemin de fer. De ce précédent, on passa alors au cas du véhicule-automobile puis à celui de l'avion, pour ensuite en arriver à appliquer la responsabilité totale dans le cas de pollution des eaux et dans le cas du risque d'énergie atomique. À l'heure actuelle, on considère même une législation possible pour appliquer la théorie du risque dans le cas de substances inflammables, explosives, corrosives ou toxiques. Par ailleurs, (et cela n'est pas le moindre des éléments) les tribunaux semblent se laisser influencer par cette tendance. Ils apprécient d'une part les faits et gestes du défendeur de façon très stricte, en somme en recherchant à tout prix l'existence d'une faute et, d'autre part, ils établissent une règle pour la détermination du "pretium doloris" c'est-à-dire les dommages-intérêts pour la peine et la douleur. Cette règle prend en considération la situation financière du demandeur comme celle du défendeur, les polices d'assurance de responsabilité civile détenues par ce dernier étant considérées comme faisant partie de son avoir, de son patrimoine. Cette attitude, inutile de le dire, inquiète fortement les assureurs en Allemagne.³

7

Nous avons donc dit que le précédent de l'article 3 n'était pas nécessaire. Précisons d'abord qu'alors que, dans le cas des accidents du travail, le problème véritable provenait du fait que trop souvent les victimes n'avaient pas suffisamment d'éléments en mains pour obtenir gain de cause devant un tribunal, la preuve de la faute de l'employeur étant souvent difficile à établir, en matière d'accident d'automobile, le problème surgit essentiellement, non pas de la difficulté d'obtenir gain de cause (l'article 53 de la Loi des Véhicules-

³ Lettre trimestrielle (Algemeene Reinsurance Companies). nov. 1962, p. 3.

moteurs prévoyant une présomption à l'encontre de l'automobiliste) mais bien de la difficulté d'obtenir l'exécution d'un jugement, un trop grand nombre d'automobilistes circulant sans assurance ou sans solvabilité financière suffisante. La question à régler avait donc trait à faciliter l'obtention d'une indemnité, une fois la responsabilité du défendeur établie.

8 Or, les dispositions de la loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles (dispositions autres que l'article 3), permettaient déjà une amélioration sensible de la situation en obligeant le directeur du service des véhicules-automobiles de la province à retirer le permis et l'enregistrement, dans certains cas précis, à moins d'une preuve d'assurance ou de solvabilité financière suffisante, et en prévoyant la formation du fonds d'indemnisation auquel peuvent s'adresser les victimes ayant obtenu gain de cause mais n'ayant pas pu recouvrer l'indemnité.

Pour discerner le plus ou moins d'utilité de l'article 3, considérons les trois cas suivants:

a) D'abord celui du propriétaire non-assuré ou insolvable :

L'article 3 ne vient pas du tout en aide à la victime puisqu'elle se trouve maintenant en face de deux insolvable, le propriétaire et le conducteur. De toute façon, le fonds d'indemnisation est là pour intervenir.

b) Ensuite, le cas du propriétaire non-assuré mais solvable :

Dans ce cas, grâce à l'article 3, la victime est dans une meilleure position que si seul le conducteur n'était pas solvable. Mais encore ici, en l'absence de l'article 3, la victime pourrait quand même recevoir une indemnité du fonds. Vaut-il la peine de renoncer à des principes juridiques bien établis pour permettre au réclamant de bénéficier d'une garantie supplémentaire à celle qui est déjà offerte par le fonds ?

N'aurait-il pas été plus simple (comme la chose d'ailleurs a été suggérée par certains) d'augmenter la limite maximum d'indemnité prévue par la loi (comme il en est d'ailleurs question actuellement), quitte à soustraire de son application, les dommages matériels, dont l'incidence financière individuelle est moins onéreuse ?

c) Enfin, le cas du propriétaire assuré :

9

En vertu de la clause des polices d'assurance-automobile dite "clause omnibus", l'assureur s'engage à protéger de la même façon que l'assuré lui-même, toute personne ayant l'âge requis par la loi et ayant une connaissance suffisante du fonctionnement d'un véhicule-moteur, qui conduit personnellement le véhicule de l'assuré, avec le consentement de ce dernier. Pourquoi tenir le propriétaire responsable alors que de toute façon la police d'assurance donne une garantie entière pour les autres chauffeurs ? On nous mentionnera peut-être le cas où il s'agirait de chauffeurs qui ne seraient pas autorisés par l'assuré ou par un membre adulte de sa maison; nous ne voyons pas ici pourquoi on devrait pénaliser le propriétaire, d'autant plus qu'il n'a pas donné son assentiment à la conduite du véhicule par cette personne, alors qu'on l'exonère de tout blâme lorsque sa voiture a été volée. Le fait de conduire une voiture sans l'assentiment du propriétaire ne peut pas toujours être assimilé, juridiquement, à un vol; mais doit-on pour cela d'une part, faire porter le poids de cette distinction sur les épaules du propriétaire et d'autre part, renoncer à ce qui a toujours été considéré comme fondamental dans notre droit québécois ? D'autant plus, encore une fois, que le fonds est là pour indemniser la victime.

En somme, l'intention de la loi était d'inciter le plus possible les automobilistes à s'assurer et de faciliter l'exécution des jugements pour les cas où une assurance ne serait pas en

vigueur et que la partie responsable n'aurait pas la solvabilité voulue. Il me semble que la législation prévue a bien répondu à cette intention, si ce n'est par les montants établis, du moins par la forme; et l'article 3 n'ajoute que peu d'avantages en pratique.

10 Certains semblent vouloir justifier l'utilisation de l'article 3 en établissant une comparaison avec la présomption irréfragable de l'article 1054 en matière de la responsabilité de l'employeur pour les dommages causés par ses employés. J'ai mentionné plus haut que je reconnaissais l'aspect discutable, en regard de la théorie de la faute, de l'explication donnée par les juristes, mais il importe ici de distinguer un autre élément qui m'apparaît plus fondamental et qui est reconnu depuis fort longtemps dans le droit commun: le principe en vertu duquel celui qui s'attend à retirer un avantage des actes d'un autre, doit supporter les conséquences découlant de tels actes. Or, on ne peut certainement pas présumer qu'une personne qui a prêté son véhicule-moteur à une autre s'attende à bénéficier directement de tel prêt.



Aussi sérieuse que m'apparaisse la dérogation au principe de base créée par l'adoption de l'article 3 mentionné plus haut, il ne faut pas croire que ce soit là le seul danger auquel la théorie de la faute soit exposée. Deux autres problèmes surgissent, moins frappants, moins précis, mais tout aussi importants à discerner.

Le premier résulte des pressions considérables exercées depuis quelque temps par les syndicats ouvriers pour modifier la Loi des Accidents du Travail en vue de l'appliquer à tous les employés, clerks ou laïques, quel que soit le genre d'entreprise dans lequel ils exercent leurs fonctions. Des mémoires précis ont déjà été soumis au Ministre du Travail à cet effet. Cette tendance, si elle se matérialisait, aurait pour résultat

de soustraire de la juridiction des tribunaux ordinaires tous les cas d'accidents du travail, sauf les recours contre des tiers responsables, et d'éliminer dans ces mêmes cas l'application des principes juridiques de base. Que l'on augmente le cadre des entreprises devant tomber sous le coup de la loi pour tenir compte de certaines nouvelles activités de la vie moderne, ayant des caractéristiques semblables à celles des entreprises qui tombent actuellement sous la loi, je veux bien; mais je ne vois pas de justification pour l'adoption générale de cette assurance d'état obligatoire reposant sur la théorie du risque.

11

Sauf erreur, l'attitude des syndicats ouvriers m'apparaît comme la résultante de nombreux cas d'accidents du travail, pour lesquels l'indemnité versée a été nulle ou d'un montant insuffisant, soit par suite de l'absence d'éléments pouvant entraîner la responsabilité légale de l'employeur, soit encore par suite de normes trop faibles utilisées dans les avenants de compensation volontaire annexés aux polices de responsabilité patronale. Ne serait-il pas préférable pour les syndicats ouvriers d'exiger dans leurs conventions collectives que les employeurs souscrivent à une garantie de compensation volontaire qui soit conforme en tout point à ce qui est prévu par la Loi des Accidents du Travail? De cette façon, l'indemnité à obtenir serait la même, aucun accroc supplémentaire ne serait fait au principe de base de la responsabilité et en même temps les employés se verraient conserver leurs possibilités de recours contre l'employeur.

Il est possible que certains ne soient pas satisfaits de cette suggestion, considérant qu'elle n'accorderait pas juridiction à la Commission des Accidents du Travail. Ces mêmes personnes semblent préférer l'intervention gouvernementale aux activités libres de l'entreprise privée. On en voit un exemple frappant dans les demandes répétées qui sont faites au gouvernement pour prendre en mains les ques-

tions d'assurance automobile. Il est certain que l'entreprise privée de l'assurance n'est pas à l'abri de toutes critiques et qu'elle aurait avantage à améliorer, dans certains cas, la qualité de ses services. Elle pourrait de plus s'engager dans une politique de relations extérieures plus poussée.

12 Si, malgré des efforts dans ce sens, on ne réussit pas à faire diminuer l'intensité des revendications syndicales, ne pourrait-on pas suggérer que la Commission ait un droit de regard sur le règlement des indemnités versées sous l'avenant de compensation volontaire conforme à la Loi des Accidents du Travail, en somme qu'elle agisse comme tribunal d'appel ?

Enfin, si en ultime ressort on doit conclure que la loi doit s'appliquer à tous les employés, il me semble alors qu'il serait normal de faire tomber les entreprises qui ne sont pas actuellement assujetties à la loi, sous la cédule 2. De cette façon, les employeurs seraient personnellement tenus de verser les indemnités, sans avoir nécessairement à souscrire aux fonds de la Commission. Elles seraient libres de s'assurer auprès de compagnies privées, comme il se produit actuellement pour les entreprises d'utilité publique, les municipalités et les commissions scolaires.

Cette dernière suggestion (qui a déjà été faite par l'Association Professionnelle des Industriels dans un mémoire présenté au Ministre du Travail subséquemment aux mémoires des syndicats ouvriers) ne provient pas simplement d'un désir des compagnies d'assurance et des courtiers de ne pas vouloir laisser échapper à leur contrôle une source de revenu intéressante, mais surtout de la constatation, basée sur une expérience antérieure, de l'avantage pour le public d'une saine concurrence entre l'entreprise privée et le secteur gouvernemental. Un exemple frappant a été mis à jour récemment lorsqu'il a été décidé de faire tomber les établissements hospitaliers sous la cédule 1 de la Loi. On s'est rendu

compte que les taux exigés par la Commission étaient nettement supérieurs à ceux qui étaient exigés par certaines compagnies d'assurance accordant déjà, pour ces établissements hospitaliers, les bénéfices de la Loi des Accidents du Travail, sous un avenant spécial de compensation volontaire. De plus, une étude très récente faite par un professeur de l'Université d'Orégon sur la situation de l'assurance des accidents du travail dans les divers états américains, nous indique les faits suivants: 7 états sur 50 ont créé un monopole public; 11 autres états permettent la concurrence de l'initiative privée (et ce ne sont pas là les moins importants puisque l'on retrouve parmi eux la Californie, le Michigan, New-York et la Pennsylvanie); enfin dans certains états, comme le Massachusetts, seuls les assureurs privés garantissent le risque. À la suite d'une étude comparée de l'initiative privée au Massachusetts et du monopole d'état dans l'Orégon, l'auteur conclut que la situation dans l'état du Massachusetts semble être nettement à l'avantage du public.⁴

Le second problème qui surgit, a trait aux clauses de responsabilité assumée par contrat, connues en anglais sous le terme de "Hold Harmless Agreements", dont l'utilisation est de plus en plus fréquente. En tant que tel, ces clauses n'ont rien d'illégal, pourvu évidemment qu'elles n'aillent pas à l'encontre de l'ordre public. Il faut en effet reconnaître au départ la validité des clauses contractuelles, la liberté des contrats étant la règle.

En soi, la clause de responsabilité assumée par contrat ou encore la clause de non-responsabilité en matière contractuelle, n'entraîne pas une dérogation à la théorie de la faute, car il faut bien comprendre que l'entente n'est valide qu'entre les parties au contrat, n'affectant pas directement les tiers. Elle n'a pour effet que de transporter sur les épaules d'une

⁴ M. S. Greene, *Journal of Insurance*, déc. 1962, p. 467.

personne, le poids d'une responsabilité qui, normalement, incomberait à une autre. Cette dernière ne peut donc pas invoquer la clause à l'encontre d'une réclamation provenant d'une tierce personne, mais elle peut l'utiliser, soit dans un appel en garantie dans le cours du litige initial, soit dans un recours postérieur.

14 Cependant, si l'utilisation de telle clause vient à se généraliser (comme la tendance actuelle semble l'indiquer), on assistera non pas à un nouvel accroc à la théorie de la faute mais, en pratique, à sa neutralisation. Ce dernier problème intéresse tout particulièrement les assureurs de responsabilité civile qui se voient continuellement demander de modifier le texte de leurs polices, ces dernières ne prévoyant normalement que la responsabilité imposée par la loi et non pas la responsabilité assumée par contrat. Évidemment, le risque devient alors plus grand et nécessite une étude attentive dans chaque cas, ce qui vient à l'encontre de la tendance moderne d'appliquer le plus possible des garanties automatiques.



Que retenir de cette brève étude ?

D'abord, que les principes juridiques de base subissent actuellement comme tous les autres principes économiques, sociaux, philosophiques ou religieux, des pressions très fortes, devant le rythme accéléré de la vie moderne et le changement radical qui s'opère dans tous les secteurs de la société. Un esprit puissant de socialisation empreint de plus en plus non seulement les revendications des citoyens mais aussi l'attitude des gouvernements, l'accent étant mis avant tout sur le bien-être des membres de la société, l'aspect collectif prenant le dessus sur l'aspect individuel.

Ensuite, que ce mouvement semble irréversible pour le moment, mais qu'il importe qu'il soit canalisé, maintenu le plus possible dans des cadres limitatifs, pour ne pas faire disparaître les grands principes sous-jacents, utilisés depuis toujours et qui ont subi l'épreuve du temps.

Sous cet angle, il m'apparaît que les suggestions suivantes mériteraient de retenir l'attention :

- Profiter d'une majoration du montant d'assurance ou de solvabilité minimum requis, pour faire disparaître de l'article 3 de la loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile, les éléments non-conformes aux principes du Code Civil.
- Inciter l'entreprise privée de l'assurance à ce qu'elle adapte ses contrats aux exigences modernes et qu'elle prenne une attitude plus conforme au caractère de service qui est attaché à ses fonctions, notamment dans le règlement des sinistres, afin de ne pas risquer une immixtion plus grande du gouvernement dans ce champ important de l'activité économique.
- Essayer dans la mesure du possible (le travail ne peut évidemment se faire ici que de façon indirecte) de décourager l'utilisation des clauses dites "Hold Harmless" lorsque les circonstances ne les justifient pas, tout en n'oubliant pas cependant que les assureurs se doivent de répondre aux exigences de leurs assurés.

15

Un effort dans ces trois domaines aiderait sûrement à ramener la balance vers un point d'équilibre, souhaitable pour ne pas risquer une situation qui, à long terme, ne ferait que rendre la position des compagnies d'assurance et, indirectement du public, encore plus difficile, les résultats depuis quelques années n'ayant rien de particulièrement réjouissant.

Immigration and Canadian Economic Development¹

by

JACQUES PARIZEAU

16 *Dans cet article, notre collaborateur étudie la politique d'immigration que le Canada a suivie depuis quelques années. Nous avons pensé que nos lecteurs s'intéresseraient à cette étude qui a fait la base d'une discussion à une réunion du "Social Planning Council" à Toronto récemment. C'est un problème primordial pour le Canada. — A.*

The economist's point of view on immigration must necessarily be quite complex. On the one hand, economists love to be as complicated as possible in the way they view things, and on the other the relationship between the growth of the economy and immigration is not as simple as it is often thought to be.

Why should Canada want a persistent flow of immigrants? What kind of advantages do we think we can derive from such an additional increase in our population? The answer to such question must be quite detailed if we are to have any rational immigration policy. And this answer we must reach before asking ourselves whether in the present state of the world we are at all likely to find the quantity and quality of the immigrants we wish to attract here.

It is a well known fact that on the very long run immigration has served to compensate the loss of heavy emigration from Canada to the United States. There were periods where emigration was prevalent and others where immigration attained very high levels. Historically, these movements

¹ An address to the Social Planning Council delivered at Toronto on April 19, 1963.

of population have largely cancelled each other out so that the net gain at least from Confederation until the end of the second world war was relatively limited.

In other worlds net migrations have probably been a relatively secondary factor in the rise of the population, but they have contributed significantly to a change in the composition of the population. From 1951, onwards however, a large wave of immigration developed that was to last about ten years and came to an end during the last two years.

17

It is of course much too soon to know whether we now stand at the threshold of another period of net immigration. In 1961 and 1962 the arrival and departures have cancelled each other out but no one can yet predict whether this is likely to go on or not. I would like to suggest however that the ultimate result will depend to a significant degree upon the economic policies that we are likely to adopt.

The post war immigration boom was largely the result of a very high rate of economic development in Canada. This development involved an incredible expansion of construction and investment. The scarcity of labour was such that manpower had to be found abroad. The climax came in 1956 and 1957 when the Canadian economy achieved a level of investment that had very seldom if ever been reached in Western industrialized countries. Large development projects were all carried out at the same time, the labour market became incredibly tight, and in 1957 alone 282,000 immigrants entered the country just in time for the incoming recession.

Throughout this period, however, the structure of the Canadian economy was changing. Considerable emphasis was being put on the development of natural resources while secondary industries were faced with mounting problems of readjustments in view of international competition. Our com-

mercial policy helped to create this divergent evolution. We absolutely wanted to open up world markets for our primary products but, at the same time, we had to bargain such advantages against those that had previously been given to national manufacturing industries.

18 As long as investment in natural resources was in full swing, employment was still growing very rapidly. Once however the projects had been largely completed, once production was underway, unemployment would have to be quite high.

In effect, primary industries and particularly extractive industries have reached a point where with the help of modern technology the productivity of labour is considerable. Such industries pay very high wages but, once the construction phase is finished, employ few people.

On the other hand the labour that was being released by manufacturing industries under the double impact of foreign competitions and technological progress has at times been very considerable.

Fortunately service industries have developed quite fast and have absorbed part of the redundant labour force, but they have often also contributed to increase the labour force insofar as they have attracted a number of women on the labour market.

Be it as it may, the lack of expansion of secondary industries and the limited amounts of labour required by primary production do not help to support a large inflow of immigration. The natural increase of the Canadian population is already very high, much higher in fact than the natural increase of European countries.

I feel certain that an active and sustained policy of immigration can only be associated with a rapid development

of the secondary sector of the economy. If Canadians see their country as a gigantic reservoir of raw materials for the American economy, I feel that they should also accept the fact that their population should remain relatively small. This may be the quickest way to attain a high standard of living. The broad and rapid expansion of secondary industries, on the other hand, requires a large internal market and thus must be associated with a maximum rate of increase of the population, even though this might mean that income per head will not rise very fast, particularly during the opening phase of such a policy.

19

In any case, one has to choose what kind of development policy one wants to pursue before taking a stand on a long term immigration program. We have now acquired a limited skill in the manipulation of immigration, on a year to year basis in response to the economic conditions of the country. We know now how to turn the tap on or off in response to booms or recessions. We sometimes react a little too late, but at least we can recognize our mistakes.

I suggest however that we have made very little headway in linking the amount and kind of immigration we want with the sort of economic structure we wish to set up in this country. In other words, long term programming has still not been evolved in a significant way. We know that due to the lack of a diversified type of growth we loose every year to the United States a staggering number of highly skilled technicians. We are not certain whether what we gain through immigration is, on the average, as highly trained as what we loose. We are not too sure of the kind of growth we want and therefore have little idea of how to plan ahead as far as immigration and emigration are concerned.

Such programming must in any case be based upon the choice between what I just roughly sketched as being two very different types of economic structures.

ASSURANCES

20

All of this is concerned with the demand side. How does the supply look like? Here again we can start from a well known fact. Most immigrants that enter our country come from Europe and the United Kingdom. Since the War two types of immigrants have come from these countries. One group could be called political immigration. It was relatively small but often of a very high level of education. These were people who for political reasons could not remain in their country of origin and for economic reasons had considerable difficulties in earning a living in their first country of adoption such as Germany, France, Belgium and the United Kingdom.

Political immigration has now receded and is unlikely to be appreciable in the foreseeable future, except for exceptional incidents such as the Hungarian uprising of 1956.

The economic immigration comprises a much larger group of people that is really divided into two sub-groups. The first includes a number of people that do not really come from countries where the standards of living is abnormally low but who go to Canada, Australia or some Latin American countries because opportunities seem much brighter there than those they have at home. A number of British, Scandinavian or Dutch immigrants have found themselves in that situation, and it is often in that group that the largest number of skilled workers or technicians are found.

The second sub-group includes a large number of residents from countries where income per head is very low or where unemployment has reached massive proportions. Italians, Portuguese, Greeks, come from countries where the standard of living has, in certain areas at any rate, been hopelessly low, and where unemployment forces population to leave.

On the other hand unemployment rather than income was largely responsible for the emigration of a number of German people in the ten years that followed the War, whereas in spite of a rapid rate of growth, the German economy found it exceedingly difficult to absorb the millions of refugees that had fled east Germany, the Sudetenland and kept pouring in through the green border.

People that we have rather quickly, I admit, classified in the first sub-group, are likely to be extremely sensitive to the level of economic activity in Canada and to our rate of growth. These people understood very rapidly the significance of 1957-58 recession and, at once, moved to other lands or stayed home. Thus immigration from the United Kingdom was cut by six between 1957 and 1959 and has not yet recovered.

21

On the contrary immigration from the second sub-group of countries is much less sensitive to prevailing economic conditions in Canada, or rather, it only becomes slowly sensitive to a change in these conditions. This is the main reason in fact why Italians have been in recent years the largest group of immigrants. In any case these are the people who are likely to feel the main impact of restrictions in times of recession.

Now the state of the European economy has changed enormously in the last few years, as is known to every one. Europe in fact has achieved an outstanding rate of growth. Unemployment in Germany, in France, in the Benelux, has all but vanished. It has been sharply reduced in Northern Italy. At the same time real wages have been considerably increased. More important still new opportunities have developed that just did not exist a few years ago. In many areas of Europe it is not necessary any more to have a doctor's degree in law to become a cashier in a bank branch. Not

because standards have been lowered but because Doctors in law can now be put to better use.

22 Granted other areas are still depressed, other still share to only a very limited extent in the common growth. But it has become exceedingly clear that such areas must be and will be transformed so as to insure a balanced growth. The considerable efforts deployed in Southern Italy are already showing appreciable results. Southern France is no more the Cinderella of the French Economy and it is in itself a significant phenomenon that the repatriation of settlers from Algeria was the main factor that allowed the French economy to continue to grow at a time where labour scarcity were very acute indeed.

In other words the combination of a rapid rate of overall growth and of regional planning will reduce appreciably the inducements to migrate. Furthermore migrations between European countries are now encouraged, organized and financed in such a way that they have become a significant factor in the global picture of world migrations. The sustained lack of man-power in Northern Europe is now being met by large scale imports from the South.

Thus it would seem that the prospects of large scale European emigration to non-European countries must be sharply reduced in the foreseeable future. Southern Europe will certainly remain for some time yet a center of emigration but Canada will be in competition with a number of other countries to top this diminishing flow.

Great Britain has not yet undergone the economic revolution that is now in full swing in continental Europe. To that extent it could probably still be in a position to send abroad quite a number of people. But here again it is a question of a few years before the U. K. become closely associated with the dynamic forces that have gathered on the other side of the Channel.

In any case it has now become clear that large scale migrations are most likely to be had from underdeveloped countries where the population pressure has now sometimes reached the point of a catastrophe. Yet Canada is not particularly well prepared for this sort of development. Even though we might wish to obtain a large number of immigrants, we certainly have remarkable legislative and administrative barriers against candidates from many countries. In other words the supply of potential emigrants that is now available in underdeveloped countries has few opportunities to enter Canada at all. I, personally, doubt very much whether we would be ready to accept such a large number of West Indians as Great Britain did before eventually coming around to restrictions.

23

It may be that the reasons for such discrimination are inhuman and immoral, but they are what they are, and as an economist I must accept the barriers that have been set in the past and exist now as an important factor in any kind of planning for a future immigration policy.

Certainly the lag of production behind population growth, or the inadequacy of the rise in per capita income in so many underdeveloped countries will bring about intolerable tensions between them and the industrialized countries. But I would not be surprised at all if the latter tried to reduce these tensions by increasing by leaps and bounds the amount of aid they distribute rather than open their borders and change what has often been called the racial structure of their population.

This brief study of the demand and the supply of immigrants would seem to lead to three conclusions.

In the first place, it would seem useless to think that we can ever count on a sustained and massive program of immigration. What happened during the 1950's is not an

24 indication of larger future inflows. The Canadian population will grow mainly because of its natural increase and immigration can only be seen, in view of the supply situation, as a secondary, if possibly important factor. Canada has missed the opportunity that existed before 1914 to increase massively its population through the entry of millions of immigrants. This opportunity does not exist any more and there is nothing to make one believe that it could ever appear again.

Secondly, in so far as we stand ready to put far more emphasis than we have in the past on secondary industries, insofar in fact as we want to diversify and deepen the structure of our economy we must also make all necessary effort to maintain as high a level of immigration as present circumstances will allow. The simple fact of pulling out of the stagnation which we have known from 1957 to 1961, will help to increase the rate of immigration. But we will need also to go at great lengths to attract migrants that might otherwise go to other countries or might not remain in Canada very long.

At the same time such an economic structure would help to keep in Canada a number of skilled workers which drift in rising numbers to the United States.

Thirdly, if we decide that increasing integration with the United States economy should be accepted and that such an integration is likely to reduce the scope for secondary industries and enhanced further still resource development, then we should accept to keep immigration at a low level, let emigration rise, and allow the population of Canada to be kept at a level compatible with the sort of activities that are being given the highest degree of priority.

Le marché de Londres et le courtier de réassurance

par
B. M.

Certaines grandes sociétés de réassurance se rapprochent du courtier de réassurance sur le marché de Londres. C'est un fait nouveau que rapporte l'excellent organe trimestriel des Algemeene Reinsurance Companies, en février 1963 sous la signature de monsieur Monic. C'est avec plaisir que de notre côté, nous reproduisons l'article, qui indique une attitude nouvelle d'une société, en particulier, qui se rattache à un des groupes de réassureurs les plus importants dans le monde de la réassurance en Europe. A.

25



Reinsurance Brokers Score

At the last so-called "Rendez-Vous de Septembre" in Monte Carlo, an address was delivered by the General Manager of the Mercantile & General Reinsurance Company Ltd., Mr. C. C. Calburn. As I did not attend the annual "Rendez-vous", I had an opportunity of studying the address only recently when its printed version was sent to me by the Author. It is an extremely fitting and as is to be expected, knowledgeable description of the London reinsurance scene.

The address contained a very flattering eulogy of the reinsurance broker — an understandable courtesy to the London market. But this was not the first courtesy of this kind. It was only a year before that Mr. Calburn's group bid for a reinsurance company in London whose business was based almost entirely on reinsurance brokers. An even greater compliment to reinsurance brokers was paid by M.

Calburn's group since his paper was read at Monte Carlo. Witness an announcement in "The Times" according to which the Mercantile and General, together with a cognate Swiss reinsurance concern, is embarking on a new venture from an ad hoc underwriting room in the City; this activity is novel insofar as business there will be accepted from brokers whereas it had been hitherto the business policy of the two companies to approach their cedents directly and to refuse all intermediaries. That two other reinsurers (who had no such policy) are joining the venture does not disguise the fact that an important matter of principle has been thrown overboard. This is nothing short of a sensation.

The companies concerned have said, it is true, that their new initiative will not affect in any way the reinsurance operations at their head offices. But the decision means doubtless that the reinsurance broker has scored a substantial success. There are only a few, though amongst the largest, reinsurance groups remaining which profess the strict exclusion of the broker from their inward operations and the present decision to change this policy gives the reinsurance broker a hope that the last strong rampart which barred his full-scale domination of reinsurance is not entirely out of his reach.

The role of the reinsurance broker as a useful link in the process of reinsurance operations has been gaining momentum, and even those few groups which refused to acknowledge this fact were known to make occasional allowances, granting as a special exception to some particular broker an obolus or two "on the quiet". Also, they were often using reinsurance brokers for their outward business. Some of them organized, or purchased, their own broking concerns (referred to sometimes as "captive brokers") from whom they accept all desirable business and whom they use for placing business they cannot absorb.

This peculiar form of marketing is in itself, in some way a compliment to the reinsurance broker's role and vocation. But the principle of being in the reinsurance broker, as Mr. Calburn puts it, a "friendly competitor" rather than an ally was never abandoned, and we have all witnessed, a few years ago, a rather frustrating exchange of views on this point in the professional press, when anything but a friendly spirit seems to have prevailed.

In the reinsurer's kitchen, doctrines cannot be based on anything other than hard reckoning. A company working without reinsurance brokers has naturally to maintain a large organization abroad based either on branch offices or on frequent visits by Executives from Head Office, in order to keep contact with the cedents. This organization is at the same time one of study, service, underwriting, prospecting and liaison. It is in the nature of such an organization that it is by no means cheap and it is quite a good guess to assume that the brokers' organization might have worked more efficiently.

The extremely complex specialization of direct insurance has moreover enforced specialization of the reinsurer. Specialization, however, favours large multiple markets with which even the strongest groups cannot always compete. It has therefore been in the air for some time that large organizations, in spite of their great financial strength, would one day find the large-scale travelling activities of their Executive to be of a diminishing economic attraction, at least in certain countries or in certain fields. On the other hand, as the domain of the reinsurance broker expands, no organization could risk a confirmed estrangement with the brokers as this might one day weaken its own position. The doctrine of selling reinsurance directly to the consumer has been in danger for some time, but its formal abandonment is an acknowledgement of the reinsurance broker's triumph. None-

theless, it is obvious that the immediate general inclusion of the broker into a chain of world-wide reinsurance operations hitherto undertaken directly would influence the accounts of any company beyond all proportions. It is therefore out of the question that the reinsurance broker is likely to establish full supremacy in the immediate future. But once a principle of creed is dropped, there is no strictness in applying its disciplines.

28

What will be the new configuration of the London market — and perhaps gradually of other markets — when “direct selling” reinsurers open themselves to accepting business through brokers? The developments are naturally difficult to forecast. Obviously, the existence of a new, financially strong and probably — at least at the outset — not too restrictive market alongside with that already in operation is bound to give the ever changing face of the London market yet another twitch. It is very probable that, where there is a crush, there is a bargain to be had, and cedents might here and there benefit from the new grouping of forces. Nevertheless, I would not be inclined to forecast any immediate spectacular change either way. A period of adjustment is on the way for the protagonists of the weaver-to-wearer system, before large groups will probably find the expense of brokerage more worth their while than the upkeep of their own travelling organization. The process is likely to be slow but, if our present economic systems do not undergo any changes, the reinsurance brokers know they will have no difficulty in holding their own; just like their colleagues in direct business, they have become an essential element of the world-wide market of which substantial parts could ill-afford their absence. Perhaps one day we shall see that direct-to-consumer selling in reinsurance is dead. And we shall not shed tears but perhaps sigh “the mortuis aut nihil aut bene”.

Faits d'actualité

par

G. P.

I — Les tests de personnalité et leurs limitations¹

29

Je n'aime pas les "*intelligence tests*", ces épreuves qu'on fait subir un peu partout chez nos voisins et chez nous. Certaines sociétés en sont rendues à soumettre à ceux qui interprètent questions et réponses, le cas de leur haut, moyen et même petit personnel à l'entrée et au cours de l'emploi. Tel employé peut-il être un chef, un sous-chef? Est-il moyen, supérieur, médiocre? Doit-il être nommé à tel ou tel poste? Et ainsi on oriente ou l'on casse la vie ou l'avenir de tel ou tel sujet. Évidemment, on ne peut raisonner devant une masse de deux mille, dix mille ou vingt mille employés, comme le ferait le chef d'une entreprise ou d'un service qui garde un contact direct avec ses gens et qui les juge assez bien, s'il est lui-même un chef. Le test protège contre un jugement hâtif, une réaction personnelle, un préjugé de classe. Il fournit une indication utile à l'orienteur intelligent, au psychologue prudent, bien formé et qui ne cherche pas à conclure que la réponse est au bas de la page. Mais quelle arme dangereuse l'épreuve peut être pour l'imprudent, le sûr de lui, le convaincu! Écoutez ce qu'on dit de tout cela dans "*Personnel*" de mars-avril 1963, cette revue fort intéressante de l'American Management Association. L'A.M.A. ne passe pas pour rétrograde. Au contraire, elle cherche les applications de toutes les méthodes aux affaires, des meilleures aux pires. Voyez ce que dit des

¹ Voici comment l'Association internationale de Psychotechnique définit le mot "test": "épreuve définie, impliquant une tâche à remplir, identique pour tous les sujets examinés, avec technique précise pour l'application du succès ou de l'échec, ou pour la notation numérique de la réussite".

tests de personnalité les plus répandus, sous le titre de "Personality Tests": Science or Cult? un de ses collaborateurs, Martin L. Gross, qui résume son livre "The Brain Watchers". En voici un court extrait:

30 *"Each year, in thousands of corporations, more than a million job applicants and long-time employees — [from janitor to chairman of the board — are personality tested at rates ranging [from \$20. a head to as much as \$500. or more, less business discounts, with a technique that is under increasing attack not only as an invasion of personal privacy, but as being a good deal less than scientific.*

Thus, Dr. George K. Bennett, president of The Psychological Corporation, has gone so far as to state flatly, "Personality Tests are of little, if any, value in employment." Now not only is Dr. Bennett an eminent psychologist (former president of the New York State Psychological Association), but he currently heads an organization that is one of the nation's leading distributors of personality tests.

Many academic psychologists have likewise expressed the opinion that there is more harmful sell than science in personality testing today. One of the most outspoken and authoritative skeptics, John Dollars, professor of psychology at Yale University, recently commented: "There may be exceptions unknown to me, but, generally speaking, projective tests, trait scales, interest inventories, or depth interviews are not proved to be useful in selecting executives, or salesmen, or potential delinquents, or superior college students."

Que faut-il conclure ? Simplement, je crois, que le "test" est un instrument de travail capable d'apporter une indication de plus, une pièce au dossier, mais non un élément capital de jugement. Qu'on s'en serve à l'entrée pour orienter un extroverti vers la vente, très bien, qu'on empêche un quasi illettré ou celui qui s'exprime difficilement d'aller aux services

de rédaction et un myope d'entrer à la comptabilité, qu'on dirige un adroit de ses mains vers les services techniques et un curieux des livres et des faits vers la bibliothèque ou la recherche, nous sommes tout à fait d'accord. Mais de grâce qu'on n'accorde pas, comme aux États-Unis, une foi entière à ces questions et réponses "on the dotted line", qui donnent la solution au bas du document. En nous exprimant ainsi, nous nous exposons à nous faire ramasser. Nous le savons, mais nous pensons qu'il faut rappeler aux hommes d'affaires certaines idées de bon sens qu'on a tendance à oublier chez nos voisins à certains moments. Fort heureusement, les abus entraînent une réaction dans certains milieux. C'est cela que nous avons voulu signaler ici en citant l'article de M. Martin L. Gross qui paraît sous l'autorité de l'American Management Association avec le commentaire suivant: "*Though "Personnel" does not as a rule publish material that has already appeared in book form, the Editors have made an exception in this case because of the lively controversy the book has aroused*". Il fallait s'y attendre puisque l'auteur s'attaque à ce qui est en passe de devenir presque un dogme chez nos voisins.

31

II — Les résultats de 1962

Ils vont du médiocre au mauvais suivant la malchance individuelle, l'augmentation trop rapide de la production ou l'audace des dirigeants. Certains s'en tirent assez bien même sans l'aide de leur portefeuille-titres, d'autres — les plus nombreux — tirent sur le rendement de leur portefeuille ou sur leurs réserves pour combler le déficit technique. Pour d'autres qui ont ouvert les portes toutes grandes pour bénéficier d'un préjugé favorable, la perte est substantielle parce que les résultats d'opération sont mauvais dans l'automobile en particulier, où la fréquence des sinistres continue d'augmenter. En incendie, quelques sinistres spectaculaires ont

32

bouleversé les calculs. Le risque des habitations continue d'être excellent, cependant, malgré la baisse de tarif. Combien de temps le restera-t-il se demandent les assureurs qui n'y peuvent pas grand'chose, pas plus que le paysan ne peut faire arrêter ou accélérer la pluie, selon que la concentration est trop ou pas assez grande. S'il a été prudent, s'il a semé un peu de tout, il récolte de tout plus ou moins selon les conditions atmosphériques. Pour l'assureur, c'est le résultat d'ensemble qui compte. Aussi ne doit-il pas également se limiter à un genre de risques, mais le plus tôt possible répartir son portefeuille. En passant de l'incendie à l'automobile, de celle-ci à la responsabilité civile et des risques divers à l'assurance du bris des machines, il évitera de mettre tous ses œufs dans le même panier. Le conseil est vieux comme le monde, mais il est bon dans l'assurance comme dans l'agriculture. Pour cela il faut spécialiser son personnel et, pour cela, il faut en avoir. C'est le problème le plus grave en ce moment, car pour l'exécution du travail, le choix des risques, les relations avec les agents, il faut des gens formés. En ce moment, c'est le problème essentiel. Il faut non seulement des gens qui agissent mais qui réfléchissent, qui savent oser, tout en se méfiant pour ne pas aller trop loin. Pour cela, ils doivent être bien formés, mais il faut aussi que le Conseil et la direction ne leur imposent pas des politiques qui les amènent normalement et tout directement à des pertes substantielles. En ce moment, on peut difficilement s'en tirer sans un déficit technique. Il est évident qu'avec le jeu des réserves, à un moment où certains tarifs sont insuffisants, il ne faut pas trop pousser à la production, sauf si on a de très gros capitaux et si on est prêt à payer le prix de l'expansion rapide. Il est vrai également que si l'on veut avoir un bon personnel, il faut le bien payer. Pour cela, il faut des ressources, c'est-à-dire des primes proportionnées à l'effort. Or ces ressources on ne les aura que si on augmente ses

ASSURANCES

affaires... Assurément, mais en les augmentant trop vite on affaiblit aussi ses ressources à cause des exigences de la réserve pour primes non acquises, cette pompe aspirante imaginée par un gouvernement prudent qui veut bien qu'on se développe mais qui y met un prix. Nous nous excusons à nouveau auprès de nos lecteurs de revenir sur le sujet, mais il nous paraît qu'il y a là la clef de voûte du succès pour les compagnies d'assurances dans la province de Québec aussi bien qu'ailleurs.

33



Puisque nous parlons des résultats de 1962, voici quelques chiffres d'ensemble. Nous les tirons de "Canadian Underwriters" d'avril 1963, en les commentant:

1° — Le montant des primes acquises pour l'ensemble du Canada.

	1962	1961
Primes totales	\$948,177,000.	\$877,835,000.

Soit une augmentation de quelque huit pour cent au total.

La hausse se répartit ainsi entre les groupes principaux:

	Augmentation sur 1961
Incendie	5.1 pour cent
Automobile	10 pour cent
Accidents en général — automobile exceptée	8.1 pour cent

L'assurance automobile tient la vedette à nouveau, comme aussi pour les résultats que voici:

2° — Le rapport des sinistres aux primes acquises.

Assurance	Rapport des sinistres aux primes acquises	
	1962	1961
Incendie	56.54	56.63
Automobile	71.57	60.75
Accidents (autre qu'automobile)	60.38	60.85

A S S U R A N C E S

34 La situation est la même au Canada que dans les autres pays du monde pour l'assurance automobile tout au moins: les tarifs sont insuffisants pour faire face à une fréquence croissante des accidents, à une augmentation du prix des réparations, à la hausse régulière des jugements rendus par les tribunaux. L'assurance automobile est une sorte de tonneau des Danaïdes qu'il est impossible de remplir. D'année en année, les tarifs augmentent et ils ne parviennent pas à combler un déficit qui s'accroît et qui déséquilibrerait complètement le marché de l'assurance si, périodiquement, les assureurs n'augmentaient leur tarif ou ne puisaient dans d'autres fonds pour combler les écarts entre les primes et les sinistres.

3° — Les résultats nets.

Et quels sont les résultats globaux pour les assurances autres que vie et maritime au Canada ? Voici d'autres chiffres de "Canadian Underwriters" qui permettent de voir les résultats nets depuis 1956:

Année	Rapport des sinistres	Résultats techniques
1956	67.67%	— \$23,000,000.
1957	75.12%	— \$77,800,000.
1958	64.84%	— \$ 7,800,000.
1959	60.96%	+ \$22,027,000.
1960	59.79%	+ \$42,025,000.
1961	58.49%	+ \$50,222,000.
1962	63.62%	+ \$ 6,749,329.

Ce qui frappe à l'examen, c'est d'abord combien les écarts sont grands d'un extrême à l'autre. On passe, en effet, d'un déficit technique de 78 millions à un excédent favorable de 50 millions. A deux ans d'intervalle, la différence est énorme. Elle provient non d'une situation stable, rectiligne, sans heurts; mais

a) d'un mouvement contraire de tarification, correspondant à des réactions techniques du marché et psychologiques

de ceux qui le mènent. Avec 1957 on atteint le point extrême d'une politique de concurrence dont on a vu les conséquences seulement quand on a constaté son imprudence. La réaction a été sinon immédiate du moins peu éloignée, et l'on est allé à un extrême de pessimisme avec l'assentiment de sièges sociaux affolés par une situation très coûteuse. Une hausse de tarif dès l'année suivante et, surtout, en 1959 a donné trois bonnes années qui permettent de compenser pour les pertes des années précédentes.

b) du jeu des facteurs incendie et automobile — qui souvent s'annulent ou presque. Quand leurs tendances sont mauvaises en même temps, le résultat est médiocre, mauvais ou désastreux suivant les exercices, le hasard ou l'imprudence des dirigeants.

En 1962, l'assurance incendie a donné d'assez bons résultats pour compenser en partie ceux de l'automobile. Et c'est ainsi que si le plus grand nombre des assureurs a été assez maltraité et surtout ceux dont le portefeuille automobile était trop lourd, certains s'en sont tiré assez bien.

Autre fait à signaler: l'écart assez faible entre le point d'équilibre et le profit technique. Un profit de six millions sept cent quatre-neuf mille dollars ne représente à toute fin pratique qu'un bien faible pourcentage du revenu-primés total de 948 millions, à peine .71% pour cent. C'est toute la différence entre l'équilibre qui ne laisse rien, au point de vue technique, et un bénéfice.

4° — La place respective des principaux assureurs.

Voici les quinze premiers, en tenant compte de l'ensemble de leur production au Canada — assurances vie et maritime exclues:

	1962	1961	%
1. *Lloyd's of London	36,542,173	37,337,100	— 2.3
2. Royal-London & Lancs. Group	36,422,125	35,470,698	+ 2.7
3. *Western Group	27,966,731	26,491,732	+ 5.6
4. Commercial Union Group	24,477,970	23,307,125	+ 5.0

A S S U R A N C E S

36

5. *Travelers Group	23,241,316	21,029,362	+ 10.5
6. *Zurich Insurance Co.	22,139,787	20,377,761	+ 8.6
7. Northern & Employers Gp. ...	20,047,536	21,050,745	— 4.8
8. Wawanesa Mutual Ins.	19,990,599	18,194,905	+ 9.9
9. Guardian-Caledonian Group ...	19,341,947	17,906,946	+ 8.0
10. Commerce General Group	18,843,178	16,547,116	+ 13.9
11. Allstate Insurance Co.	16,582,332	15,610,176	+ 6.3
12. Global Group	14,696,434	12,958,310	+ 13.3
13. Canadian General Group	14,397,778	13,858,995	+ 3.8
14. Shaw & Begg-Fund Group ...	14,247,978	14,385,021	— 1.0
15. Phoenix of London Group	13,933,579	14,000,500	— 0.5

* Ces chiffres comprennent l'assurance accidents et maladie d'excédent (Major A & S business).

Sur quinze assureurs, sept sont britanniques, deux américains, un Suisse, un Allemand et quatre canadiens. On a là, dans l'ensemble, un bon aperçu des influences exercées par les divers groupes dans l'assurance autre que vie au Canada. C'est dire qu'il y a prédominance de l'assurance britannique:

- a) en ce qui a trait à l'importance des affaires traitées et
- b) en nombre, parmi les assureurs principaux.

Ce sont les assureurs anglais qui continuent également de dominer dans la Canadian Underwriters' Association sinon en nombre, du moins par suite des affaires qu'ils traitent. Ainsi, parmi les quinze premiers mentionnés dans la liste précédente, sept sont de la C.U.A. et parmi ces sept, six sont des assureurs britanniques.

En somme, dans l'ensemble, l'assurance britannique manœuvre assez bien pour conserver ses positions de prestige et d'influence.



III — Le fonds d'assurance chômage

L'assurance chômage est administrée par un fonds créé par le gouvernement fédéral. Pendant toute la guerre il a

été florissant, comme aussi durant les années d'après-guerre. Les cotisations payées par le patron, l'ouvrier et l'État s'accumulaient avec une régularité bien plaisante et correspondant à une économie à peu près en équilibre. Elles continuèrent ainsi tant que l'Europe, remise sur pied et ayant repris confiance en elle, ne redevint une concurrente sérieuse pour l'Amérique. A ces fournisseurs nouveaux s'est ajouté, à l'autre extrémité du monde, le Japon qui, pour nourrir sa population ingénieuse et pléthorique, exporte partout à des prix défiant toute concurrence. De très active, l'économie canadienne devint tout à coup hésitante. Parce qu'elle ne pouvait plus exporter comme auparavant, le chômage s'installa presque à demeure, même en Ontario. Elle serait devenue une plaie qu'on a connue périodiquement autrefois, avec son cortège de misères, s'il n'y avait eu heureusement cette assurance-chômage que l'on a créée à un moment où l'on craignait l'après-guerre. Les destructions en Europe ont remis le chômage assez généralisé à quelques années plus tard, mais il est revenu avec la foule sans travail pendant les mois d'hiver les plus durs, ceux que l'on passe durant la période où malgré les campagnes du "Do it now" — c'est-à-dire faites-le tout de suite, n'attendez pas au printemps — les travaux ne reprennent guère. Dès le printemps, le chômage diminue avec les travaux saisonniers, l'ouverture de la navigation, le bâtiment qui reprend, mais il résiste et, chaque année, il se complique de problèmes nouveaux qu'apportent les jeunes couches et l'immigration. Celle-ci est sensiblement moindre parce qu'elle n'est plus recherchée comme auparavant et parce que le Marché Commun a revalorisé les pays d'Europe. Le problème de l'emploi reste grave au Canada. Pour le faire passer au second plan au cours de la récente campagne électorale, il a fallu tout le tapage fait autour des armes nucléaires. Pour un temps, il a paru être oublié. Il se présente avec toute son importance à ceux qui, élus, devront

38 y faire face s'ils ne veulent pas accentuer la désaffection du public pour les partis traditionnels, dont la politique ne varie guère dans son programme, sinon dans ses applications. Le moment est grave. Le gouvernement précédent n'a rien réglé; il s'est contenté de renflouer une monnaie et un crédit collectif qui fléchissaient. Il a créé certains organismes qui donneront certains résultats. Il sera intéressant de voir si le nouveau gouvernement réussira à faire reprendre l'économie et à diminuer le chômage.

Dans l'intervalle, le fonds diminue rapidement. De \$900,000,000., il s'achemine graduellement vers le point critique. Seule la diminution du chômage peut le renflouer à moins que les intéressés ne soient cotisés davantage ou que l'État ne verse dans sa caisse des sommes puisées à même l'impôt général. Pour l'assurance privée, ce serait le désastre. C'est pour éviter une pareille situation désespérée en période de crise que l'assurance privée n'a pas voulu s'intéresser à cette forme de garantie qui, tout comme le risque de guerre, pourrait ruiner ceux qui l'aborderaient sans hésitation. Le risque est tel que, confié à l'initiative privée, il entraînerait la liquidation des sociétés dans un délai plus ou moins rapproché ou la contribution périodique de l'État, ce qui est tout à fait contraire à l'essence même de l'entreprise privée. Celle-ci doit être viable, sinon elle ne doit pas exister ou dans des cas tout à fait exceptionnels alors qu'elle est considérée comme un simple adjuvant de l'État.

IV — Le comité des risques assignés

Nous venons de prendre connaissance d'un premier rapport de l'organisme des risques assignés dans le Québec. On sait ce dont il s'agit. Lorsqu'un risque automobile est refusé par les assureurs, il est dirigé d'office par le Comité directeur vers un assureur particulier qui doit l'accepter. Comme

on l'a expliqué ici, la répartition est faite entre les assureurs selon une méthode dont l'élément principal est le chiffre d'affaires dans la province de Québec. Ainsi, chaque automobiliste est à peu près certain de trouver preneur pour son risque, à moins que l'assuré soit d'une imprudence ou d'une mauvaise volonté telle qu'il soit vraiment inacceptable. C'est au Comité directeur d'en juger et de fixer la surprime exigible.

Le Comité fonctionne depuis octobre 1961. Voici quelques-uns des résultats qu'il note dans son rapport:

	1962	1961
Nouveaux risques	8,909	4,179
Renouvellements	3,198	—
Demandes en suspens	<u>221</u>	<u>—</u>
	12,328	4,179

Il est trop tôt pour faire une comparaison, mais déjà il est possible de constater que l'organisme est utile puisqu'il permet aux risques au-dessous de la normale de trouver preneur à un prix dépassant la normale. Au lieu de se renvoyer les mauvais risques de l'un à l'autre en finissant par les accepter si l'insistance du courtier était suffisante, on les évalue, on les cote et on les accepte sans récriminer. Certains assureurs craignent d'hériter de cas dangereux et coûteux. Pour se protéger, certains ont constitué un pool, c'est-à-dire un fonds commun auquel ont adhéré onze assureurs qui, ainsi, répartissent entre eux les sinistres dont le Comité des risques assignés les a gratifiés.

Neuf cent soixante polices ont été annulées durant l'année dont quarante-deux seulement par les assureurs, ce qui est bon signe en somme.

Quant à la répartition des nouvelles polices, voici les divers types de véhicules:

A S S U R A N C E S

Automobiles privées	5,893
Automobiles commerciales	366
Taxis et autres véhicules publics	17
Divers	1,573
Polices de conducteur	246
Polices de garagistes	38
	8,133

40 En somme, c'est parmi les automobiles privées que se recrutent principalement les risques assignés.

Nous compléterons ces chiffres par les résultats mêmes, c'est-à-dire les primes et les sinistres, dès qu'ils seront rendus publics.



Il est intéressant de noter ici les résultats obtenus par les Comités qui administrent les risques assignés dans les autres provinces du Canada. Nous les tirons de cette très intéressante publication annuelle de l'Association des Surintendants des Assurances, où sont réunis les travaux présentés au congrès précédent. Cette fois, il s'agit de la réunion de septembre 1962. Ces résultats ont trait aux huit provinces englobées, c'est-à-dire l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, l'Île du Prince-Édouard, Terre-Neuve, le Manitoba, l'Alberta, et la Colombie-Britannique. Les voici pour les périodes 1957 à 1961 (18 mois) :

Année	Primes souscrites	Rapport des sinistres aux primes
1957	\$3.0 3498.	70
1958	\$5.20 50 83.	54
1959	\$6.764.247.	63
1960	\$6.898.473.	66
1961	\$6,80 10 32.	70

En quatre ans (1957-60),

a) les primes passent de trois millions à près de sept millions; ce qui est un indice des services rendus;

b) de 1957 à juin 1962, le rapport sinistres-primés atteint les mêmes pointes que l'on constate avec les risques ordinaires. En somme, même si on augmente les primes pour faire face à un risque individuel accru, la tendance est à peu près la même qu'avec les cas réguliers;

c) dans l'ensemble, on garde un contrôle assez précis des risques même si leur caractère anormal rend difficile individuellement d'en jauger l'importance exacte;

41

d) dans l'ensemble également, le risque assigné n'est pas une mauvaise affaire compte tenu des frais de commission qui sont réduits.

Connaissance du métier

par

JEAN DALPÉ

42 I — De la preuve de la perte en assurance contre le vol.

Suffit-il pour être assuré contre le vol de produire de vagues documents et, verbalement, des chiffres établissant le montant de la perte pour toucher une indemnité après le sinistre ? Ce serait trop facile. Il faut tenir des dossiers qui permettent de déterminer de façon précise l'indemnité à laquelle l'assuré a droit. C'est le sens du jugement rendu par monsieur le Juge Smith de la Cour Supérieure de Québec dans la cause de *Geraldine Goodman v. Scottish Union and National Insurance Company of Edinburgh* (16-1-62).

II — Un préposé de *Fire Underwriters' Investigation Bureau of Canada, Inc.* peut-il refuser au tribunal de divulguer les renseignements obtenus par lui au cours d'une enquête ?

La question est grave, comme on sait. Le F.U.I.B. est une association d'assureurs, qui comprend le plus grand nombre de ceux qui traitent d'assurance contre l'incendie. Il a pour objet non de régler les sinistres pour le compte des assureurs, mais de faire enquête sur les circonstances de l'incendie. Sa fonction est essentiellement de réunir des faits, de les communiquer à ses membres, qui jugent alors de l'opportunité d'intenter une poursuite. Le Bureau a également un fichier considérable qui apporte à ses membres des renseignements pour établir ce qu'en termes de métier on appelle le risque moral. Celui-ci, comme on sait, est plus important encore que le risque physique puisqu'il est incontrôlable et

puisqu'il apporte des éléments qu'il est impossible de jauger comme on le fait pour l'aspect matériel du risque. Dans la moralité de l'assuré, il ne peut guère y avoir de degré.

La fonction du Bureau est délicate. Elle demande la plus grande discrétion, puisqu'elle peut impliquer un libelle et puisque, pour être efficace ultérieurement devant les tribunaux, les renseignements doivent être gardés en toute confiance.

43

Une poursuite récente met en cause le droit pour le préposé du F.U.I.B. de ne pas divulguer les informations qu'il a obtenues et le nom des personnes qui les lui ont communiquées. Voici le jugement rendu par la Cour Supérieure: ¹ "Pour toutes ces raisons, le tribunal voit difficilement comment il serait possible de donner à un simple estimateur ou enquêteur, travaillant pour le compte des compagnies d'assurances, un privilège qui peut être accordé à des personnes en autorité, dont les fonctions se rattachent à l'administration de la justice et qui témoignent dans des poursuites publiques (public prosecutions)".

Auparavant, le juge avait noté:

1° — Si le témoin "rapporte ce qu'il a vu ou entendu et qu'il le fait honnêtement, il est difficile de voir comment il s'exposerait à une poursuite criminelle";

2° — "Quant aux personnes qui lui ont donné des renseignements, il nous semble bien qu'elles pourraient demander que ces renseignements soient considérés comme privilégiés s'ils étaient vrais, qu'ils ont été donnés de bonne foi et à des personnes qui avaient intérêt de les connaître".



¹ Dans la cause de Caron v. Bélanger et autres. No 2537, Nicolet - 11.9.62.

La cause est actuellement en appel. Il sera intéressant de voir quel sera le jugement définitif. Pour l'instant, quelle que soit sa valeur juridique, la décision du juge de première instance rend le travail du Bureau encore plus difficile. L'on sait comme, en pratique, il est difficile de démontrer la fraude ou l'incendie criminel. Il faudrait, croyons-nous, chercher à faciliter le travail d'un organisme qui rend les plus grands services dans un domaine où, malheureusement, l'honnêteté n'est pas toujours la règle.

44

III — L'assurance britannique et le Marché Commun

L'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun aurait forcé celle-ci à accepter les mêmes règles que les pays du Marché Commun adopteront pour uniformiser le contrôle des assurances. Chaque pays qui le constitue a ses modalités à l'heure actuelle. Il est évident, toutefois, qu'on en viendra, dans ce domaine comme dans d'autres, à l'uniformité que des relations de plus en plus fréquentes rendent nécessaire. A l'heure actuelle, chaque compagnie, qui s'installe dans un pays, doit observer les règles qui y sont reconnues, mais il faudra sans doute aller plus loin. C'est ce que note monsieur A. R. V. Nelson-Smith dans "International Insurance Monitor" de mars 1963, en écrivant: "*This will bring about changes in harmonization of insurance control legislation and will affect both insurance laws and practice. British Insurers, who have substantial interests on the Continent of Europe, cannot be indifferent to those changes*".

Et il ajoute: "*The chances are that there will be an increase in the already considerable strength of insurance industries on the Continent*". C'est ce sur quoi comptent bien les assureurs intéressés.



Même si, à l'étranger, les assureurs anglais devront s'adapter à la réglementation nouvelle, en Angleterre on

gardera longtemps, sans doute, l'esprit d'une réglementation qui remonte loin en arrière et qui, pour le marché anglais, tout au moins, garde un mérite réel. C'est ainsi que de justesse les assureurs anglais éviteront pour quelques années encore les méthodes de contrôle que, partout ailleurs, on croira nécessaire d'imposer à un commerce dont la solidité et la liquidité sont l'essence même. En Angleterre, on y est arrivé avec des modalités différentes et qui n'ont pas pris l'aspect coercitif qu'ailleurs les circonstances ont rendu nécessaire. Il sera curieux quand même de voir si l'uniformisation des règles dans le Marché Commun n'apportera pas en Angleterre une évolution déjà commencée, mais qui n'est pas rendue bien loin.

IV — Un coup de dé

L'assurance contre l'incendie est avant tout une affaire de moyennes, qui ne sont pas à peu près prévisibles que sur une assez longue durée. Pour qu'on en juge, voici à titre d'exemple les sinistres mensuels, de trois ans au Canada, que nous extrayons du "Chronicle", cet excellent bimensuel de Montréal:

	1960	1961	1962
Janvier	\$ 6,500,000	\$ 13,000,000	\$ 13,250,000
Février	6,500,000	11,500,000	10,750,000
Mars	6,250,000	11,750,000	12,000,000
Avril	3,250,000	3,750,000	5,750,000
Mai	4,000,000	5,000,000	5,250,000
Juin	3,250,000	3,500,000	3,750,000
Juillet	4,750,000	2,500,000	6,750,000
Août	5,750,000	8,500,000	4,500,000
Septembre	7,000,000	2,000,000	3,500,000
Octobre	18,250,000	5,750,000	3,000,000
Novembre	8,750,000	9,500,000	7,250,000
Décembre	7,750,000	6,000,000	10,500,000
12 mois	\$ 82,000,000	\$ 82,750,000	\$ 86,250,000
Sinistres non encore rapportés	20,500,000	20,687,500	21,562,500
Total	\$102,500,000	\$103,437,500	\$107,812,500

ASSURANCES

Quand on jette un coup d'œil sur ces chiffres, on constate:

a) que, règle générale, cinq mois au Canada sont très lourds à porter:

i — D'abord, janvier, février, mars et décembre, à cause du temps froid qui exige de pousser le chauffage, avec les conséquences ordinaires: chaudières surchauffées, froid qui empêche de lutter efficacement contre le feu et qui transforme l'immeuble ou ce qu'il en reste en un bloc de glace.

46

ii — Puis, novembre.

Si l'on examine les résultats des trois premiers de ces mois (janvier à mars), on constate qu'ils apportent toujours une abondante récolte de sinistres très coûteux. Si les choses devaient continuer à cette allure, les assureurs fermeraient leur porte ou devraient augmenter leurs tarifs considérablement. Ce n'est qu'exceptionnellement, comme en 1960, que durant cette période, les sinistres ont correspondu à la moyenne mensuelle pour l'année.

b) que d'avril à fin octobre, les choses se replacent généralement, avec des hauts et des bas inattendus qui transforment subitement de bons résultats en de mauvais ou vice versa. Comment expliquer cela? Nous croyons qu'on trouve l'explication généralement dans quelques très gros sinistres qui changent complètement les perspectives selon qu'ils ont ou n'ont pas lieu. Jusqu'en août, par exemple, 1960 avait été une année excellente: les choses se gâtèrent soudainement sous des coups assez durs. Par contre, 1961 avait commencé très mal, presque au double de 1960, mais l'automne jusqu'en novembre a été meilleur qu'en 1960 parce qu'il n'y avait pas eu, en particulier les très gros sinistres qui s'étaient produits en septembre et octobre 1960. 1962 qui s'annonçait très mal, s'est amélioré puis a fini un peu plus mal que 1961 parce qu'en décembre (début de la saison critique), il y a eu de gros sinistres.

c) qu'il est impossible de prévoir ce que sera l'année avant qu'elle soit terminée. Jusqu'au 31 décembre à minuit, il faut être très prudent avant de conclure. Et même à ce moment-là, il y a les sinistres non encore déclarés qui sont généralement de l'ordre de quelque 20 millions chaque année pour l'ensemble du Canada.

En assurance contre l'incendie on ne peut rien prévoir avec exactitude à l'avance: le nombre de sinistres pourra être le même et les indemnités varier du simple au triple suivant l'endroit où ils auront eu lieu, la température du jour, le bon fonctionnement des services d'extinction et la nature des choses assurées. Ainsi, il y a eu récemment à Montréal un incendie grave, un soir où toute la circulation était complètement arrêtée et les rues bloquées par la tempête. Pour aller du poste de pompiers au lieu du sinistre, il fallut compter trois quarts d'heure: ce qui normalement prend cinq minutes à peine. Et c'est ainsi qu'entre les semaines, les mois et les années, on se trouve devant des écarts énormes que seul permet d'atténuer le jeu de la réassurance et des réserves. Celui qui n'est pas assez sage pour le prévoir voit fondre ses capitaux et ceux de ses assurés sans trop savoir ce qui s'acharne sur lui. Ce n'est pas le mauvais sort, c'est la conséquence normale de faits imprévus, mais prévisibles au total sinon dans le détail, encore plus variables que les réactions auxquelles François 1er songeaient en écrivant à Chambord: "Souvent femme varie; Bien fol est qui s'y fie". En effet, bien fol est celui qui s'imagine qu'en assurance tout se produit suivant la logique impeccable d'un raisonnement mathématique. Rien n'est stable, rien n'est fixe. Tout peut se corriger ou s'aggraver suivant le cas aux moments les plus inattendus.



Pour se mettre à l'abri, l'assureur doit exercer un contrôle ferme dans les moments difficiles, non seulement sur

A S S U R A N C E S

le choix des risques, mais sur sa production totale, en ne la laissant pas s'emballer, en la réduisant au besoin ou, tout au moins, en la gardant dans des bornes raisonnables. Voici trois exemples qui illustreront ce que nous voulons dire par là :

	Groupe	1962	1961
48	A Primes souscrites	\$36,512,000	\$35,589,000
	B Primes souscrites	36,542,000	37,337,000
	C Primes souscrites	10,007,000	9,289,000

On a là trois groupes qui, au Canada, sont parmi les mieux conduits. Le premier est une des influences dominantes dans le milieu des assurances. Comme les autres, il a des affaires dans tout le Canada; mais à l'encontre du deuxième, il a des bureaux dans les plus grands centres et il les dirige avec une fermeté et une direction assez remarquables. Or, que fait-il en 1962 ? Il n'augmente son revenu-primés que de 2.8 pour cent. Il est évident qu'avec la machine de production dont il dispose, il aurait pu faire bien davantage, même si certaines circonstances dans une des provinces gênent un peu son essor.

Le second et le troisième groupes sont indépendants de la C. U. A. Dans le second, non seulement on ne développe pas la production, mais on l'a diminué légèrement, au point que le revenu-primés a baissé d'environ 2.1%. C'est l'effet d'une politique régulière depuis trois ans: freiner légèrement afin d'éviter les écarts dans un marché assez aléatoire, bien que bénéficiaire depuis 1959.

Le troisième groupe ne freine pas la production puisque la hausse est régulière; mais cette année, elle n'est que de 7.7% dans une période difficile. Les trois ont procédé avec la même prudence et avec un peu les mêmes méthodes de division géographique, de répartition des risques et des garanties, de modération dans la production. Voici les résultats avec les chiffres comparatifs de 1961 :

A S S U R A N C E S

Groupe	Profits techniques	
	1962	1961
A	\$ 232,995	\$1,066,356
B	2,291,072	5,939,605
C	111,317	314,900

Dans les trois cas, les bénéfices techniques sont sensiblement réduits; mais il y a eu bénéfices alors que le plus grand nombre des entreprises faisaient une perte d'opération. Nous admettons sans discuter que chacun des groupes étudiés dispose de moyens d'action puissants et diversifiés. Nous savons aussi qu'il s'agit de groupes bien organisés, ayant des ressources considérables en hommes et en argent. Mais ce que nous avons voulu montré ici, c'est que l'assurance, comme toute autre affaire, a ses règles et ses méthodes. Employées d'une certaine manière et compte tenu de nombreux facteurs d'erreur, elles donnent des résultats stables dans leurs conséquences sinon dans leur étendue. Si nous avons choisi ces trois cas pour le démontrer, c'est un peu au hasard et en nous disant au départ, avant d'analyser les résultats, qu'ils devaient être comme les méthodes de travail à peu près les mêmes dans leur portée générale tout au moins.

49

Est-ce une loi du métier que nous essayons de dégager ici? Pas du tout, c'est simplement des indications générales que tout assureur devrait se rappeler au cours de l'année, en tenant compte de ses moyens d'actions. Nous savons qu'en pratique tout cela n'est pas facile, et qu'il ne faut pas reprocher de mauvais résultats à celui qui n'a pas les moyens d'action pour les transformer; mais nous pensons qu'il faut tendre avec les années à ce triple programme que nous avons indiqué précédemment si l'on veut assurer un essor régulier à son entreprise.

d) que les résultats varient d'une province à l'autre et d'un mois à l'autre suivant les années. Il est donc important

de répartir ses affaires le plus possible, géographiquement et par catégories de risques; ce qui est un autre exemple de la loi des grands nombres et de ses applications. Il faut aussi tenir le revenu-primés bien en main, surtout dans les périodes de résultats médiocres.

50 L'enthousiasme et l'optimisme sont deux qualités, mais il faut s'en méfier en assurance, sinon on s'expose à des chocs en retour d'autant plus durs que l'expansion aura été soudaine et irréfléchie.

V — Le fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile

Jusqu'ici, le montant prévu par la loi était \$10/20,000. pour les dommages corporels et \$5,000. pour les dégâts matériels. Ces montants seront augmentés à \$35,000. en tout selon un projet de loi qui a été présenté à l'Assemblée législative de Québec à cette session. Il faut se réjouir de cette initiative qui met la victime d'un accident plus à l'abri; les sommes précédentes n'étaient, en effet, qu'un minimum qu'il était nécessaire d'augmenter pour apporter à l'accidenté une garantie d'une importance quelconque.

Si les assureurs continuent de payer les frais du Fonds, nous craignons fort cependant que l'on remette à encore plus tard le moment où les primes d'assurance pourront être diminuées. Au lieu de la manière actuelle de procéder, nous serions bien plus favorables à demander à chaque conducteur une somme variable suivant les besoins, tout en faisant verser, disons dix dollars à ceux qui ne sont pas assurés. Ainsi, ceux-ci seraient portés à se garantir sans attendre que la loi les y force après un accident ou une infraction.



Les journaux ont rapporté les commentaires que le Ministre aurait faits, en présentant le projet de loi, au sujet

des demandes que son département reçoit périodiquement à propos de la loi d'assurance obligatoire et nationalisée qui est en vigueur dans la province de la Saskatchewan. Nous les reproduisons ici sous toute réserve:

“On oublie cependant qu'en Saskatchewan il y a environ quatre accidents par cent véhicules assurés, tandis qu'au Québec, il y en a quatorze. De plus, le système en vigueur en Saskatchewan ne rapporte aucun revenu au trésor provincial, alors que le gouvernement du Québec encaisse des taxes sur les primes s'élevant à plus de \$2,000,000, par an, quels que soient les bénéfiques ou les pertes des sociétés d'assurances, et en cas de bénéfiques, ils sont sujets, naturellement à l'impôt sur le revenu. Si le système de la Saskatchewan était adopté ici, la seule économie que le public pourrait en retirer serait le montant des commissions payées par les assureurs à plus de 4,000 agents et courtiers d'assurance qui, eux-mêmes, occupent plusieurs milliers d'employés et paient des impôts au gouvernement du Québec, et cette économie apparente serait encore réduite par l'introduction de nouvelles taxes pour compenser la perte de revenu provenant des taxes payées par les assureurs.”

51



Il faut n'être jamais allé en Saskatchewan pour vouloir à tout prix faire une comparaison entre la situation qui existe dans les deux provinces, comme on le fait constamment dans certains milieux. Dans la partie habitée de la province, le pays est plat, les routes sont assez larges, droites, les villes relativement récentes et le réseau des routes est de construction moderne. On n'y trouve pas ces embarras que ménagent de grandes villes comme Montréal et Québec, où une forte partie des véhicules automobiles circulent dans des rues ou des routes tracées à l'époque des chevaux et des diligences et qu'on a à peine redressées et élargies. L'encombrement

52 n'est pas le même et, pendant les mois d'hiver, on n'est pas forcé en Saskatchewan d'utiliser des pentes qui, après une tempête, immobilisent les voitures presque complètement ou rendent la circulation assez aléatoire. On ne tient pas compte non plus du fait que, dans Québec, l'automobiliste garde envers les personnes transportées une responsabilité que la Saskatchewan n'a pas au même degré. De plus, si les nouvelles lois ont augmenté le nombre des automobilistes assurés dans la province de Québec, elles n'ont pas encore donné tous les résultats qu'on en peut attendre.

VI — Biens immobiliers par nature ou par destination

Après un incendie, une question se pose fréquemment. Comment distinguer entre les biens mobiliers et les biens immobiliers ? Quand l'assurance est globale, il n'y a pas de difficulté puisque l'indemnité sera elle-même globale. Quand l'assurance est divisée entre l'immeuble, le matériel et l'outillage, le règlement n'est pas aussi facile surtout s'il y a insuffisance d'assurance dans un cas ou, encore, si la règle proportionnelle pose à la fois la question de la valeur et du montant d'assurance. C'est la rédaction de l'intercalaire qui tranchera la question. Quelle définition y donne-t-on de l'immeuble ? Fait-on l'énumération de ce qui devra lui être assimilé comme les appareils de ventilation, de climatisation, d'éclairage, de chauffage ou va-t-on jusqu'à mentionner "tous biens immobiliers par nature ou par destination" ? Dans ce cas, on fait entrer dans le mot "immeuble" tout ce qui normalement en fait partie intégrante et, semble-t-il, tout ce qui peut lui être assujéti, c'est-à-dire par exemple ce qui est fixé à fer et à clous ou logé dans le ciment des murs ou des planchers. N'en serait pas ce qui garde un caractère certain de mobilité et ce qui pourrait facilement être emporté par le locataire au moment du déménagement. Avec les formules que les architectes imaginent dans les immeubles modernes,

ASSURANCES

il y a place à discussions, après un sinistre, mais il semble que l'on peut trouver la clé du problème dans le caractère même de mobilité des choses assurées. Dans un cas de ce genre, les assureurs sont prêts à bien des compromis, mais peut-être vaut-il mieux préciser davantage dans la police d'assurance avant le sinistre pour n'avoir pas à accepter un compromis, peut-être désavantageux, après le sinistre.

Jurisdiction over Insurance

54 *Nous reproduisons ici un premier extrait du rapport que le surintendant des Assurances fédéral a présenté à la Commission Porter en octobre 1962 sous le titre de "Submission to the Royal Commission on Banking and Finance by the Superintendent of Insurance". Dans le chapitre intitulé "Jurisdiction over Insurance", monsieur MacGregor recherche les origines du contrôle et définit les positions de son département. Il nous a paru très intéressant de présenter cette partie du texte à nos lecteurs afin de donner le point de vue officiel à l'aide d'un document de première source. Nous pensons qu'ainsi ils auront les deux aspects d'une question très controversée. Nous leur avons donné déjà un extrait du Rapport Tremblay, dans lequel la Commission provinciale indiquait le point de vue de la province de Québec. Il nous a semblé qu'on aurait un dossier plus complet en ayant celui d'un haut fonctionnaire fédéral qui dirige le service des Assurances avec une grande dignité; ce qui lui vaut d'ailleurs le respect de ses administrés. A.*



Discussion Preceding Confederation

The subject of insurance is not mentioned in Part VI of the British North America Act setting forth the distribution of legislative powers between Parliament and the provincial legislatures. However, it is not correct to say (as has sometimes been said) that this omission is explained by the relative unimportance of insurance at the time of Confederation or that such subject was not thought of at all. An examination of the minutes of the Quebec Conference in 1864 will

A S S U R A N C E S

show that the Hon. Mr. Mowat moved on October 25, 1864, that, among other things, it should be competent for the *general* legislature to pass laws respecting the following matters:

1. The Indians.
2. Ferries between any province and foreign country or between any two provinces.
3. *For the regulation and incorporation of fire and life insurance companies.*
4. Respecting Savings Banks.

55

This motion was resolved in the affirmative but a long discussion subsequently ensued about the specific matters that should be allotted to the provinces, including the power to incorporate companies with local objects. The subject of insurance was not singled out in this discussion but it would appear that the existence of many county or parish mutual fire insurance companies formed under the legislation of Lower Canada in 1834 and of Upper Canada in 1836, and operating locally, may have influenced or induced the deletion of item 3 at a later stage of the Conference. However, there seems to be nothing in Pope's Confederation Documents to lend any support whatever to the view that it was ever intended to allot the incorporation, regulation and supervision of insurance companies in general to the provinces. On the contrary, it is abundantly clear that the intention was to allot to the *general* legislature all matters not specifically allotted to the provinces and, as respects insurance, all that seems to have been intended to be allotted to the provinces was the power to incorporate companies with purely provincial objects.

Actual Distribution of Powers understood and accepted

The actual distribution of powers between the Dominion and the provinces at the time of Confederation appears to have been well understood and agreed upon. Legislation enacted before Confederation dealing with purely provincial companies was allowed to remain unrepealed by the Dominion; legislation respecting alien companies was repealed and new legislation respecting Dominion, British and foreign companies was enacted by the Dominion. The duty of supervising the incorporation and operations of insurance companies operating locally was logically left with the provinces. Likewise, the incorporation and

supervision of Dominion companies and British and foreign companies presumably looking to extension of their business throughout the new Dominion was logically placed in the hands of the federal authorities. Incidentally, it might here be mentioned that for nearly half a century after Confederation it seems to have been generally believed that a provincially-incorporated company could not legally extend its operations beyond the province of incorporation unless empowered to do so in some manner by federal authority. This point was clarified by the judgment of the Privy Council in the Bonanza Creek case in 1916.

56

Some questions arose subsequently

By reason of the fact that insurance was not specifically mentioned in the British North America Act, it is perhaps not surprising that some questions subsequently arose concerning jurisdiction over certain aspects of the business. It may not, however, be generally realized that in most cases that were taken to the Privy Council, the origin lay not with the respective governments but with some particular kind of foreign insurer that wished to do business in Canada without complying with federal requirements, including deposit requirements, generally applicable to all companies.

The first case was in 1881 (*Citizens v. Parsons*) where the Privy Council held that the enactment of statutory conditions in fire insurance policies by the Province of Ontario was within the power of the province by reason of its jurisdiction over property and civil rights. However, at that time, there were no such conditions in federal legislation and there is room for doubt what the decision would have been if federal legislation respecting policy provisions had existed with regard to Dominion, British and foreign companies. In the later judgment of the Privy Council in the *Liquor Licence* case in 1896, the earlier decision of 1881 was referred to in the following words:

“The scope and effect of No. 2 of section 91 were discussed by this Board at some length in *Citizens Insurance Company v. Parsons* where it was decided that, in the absence of legislation upon the subject by the Canadian Parliament, the Legislature of Ontario had authority to impose conditions as being matters of civil right, upon the business of fire insurance which was admitted to be a trade, so long as those conditions only affected provincial trade.”

No. 2 of section 91 of the British North America Act, referred to above, gives Parliament the exclusive authority to legislate respecting the regulation of trade and commerce and it is to be noted that in the above decision, it was admitted that insurance falls under this heading.

Subsequently, several cases involving the licensing of foreign insurers in Canada were referred to the courts and in the three cases dealt with by the Privy Council in 1916, 1924 and 1931, it was consistently held that Parliament is competent to legislate with respect thereto, not only through its jurisdiction over trade and commerce but also over aliens. The following quotation from the decision in 1916 was reaffirmed in both the 1924 and 1931 cases:

57

“The second question is, in substance, whether the Dominion Parliament has jurisdiction to require a foreign company to take out a licence from the Dominion Minister, even in a case where the company desires to carry on its business only within the limits of a single province. To this question their Lordships’ reply is that in such a case it would be within the power of the Parliament of Canada, by properly framed legislation, to impose such a restriction. It appears to them that such a power is given by the heads in s. 91, which refer to the regulation of trade and commerce and to aliens. This question also is therefore answered in the affirmative.”

The foregoing comments relate to the authority of Parliament to legislate respecting alien insurers transacting business in Canada. There has never been any particular doubt about the authority of Parliament to incorporate and regulate insurance companies of its own creation. The status of such companies as compared with the status of provincially incorporated insurance companies was also dealt with in the 1916 decision in the following terms:

“Where a company is incorporated to carry on the business of insurance throughout Canada, and desires to possess rights and powers to that effect operative apart from further authority, the Dominion Government can incorporate it with “such rights and powers, to the full extent explained by the decision in the case of *John Deere Plow Co. v. Wharton* (1915, A-C., 330). But if such a company seeks only provincial rights and powers, and is content to trust for the extension of these in other provinces to the Governments of those provinces, it can at least derive capacity to accept such rights and powers in other provinces from its province of incorporation, as has been explained in the case of the *Bonanza Company*.”

NOTE: It is of interest and probably of significance that the decision of the Privy Council in the case of the Bonanza Creek Gold Mining Company was rendered immediately before, but at the same sitting, as the decision in the Insurance Case, February 24, 1916.

Advantage in Dominion incorporation

58 Since the question is sometimes asked whether there is any advantage in Dominion incorporation as compared with provincial (such question is referred to in the evidence in connection with the brief of the Trust Companies Association of Canada), the views of the Privy Council as quoted above provide at least a partial answer. The following excerpt from the further judgment of the Privy Council in the Great West Saddlery Co. case in 1921 also seems pertinent:

“For the power of a province to legislate for the incorporation of companies is limited to companies with provincial objects, and there is no express power conferred to incorporate companies with powers to carry on business throughout the Dominion and in every province. But such a power is covered by the general enabling words of Section 91, which because of the gap, confer it exclusively on the Dominion. It must now be taken as established that Section 91 enables the Parliament of Canada to incorporate companies with such status and powers as to restrict the provinces from interfering with the general right of such companies to carry on their business, where they choose, and that the effect of the concluding words of Section 91 is to make the exercise of this capacity of the Dominion Parliament prevail in case of conflict over the exercise by the provincial legislatures of their capacities under the enumerated heads of Section 92.”

Thus it is clear that a Dominion company possesses capacity to transact business throughout Canada that is lacking, except in a conditional way in the case of a provincial company. Experience also seems to demonstrate that Dominion incorporation is a distinct advantage, at least in the field of insurance, where a company seeks to extend its operations outside Canada.

Notwithstanding the authority of Parliament to legislate respecting Dominion, British and foreign insurance companies under the headings of the regulation of trade and commerce, aliens and immigration, bankruptcy and insolvency, together with its possession of all residual powers not specified in section 92 of the constitution, including the power to incorporate companies, it is at the same time

clear that the provinces are competent to legislate with respect to many features of the business through their jurisdiction over property and civil rights. Although this might suggest the possibility of duplication or conflict, the fact is that the existing legislation of the Dominion and of the provinces is largely complementary with little or no overlapping and has not given rise to any serious problem in recent years.

Present situation

The situation that has evolved in Canada appears to be very satisfactory to all concerned. The Federal Government is responsible for the registration and supervision of all Dominion, British and foreign insurance companies and fraternal benefit societies operating in Canada, especially from the point of view of solvency, while the provincial governments are responsible for provincially-incorporated companies and societies along with legislation respecting policy provisions, licensing of agents and brokers, and other matters of a more local nature. At the present time, federally registered companies do about 95% of the life business in Canada and nearly 90% of the fire and casualty business. There is complete co-operation between the federal and provincial insurance departments and this has resulted in uniform annual statements and other uniform practices greatly to the benefit of the companies and the insuring public.

59

Even though the existing situation is presently satisfactory from the practical standpoint, it would nevertheless be desirable if the situation were confirmed in the British North America Act. Under existing conditions, it is always possible that uncertainties may arise concerning the respective authority of Parliament and the provincial legislatures which should be avoided in the interests of all concerned. Much time and money have already been spent over the years in attempts to determine or clarify the respective powers of the federal and provincial governments in this field and it would be unfortunate if this should ever happen again in any substantial way. Nothing that has been said above is intended to minimize or gloss over the fact that the Privy Council decisions respecting the business of insurance in Canada have sometimes lent much support to the provincial side but at the same time it must be admitted all around that such decisions have sometimes also been difficult to understand and have tended to confuse rather than clarify the situation.

A S S U R A N C E S

The following quotations from "Canadian Constitutional Decisions of The Judicial Committee of the Privy Council, 1930 to 1939" by C. P. Plaxton, K.C., written while Acting Deputy Minister of the Department of Justice, maybe summarize the composite effect of the several decisions respecting insurance as succinctly as possible:

60

"The real and only point of Lord Dunedin's judgment is that it forcibly reaffirms and makes clear the constitutional principle upon which the earlier decisions of the Board really proceeded, namely, that all persons, whether Canadians, Britishers or foreigners, are subject in the conduct of the business of insurance (whether in respect of contracts or other incidents of that business) to provincial laws of general operation on the subject of property and civil rights and that the Dominion Parliament has no jurisdiction to trench upon that field. It is apprehended that, compatibly with Provincial control over the exercise of the business of insurance in relation to property and civil rights, the Dominion Parliament has distinct legislative authority to determine the conditions upon which Dominion, foreign or British companies shall be permitted to transact the business of insurance in Canada or in any province thereof.

"The distinction which seems to be recognized and emphasized by all the decisions, including Lord Dunedin's judgment, appears to be this: that there is a constitutional disjunction between creating or controlling or limiting the subjective status and powers and the field of operations of a Dominion, British or foreign company incorporated for the purpose of carrying on the business of insurance, on the one hand, and the regulation of the objective exercise of its powers, in respect of property and civil rights in a Province, on the other hand. The former class of regulation is within the exclusive competence of the Dominion Parliament; the latter is within the exclusive competence of the Provincial legislatures."

As an illustration of the undesirability of further conflict or confusion in the absence of a clarifying amendment to the constitution, perhaps the situation in the U.S.A. might be referred to briefly.

Just as in the case of Canada, the subject of insurance was not mentioned in the constitution of the United States. In the United States, inter-state commerce is subject to federal law but the Supreme Court of the United States held in about a dozen cases, beginning with *Paul v. Virginia* in 1869, that insurance is not commerce. The incorporation of companies also falls generally within the legislative authority of the states and, unlike Canada, all residual powers rest with the states. In these circumstances, supervision of insurance companies rather

naturally grew up under the authority of the states with the result that companies there operate in a very complex web involving about fifty different sets of state laws, insurance departments, etc., the requirements of which, although very detailed, vary greatly.

There is no doubt that the situation in the U.S.A. has had an effect upon the situation in Canada notwithstanding the essential differences between the constitutions of Canada and of the U.S.A., including the essentially different allocation of powers to the federal government in each case. On several occasions, the United States case of *Paul v. Virginia* and sometimes a few other United States cases were cited as precedents by Canadian courts and even by the Privy Council. However, the Supreme Court of the United States reversed its position in 1944 in the *Southeastern Underwriters* case and held that insurance when conducted across state lines falls under the Commerce Clause and is therefore subject to the regulatory power of Congress. Even the dissenting judges in the latter case admitted that the business of insurance is commerce, in effect that earlier judgments were wrong, but they dissented simply because reversal would create turmoil in the light of the elaborate system of state laws and state supervision that had evolved over a long period. As a consequence of this important decision, the federal government in the U.S.A. has already taken several steps relating to regulation of the business and great uncertainty and confusion prevail as to the future. This kind of situation is not in the best interests of the companies or the insuring public and any risk of similar confusion arising in Canada should be avoided by clarification of the constitution so as to confirm the existing situation in Canada.

61

Needless to say, what has been said above concerning the constitutional aspects of jurisdiction over insurance is not put forward in any sense to revive controversy but simply in an endeavour to outline what is believed to be the true situation. There are probably only a very few persons on the scene today who had any close contact with past disputes in the checkered history of this subject and the inaccurate statements that are sometimes heard indicate a rather glaring lack of familiarity with its complicated background.

Provincial Companies

If a constitutional amendment be made to confirm the status quo, the position of provincially-incorporated insurance companies

A S S U R A N C E S

62

should receive special attention. In most previous recommendations to this end, it has been generally agreed that the supervision of provincial companies and societies operating solely in their respective provinces of incorporation should be left to those particular provinces. This is logical and appropriate having regard for the local nature of a great many small companies and societies. Previous recommendations have usually been framed to provide also that provincial companies transacting business in more than one province should be subject to federal jurisdiction. This, too, is logical and appropriate but in such cases the recommendation should carry with it the necessity of re-incorporation as a Dominion company or society, as the case may be, and should further apply where a provincial company or society seeks to extend its operations outside Canada even though operating in only one province. There is not presently a large volume of business done by provincial companies outside their province of incorporation (about 1% of the total), as the following data show, but the situation would likely change and many new problems would likely be created if registration of provincial companies by the Federal Government were to become a regular practice:

DISTRIBUTION OF BUSINESS IN CANADA AMONG FEDERALLY-REGISTERED AND PROVINCIAALLY-LICENSED ORGANIZATIONS

1961

Class of Company or Society	Amount of Life Insurance in Force December 31 \$	% of Total %	Net Premiums * written during year \$	% of Total %
<i>Federally registered</i>				
Companies	48,284,484,000	93.1	823,156,846	86.5
Societies	739,493,000	1.4	—	—
Totals	<u>49,023,976,000</u>	(94.5)	<u>823,156,846</u>	(86.5)
<i>Provincially registered only</i>				
Within province of incorporation				
Companies	2,230,465,000	4.3	81,706,486	8.6
Societies	165,259,000	.3	—	—

* Fire and casualty insurance.

A S S U R A N C E S

Outside province of incorporation				
Companies	342,627,000	.6	10,082,101	1.0
Societies	135,610,000	.3	—	—
Lloyds	—		37,337,100	3.9
Totals	2,873,961,000	(5.5)	129,125,687	(13.5)
Grand Totals	51,897,937,000	100.0	952,282,533	100.0

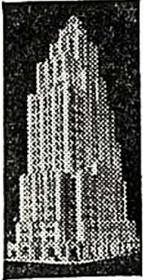
63

If a provincial company desires to operate beyond its province of incorporation and thus act virtually as a Dominion company and at the same time seeks federal registration, it seems reasonable and right that it should be reincorporated as a Dominion company so that it will have the same powers as Dominion companies generally. This has, in fact, been the practice for more than thirty-five years and is much the best course for all concerned. Otherwise, registration of a provincial company as such leaves the company in the position where it can only derive its powers from the province of incorporation but is subject to the restrictions in both federal and provincial legislation. Also, there may be doubt whether some provincial companies have the capacity to accept powers from another province or especially from a foreign country or whether the necessary powers can be conferred upon provincial companies by some provinces or foreign countries. At the same time, by reason of the Bonanza Creek decision and subsequent provincial legislation, some provincial companies in the absence of specific restrictions may have all the powers of a natural person, which might not be in the best interests of policyholders. From the point of view of supervision, it also seems better as a matter of principle that the government or legislature creating a company should be primarily responsible for it; incorporation of a company by one government in the knowledge that some other government will be responsible for its operations does not seem to be consistent with "responsible government". Furthermore, if provincial companies could look forward to registration as such by the Federal Government, it would probably soon become the custom to seek incorporation in whatever province might have the most liberal laws and some of them have been very liberal indeed. In general, provincial incorporation has always been obtainable more quickly and more easily than Dominion incorporation; among other things, the latter requires a special Act of

ASSURANCES

Parliament in every case whereas the former is available through letters patent in many provinces.

64 As respects the operations of provincial insurance companies outside Canada, such operations have up to date been relatively insignificant but it is a matter of regret that the failure of some provincial companies has done considerable damage to the cherished reputation that Canadian insurance companies have built up the world over. Prior to 1940, a provincially-incorporated life insurance company transacting business in the British West Indies as well as in Canada got into difficulties and loss to policyholders was avoided only by the willingness of a number of other Canadian companies jointly to take over the assets and liabilities in order to preserve the reputation of the business. About the same time, another life insurance company incorporated in the same province but doing business in some other provinces also got into difficulties and had to be taken over by other companies in the same manner. This experience, while it did not result in any loss to policyholders of the provincial companies, nevertheless led the province of incorporation to amend its Insurance Act soon after so as to require Federal registration of every life insurance in that province, regardless of the manner of incorporation. In the field of fire and casualty insurance, the failure two years ago of a provincial company that had been transacting business in the U.S.A. precipitated a very large volume of complaints from United States policyholders, agents, government officials and other persons who naturally looked upon all Canadian insurance companies alike, regardless of Dominion or provincial status. This case, which involved substantial losses to both Canadian and United States policyholders, has created a blot on the record of Canadian companies operating outside Canada that may take a long time to erase. Several other provincial insurers have failed in recent years resulting in losses to policyholders but at least they were not operating outside Canada.



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

PAUL COURTOIS
Vice-président

CHARLES E. MOREAU
Gérant général (Assurance générale)

CAMILLE A. LANG, B.S.C., M.B.A.
Gérant général (Assurance-vie)

Siège social: Édifice de La Prévoyance, 507, Place d'Armes, Montréal

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES



UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET

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



Succursales :

ASSURANCE GÉNÉRALE

QUÉBEC — TORONTO — CALGARY — VANCOUVER

ASSURANCE-VIE

MONTRÉAL — ST-LAMBERT — ST-LAURENT — STE-ROSE
QUÉBEC — RIMOUSKI — TROIS-RIVIÈRES

Le Groupe Commerce



*La Compagnie d'Assurance
Générale de Commerce*



*La Compagnie d'Assurance
Canadienne Mercantile*



*La Compagnie d'Assurance
Canadienne Nationale*



- VOL
- ACCIDENT
- AUTOMOBILE
- RESPONSABILITÉ
- TRANSPORT TERRESTRE
- BIENS IMMOBILIERS
- BIENS MOBILIERS
- BRIS DE GLACE
- CAUTIONNEMENT
- INCENDIE

*Plus de 2000
représentants*

**DES COMPAGNIES CANADIENNES
ACTIF DÉPASSANT \$24,000,000.
TRANSIGEANT D'UN OcéAN À L'AUTRE**



Assurez-vous Compétence et . . . Promotions

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

par son COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES, le soir, permet à ceux qui travaillent d'acquérir, en 3 ou 5 années d'études, un diplôme reconnu.

Attention : courtiers et agents d'assurances, employés des sociétés d'assurances, nos cours du soir en économie politique, en droit civil et commercial, en anglais, vous seront d'une très grande utilité.

TOUS RENSEIGNEMENTS SUR DEMANDE
AU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL

535, Avenue Viger,

Montréal (24)

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

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

AFFILIÉE À LA C.U.A.

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

PRÉSIDENT
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT
ADRIEN DEMERS

l'essentiel d'abord...

Grâce au représentant de l'Alliance,
je puis maintenant garantir aux miens
une succession à l'épreuve de toute
éventualité et j'accumule en même
temps des épargnes dont je pourrai
bénéficier moi-même de mon vivant.

Le programme de sécurité qu'il nous
a dressé nous procure la tranquillité
d'esprit qui permet d'envisager l'avenir
avec confiance — nous avons tenu
compte de l'ESSENTIEL d'abord.



Alliance
mutuelle-vie

Siège Social
465 rue St-Jean
Montréal

Succursale
344 Bloor Street West
Toronto



LA PAIX

Compagnie d'Assurances Générales du Canada

COMPAGNIE CANADIENNE À CHARTE FÉDÉRALE

Garantit à ses Agents
un service dynamique et efficace

Fondé sur
la qualité de son Administration,
la compétence de ses techniciens
et
la solidité de sa situation financière.

Assurez-vous en toute confiance à "LA PAIX"

ACTIF - \$2,000,000

PRÉSIDENT
Maurice Chartré, C.A.

DIRECTEUR GÉNÉRAL
Charles Albinet

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
Paul E. Tremblay

18^e



RAPPORT ANNUEL 1962

TABLEAU COMPARATIF

	1953	1956	1959	1962
ACTIF	\$1,012,053.	\$1,843,980.	\$3,592,644.	\$7,452,224.
PRIMES BRUTES	1,460,259.	2,296,189.	5,213,600.	7,430,288.
RÉCLAMATIONS BRUTES	762,393.	1,265,829.	2,128,998.	3,645,414.
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS	224,528.	342,582.	831,104.	1,731,867.
ENCAISSE ET PLACEMENTS	800,615.	1,278,231.	2,925,661.	6,328,419.
RÉSERVE POUR LA SÉCURITÉ DES ASSURÉS	814,062.	1,216,652.	2,782,410.	6,208,354.

GENRES D'ASSURANCES

INCENDIE • RESPONSABILITÉ CIVILE • COURRIER
RECOMMANDÉ • VOL • CAUTIONNEMENT • ASSURANCE
COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION • RESPONSA-
BILITÉ PERSONNELLE • RESPONSABILITÉ PATRONALE
• GARANTIE FIDÉLITÉ, GLOBALE • AUTOMOBILE

LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Siège social : ÉDIFICE DESJARDINS, LÉVIS, P.Q.
Succursale : 8175, BOUL. SAINT-LAURENT, MONTRÉAL, P.Q.

**L'ATTITUDE
GÉNÉREUSE
et PROGRESSIVE**

du Groupe "Guardian-Caledonian"

EST APPRÉCIÉE PAR SES AGENTS ET SES ASSURÉS

**Consultez-nous pour
Assurance Incendie — Risques Divers et Automobile**

•

ÉDIFICE GUARDIAN

240 ouest, rue St-Jacques, Montréal 1

G. L. WILLIAMS, Gérant provincial

**P. W. G. HALL,
Asst. Gérant provincial**

**H. RACINE,
Asst. Gérant provincial**

STONE & COX

TABLES D'ASSURANC ESSUR 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 : \$5.00

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 vous bien servir



JOHN MURDOCK, *Président*

MARCEL HAINAULT, *Gérant Général*

vie et rentes de toutes espèces • incendie • automobile
• vol • fidélité • garantie • glaces • responsabilité
générale • transport terrestre • assurances
multi-risques • polices combinées

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques - Montréal

Siège social : 2475, boulevard Laurier, Québec 6

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Courtiers de Réassurance

Bureaux associés :

GÉRARD PARIZEAU, LTÉE, MONTRÉAL, CANADA

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

LE BLANC ET DE NICOLAY, S.A., PARIS, FRANCE

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

410, ST-NICOLAS, MONTRÉAL 1

VI. 2-3453



ASSURANCES U.C.C.

C O M P A G N I E M U T U E L L E

SIÈGE SOCIAL: 515 AVENUE VIGER, MONTRÉAL 24.

ACTIF TOTAL *
\$16,420,000.00

PRIMES (Vie) *
\$2,300,000.00

PRIMES
Souscrites *
(Général)
\$6,938,000.00

* Au 31 décembre 1961.

VIE

INCENDIE

AUTOMOBILE

RESPONSABILITÉ

RISQUES DIVERS

Président
MARCEL DUBUC

Directeur général
MARCELLIN TREMBLAY

POINTS SAILLANTS DU 85^e RAPPORT ANNUEL

AU 31 DÉCEMBRE	1961	1960
Encours d'assurance-vie	\$310,739,527	\$276,682,928
Actif total	40,354,916	37,169,048
Payé aux sociétaires ou à leurs bénéficiaires depuis la fon- dation, en prestations et ris- tournes	61,823,927	58,768,412
AU COURS DE L'ANNÉE		
Nouvelles assurances payées	63,066,274	50,253,627
Prestations aux sociétaires	2,907,970	2,293,332
Prêts à l'habitation	2,472,493	2,254,584
Ristournes	474,758	421,779

LA SOCIÉTÉ DES ARTISANS COOPÉRATIVE D'ASSURANCE

333 est, rue craig, Montréal 18 - UN. 1-6371



LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

DE LONDRES. ANGLETERRE

COMPAGNIES AFFILIÉES

IMPERIAL INSURANCE OFFICE
LONDON & COUNTY INSURANCE
COMPANY LIMITED

PATRIOTIC ASSURANCE CO. LTD.
PLANET ASSURANCE COMPANY
LIMITED

Succursale de la Province de Québec

715, CARRÉ VICTORIA

MONTRÉAL

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'Assurances

Examen et administration de portefeuilles d'assurances

410, RUE ST-NICOLAS
MONTREAL

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

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

A moins que vous n'ayez pris les moyens d'y parer.
C'était l'idée de ceux qui ont imaginé « L'ASSURANCE ».

COMPAGNIES D'ASSURANCE ROYAL-GLOBE

Succursales à
MONTRÉAL et QUÉBEC

Compagnies faisant partie du
ROYAL-GLOBE

et bureaux de service à

STE-AGATHE - CHICOUTIMI
GRANBY - SHERBROOKE

TROIS-RIVIÈRES - VALLEYFIELD
RIMOUSKI

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



LA SÉCURITÉ

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

Siège Social — MONTRÉAL

RÉSUMÉ DU BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1962

ACTIF

Espèces	\$	217,581.00
<i>Valeurs de placement (valeur au marché approuvée par le Service des Assurances)</i>		
Obligations du Dominion du Canada	\$802,950.00	
Obligations provinciales	352,600.00	
Obligations municipales	117,410.00	
Autres valeurs	<u>751,364.00</u>	
		2,024,324.00
Dû par les agents et autres comptes à recevoir		528,310.00
Immeuble Siège Social		360,000.00
Ameublement, Fournitures, Plans, etc.		1.00
Autres actifs		<u>3,104.00</u>
ACTIF TOTAL		<u><u>\$3,133,320.00</u></u>

PASSIF

Réserve pour primes non-acquises	\$1,043,879.00
Réserve pour sinistres en cours de règlement	648,262.00
Dépôts de garantie des Réassureurs	285,168.00
Réassurance, taxes courues et autres passifs	<u>235,818.00</u>
PASSIF TOTAL	<u><u>\$2,213,127.00</u></u>
Comptes des Actionnaires — Surplus et Capital	\$ 920,193.00
Capital-Actions:	
Autorisé — 20,000 actions \$100.00	
nominal chacune \$2,000,000.00	
Emis — 4,375 actions	
	<u><u>\$3,133,320.00</u></u>

A. SAMOISSETTE

Président et directeur général

FERNAND CARON

Surintendant pour la province de Québec