

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

	Page
DE QUELQUES CLAUSES DE LA POLICE D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE, par Gérard Parizeau	1
LE PROBLÈME DE LA COEXISTENCE PACIFIQUE AU CANADA : UN DIALOGUE DE SOURDS ? par Jean Dalpé	19
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par G. P., Gérald Laberge et J. H.	24
Le relevé des dommages n'est-il plus essentiel ? — De certaines anomalies dans le dernier recueil de la C.U.A. — Les garanties de soumission de contrat — La loi d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles — Trends in Insurance Marketing.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION	44
Études juridiques en hommage à M. le Juge Bernard Bissonnette. M.P. — Le rapport de l'Association des Surintendants d'Assurances — Pacem in terris. G.P.	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H.	47
Un peu partout les tarifs-automobiles semblent insuffisants — Deux aspects de l'automatisation.	
POUR UNE RÉFORME DE LA TARIFICATION AUTOMOBILE	51
I — Automobile insurance, a scientific approach ? by Michel Parizeau.	
II — Les primes d'assurance automobile sont bien élevées, par René Callès.	
III — En guise de conclusion, par G. P.	



1 7 8 2 - 1 9 6 4

Depuis 182 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-directeurs
A. G. SMALL
H.L.ALLEN

La Compagnie fait affaire au Canada depuis 160 ans
1804 - 1964

Agence Marquette, Limitée

Courtier d'assurances

•

COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS

•

266 OUEST, RUE NOTRE-DAME

-

MONTRÉAL

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

ROBERT HAMPSON & SON LIMITED
SOUSCRIPTEURS ET GÉRANTS D'ASSURANCES

ÉTABLIE EN 1864



Nous sommes fiers de nos très nombreuses années d'expérience et de nos constantes relations cordiales et sympathiques avec nos nombreux agents et le public de la Province de Québec. Nous fêtons notre centenaire, en effet.

Nous invitons les agents à se renseigner sur les services que le Groupe Hampson met à leur disposition par l'entremise de son siège social, de ses succursales et de ses Bureaux de Service.

Siège Social : - - - 465, rue St-Jean, Montréal 1.
Succursale : - - - 580 est, Grande-Allée, Québec 4
Bureaux de Service : - - - Sherbrooke et Chicoutimi

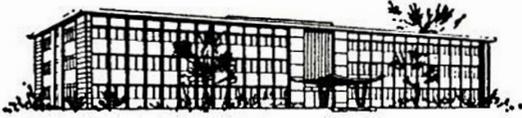
C'est un H. É. C. qu'il vous faut !

L'Association des diplômés de l'École des Hautes
Études Commerciales

LE GROUPE
FÉDÉRATION

LA FÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA
HELVETIA COMPAGNIE SUISSE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE
LA SUISSE COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES

Siège Social : 275 OUEST, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL



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

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

ÉQUILIBREZ VOTRE BUDGET

**PRÊTS
PERSONNELS
6%**

POUR TOUS VOS BESOINS

- achats d'automobile, d'ameublement
- règlement de frais médicaux ou dentaires...
- améliorations à la propriété
- consolidation de dettes...
- toutes autres dépenses telles que: frais d'inscription aux écoles, vacances, frais imprévus, etc....

CONSULTEZ

LA BANQUE D'ÉPARGNE
DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

**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'ASSURANCES SUR LA VIE



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



COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$5.00

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



Une grande
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 près de \$11 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 \$340 millions qui augmentent chaque année de façon marquée. En 1962, la Compagnie a placé dans la province plus de \$30 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

UNE COMPAGNIE MUTUELLE AYANT SON SIÈGE SOCIAL À MONTRÉAL



AGENTS D'ASSURANCE

Prenez avantage de nos services
d'assurance

AUTOMOBILE - INCENDIE et RISQUES DIVERS

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA
contre l'Incendie

LA NATIONALE, Compagnie d'Assurances
Incendie et Risques Divers

J. A. BLONDEAU LIMITÉE
Gérants

637 ouest, rue Craig, suite 800,
Montréal.

Tél. UN. 1-5501

LA PLUS ANCIENNE COMPAGNIE D'ASSURANCE AU MONDE

FONDÉE EN 1710

Sun Insurance Office

LIMITED

DE LONDRES, ANGLETERRE

•
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

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

à la

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

608 bureaux au Canada

JEAN GAGNON & CIE LTÉE

Courtiers d'Assurance Agréés

Bureau établi en 1929

AGENTS PROVINCIAUX

PLANET ASSURANCE CO. LTD. — IMPERIAL INSURANCE OFFICE

TOUS GENRES D'ASSURANCES

y compris

ERREURS & OMISSIONS
pour courtiers d'assurance, avocats, notaires, comptables agréés

(Couverture immédiate accordée à nos bureaux mêmes)

et

RESPONSABILITÉ — SALONS DE BEAUTÉ

276 ouest, rue St-Jacques

MONTRÉAL

Téléphone : 842-7701

Correspondants de Courtiers de LLOYDS, à Londres



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

Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par la*

Metropolitan

METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY

Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario

Au service du Canada depuis 1872

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

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya.

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

1

32e année

Montréal, Avril 1964

No 1

De quelques clauses de la police d'assurance contre l'incendie¹

par

GÉRARD PARIZEAU

Il y a quelque part un monument — intéressant d'ailleurs — que certains appellent la police d'assurance. Si on a l'imprudence de demander pourquoi, on vous répond: parce que, comme toute police d'assurance il est incompréhensible. Le mot est amusant, mais il n'est pas sans fondement. La police d'assurance contre l'incendie, en particulier, est aussi compliquée, inadaptée, difficile à comprendre qu'on puisse le souhaiter. Certains disent même qu'elle doit parfois être interprétée comme un songe. C'est exagérer que de l'affirmer, mais il faut reconnaître qu'on y trouve des clauses qui se chevauchent, qui se contredisent et qui doivent être interprétées et, pas toujours, bien facilement. Nous n'en indiquons ici qu'un exemple, mais combien valable: la clause 11

¹ Cet article paraît simultanément dans "Assurancés" et dans la "Revue du Notariat".

des conditions générales. Celle-ci garantit les dommages causés par la foudre. Ailleurs, une petite clause imprimée en rouge exclut "la perte ou le dommage causés aux dispositifs ou appareils électriques par la foudre ou d'autres courants électriques..." Enfin, un autre groupe de clauses dit de "couverture supplémentaire" comprend les "dommages par la foudre aux appareils ou dispositifs électriques", moyennant une surprime.

2

Pour justifier cette haute fantaisie des gens d'assurance, il faut se dire qu'ils font du contrat ce que le législateur n'en fait pas lui-même, tout en le leur permettant, c'est-à-dire l'adapter aux besoins courants. Essayons d'expliquer un pareil enchevêtrement qui, au premier abord, paraît difficilement justifiable.

Sans aller jusque dans la nuit des temps, certaines clauses de la police d'assurance remontent assez loin en arrière. Ainsi dans un prospectus de la Phoenix de Londres, paru en 1790, on trouve des conditions qui apparaissent encore dans la police actuelle et, en particulier, dans ce que l'on appelle les conditions statutaires.¹ Celles-ci, comme on le sait, sont extraites d'une loi vétuste et poussiéreuse qui s'appelle la "loi des assurances de la province de Québec de 1909". 1909, ce n'est pas bien loin derrière, mais il se trouve que bien des

¹ En voici un extrait, à titre d'exemple:

"V. If any other insurance be existing on the same Property, Notice thereof must be given with the Order, otherwise the Policy will be void.

"VII. This Company will not be accountable for the Amount of any Loss or Damage caused by any Foreign Invasion, or by any military or usurped Force, nor for the Damage done by any Fire occasioned by Earthquakes or Hurricanes.

"XII. In estimating the Amount of Loss on Goods, the Sufferer is to charge only as much as would replace Goods of equal Quality from the usual Market or Place of Importation, viz. the prime Cost of such Goods, and the actual Charges of Importation, and no more.

"All Expenses attending the Removal of Goods during a Time of Danger will be readily paid by this Company."

Extrait du prospectus de la Phoenix Company of London, intitulé "Proposals from the Phoenix Company of London, for Insuring Houses, Buildings, Stores, Goods, Wares and Merchandise, from Loss or Damage by Fire for Canada, Nova Scotia and United States of America". London, December 9th, 1790.

choses se sont produites depuis. Et, d'autant plus, que la loi des assurances, comme une vieille dame vêtue des costumes de sa jeunesse, faisait déjà vieux à ce moment-là. L'essor du matériel électrique remonte au siècle actuel. Des assurances spéciales ont été imaginées qui garantissent le risque de foudre. A cause de cela, on a voulu exclure les dommages causés au matériel électrique par un courant anormal. Puis, comme on s'est rendu compte qu'on était allé trop loin, avec le contrat supplémentaire on a remis la garantie en vigueur pour les dommages causés au matériel électrique par la foudre. 3

Depuis lors, aucun gouvernement n'a changé grand-chose aux conditions générales de la police, sauf qu'à l'aide d'un article passé par des législateurs paresseux, mais complaisants, on a permis que les conditions originales de la loi soient modifiées pour les adapter aux besoins de l'assuré. Toutefois, les changements doivent apparaître dans le contrat à l'aide d'une encre d'une couleur autre que celle dont on s'est servi pour le reste du texte, lorsque les modifications diminuent les droits de l'assuré. C'est ainsi qu'à un texte déjà diffus, confus et imprimé dans le contrat, on a ajouté d'autres clauses qui le modifient. On a précisé ceci, cependant: "Ces changements et additions sont faits en vertu de la loi des assurances de Québec qui restent en vigueur en tant que le tribunal ou le juge auquel sera soumise une question s'y rattachant considérera juste et raisonnable de la part de l'assureur d'en exiger l'application." On a voulu ainsi protéger l'assuré contre des restrictions inadmissibles. On aurait apporté un autre élément d'imprécision dans le contrat si, grâce à l'intervention du surintendant des assurances, on n'avait adopté le principe de l'uniformité des "changements aux conditions", assez commode pour l'interprète ordinaire du contrat: courtier, assureur et, si les choses se gâtent, avocat et juge. A ce stade, en se rappelant le mot de Courteline, ce dernier pourrait parfaitement conclure: "Le tribunal ne

comprenant plus rien au débat va maintenant rendre son jugement”.

4 Vous allez un peu fort pensera peut-être le lecteur. Qu'il nous permette de le référer au texte. S'il a le goût des choses précises, il conviendra sûrement avec nous qu'il serait grand temps de reprendre tout cela, en clarifiant, en simplifiant et en adaptant aux besoins courants un texte qui a vieilli et qui a dépassé le stade de l'utilité. Pourquoi, en effet, faut-il constamment modifier un document qui ne répond plus à un milieu en pleine évolution. C'est ce qu'ont fait les assureurs, mais au prix de quelle confusion. C'est ce dont le législateur devrait aussi se convaincre en écoutant ceux qui se servent d'un texte devenu bien compliqué.



On nous a demandé de donner ici quelques explications sur certaines clauses d'usage courant. Nous le faisons avec d'autant plus d'intérêt que cela va nous permettre de préciser notre pensée davantage.

Nous parlerons d'abord de la règle proportionnelle, puis de la condition quatre qui a trait à la cession d'intérêt, de l'article 1629 du Code civil et de la subrogation et, enfin, d'une clause relativement nouvelle qui s'intitule de "règlement facultatif". Suivant la tradition, cette dernière ne se comprend guère que le crayon à la main.

La règle proportionnelle.

La règle proportionnelle a des droits à notre respect. On la retrace, en effet, dans le "Guidon de la Mer" — ce recueil de règles maritimes qui remontent au XVI^e siècle.¹ Elle

¹ Ce qui faisait dire à un de nos élèves de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales avec l'irrespect ordinaire de son âge : "Ne trouvez-vous pas qu'elle est assez vieille pour qu'on la mette au rancart".

prend alors la forme suivante d'après Picard et Besson: "envisageant l'hypothèse où des draps valent 2,500 écus sont assurés seulement pour 2,000 écus, l'article 17 indique que l'avarie sera répartie non seulement sur les deux mille écus, mais sur les deux mille cinq cents".

Plus tard, en 1681, l'Ordonnance de la Marine de Colbert s'y réfère ainsi à l'article 46: l'avarie doit se répartir "entre les assureurs et les assurés à proportion de leurs intérêts".

5

En 1786, une police d'assurance incendie émise en France¹ contient à peu près les dispositions actuelles de la règle proportionnelle² encore utilisée en France, en Suisse et en Angleterre où elle se nomme "*average clause*" avec des conditions à peu près identiques.

Au Canada, la règle proportionnelle prend le nom en anglais de "*co-insurance clause*" comme aux États-Unis et, en français, de règle proportionnelle ou clause de coassurance; ce qui n'est pas tout à fait la même chose à notre avis. Elle est devenue ceci par le truchement d'une traduction qui serait assez piteuse, si le texte original n'était guère meilleur:

"C'est une des considérations pour lesquelles la présente police a été émise et la base sur laquelle a été fixé le taux de prime que l'assuré doit garder sur tous et chacun des articles des biens assurés par les présentes, une assurance de forme, de portée et de teneur concordant avec la présente police, jusqu'à concurrence d'au moins le pourcentage de leur valeur réelle en espèces indiqué à la face de la police et qu'à défaut de le faire, l'assuré devient coassureur jusqu'à concurrence d'un montant suffisant pour rendre le total de l'assurance égal audit pourcentage de la valeur réelle en espèces de tous et chacun des articles des biens assurés par les présentes, et doit supporter à

¹ Nous tirons ces trois références du "Traité Général des Assurances Terrestres" de Picard et Besson — vol. 2, p. 576.

² La police précise, en effet, que, dans le cas de dommage, "le remboursement que la Compagnie devra faire soit déterminé dans la proportion de la somme assurée à la valeur entière de l'effet assuré". Idem, p. 576.

ASSURANCES

ce titre sa part de toute perte éventuelle. Chaque division ou subdivision (le cas échéant) de la somme assurée est censée constituer un "article".

La clause se divise donc en deux parties:

a) D'abord, l'engagement pris par l'assuré de faire garantir la chose assurée jusqu'à concurrence du tantième indiqué de la valeur assurable: 80, 90 ou 100 pour cent.

6 b) Puis, la sanction, si l'assuré ne se conforme pas à l'engagement pris par lui. C'est ainsi qu'en cas d'insuffisance du montant d'assurance, l'assureur n'indemniserà que dans la proportion de l'assurance souscrite à celle qui aurait dû être souscrite.

Le point de départ et d'arrivée de la clause, c'est la souscription d'un montant d'assurance correspondant au pourcentage prévu. Multiplié par le taux, ce montant doit permettre à l'assureur de toucher la prime dont il a besoin pour faire face aux indemnités versées aux sinistrés dans le groupe dont le risque fait partie. On peut discuter le taux d'assurance. On peut dire qu'il est trop élevé, mais il faut comprendre:

a) que l'assureur doit trouver auprès des assurés les sommes nécessaires à l'indemnisation des sinistrés;

b) que le taux d'assurance ne peut être uniforme entre tous les assurés, sans tenir compte des risques en jeu;

c) qu'une fois déterminé et basé sur la totalité de la valeur ou du pourcentage prévu (80, 90 ou 100 pour cent, selon le cas), le taux ne donnera la prime nécessaire que si le montant d'assurance est suffisant. La prime résulte en effet, de la multiplication de l'un par l'autre. Si x (ou 80 pour cent de la valeur assurable, par exemple) devient dans la réalité x' (c'est-à-dire 60, 50 ou 40 pour cent de la valeur assurable) parce que l'assuré prévoit que les dommages à la chose assurée ne dépasseront pas ces pourcentages de la

A S S U R A N C E S

valeur assurable, il est évident que l'assureur ne touchera qu'une portion insuffisante des sommes dont il a besoin.

Il dit donc à l'assuré: vous êtes libre de souscrire le montant d'assurance que vous désirez, mais en cas de sinistre, vous ne serez indemnisé que dans la mesure où vous aurez exécuté votre engagement. Imaginons, par exemple, un immeuble en béton d'une valeur assurable de \$1,000,000. L'assuré se dit: je ne pourrai jamais avoir un dommage supérieur à \$50,000 et, logiquement, je dois m'assurer pour cette somme. Et il le fait. D'après le fonctionnement de la règle proportionnelle de 80 pour cent, l'assureur devrait recevoir la prime sur \$800,000 au taux de .30 par cent dollars, ou \$2,400, alors que l'assuré ne lui verse que \$150, soit \$50,000 à .30. S'il accepte le risque quand même, l'assureur tiendra le raisonnement suivant après le sinistre: vous avez voulu vous assurer pour \$50,000, alors que vous aviez pris l'engagement de vous garantir jusqu'à concurrence de \$800,000 (ou 80 pour cent de la valeur assurable). Eh bien, vous serez indemnisé dans la proportion de l'assurance souscrite à l'assurance que vous auriez dû souscrire! Pour un dommage de \$16,000, l'assuré ne touchera donc que

$$\frac{50.000 \times 16.000}{800.000} \quad \text{ou } \$1.000$$

soit exactement la proportion des dommages correspondant à la prime payée (\$150) par rapport à celle qu'il aurait dû verser (\$2,400).

L'assuré peut discuter le taux de prime. Il peut affirmer qu'il est trop élevé; mais s'il désire recevoir le montant des dommages dans le cas d'un sinistre partiel, jusqu'à concurrence de l'assurance souscrite, il faut que cette dernière corresponde à l'assurance imposée. Si l'on veut exprimer la chose en une formule mathématique simplifiée, disons que *as* doit correspondre à *ai*.

Pour justifier la clause, il faut comprendre:

- i) que la plupart des sinistres sont partiels;
- ii) que c'est principalement par les primes que l'assureur peut faire face aux besoins des sinistrés, qui sont également les siens puisqu'il agit pour le compte des assurés. Le rendement du portefeuille n'est censé être qu'un revenu complémentaire, destiné à combler le déficit laissé par une insuffisance momentanée des primes.
- 8 iii) qu'à des indemnités croissant avec la hausse des prix doivent correspondre des primes proportionnellement accrues. Cette règle est particulièrement importante en période d'inflation.

Pour faire face à ses besoins fondamentaux de revenus-primes, l'assureur a deux moyens:

a) procéder périodiquement à des rajustements de tarifs qui, en période d'inflation ou même de hausse normale des prix, viennent presque toujours trop tard, parce qu'ils permettent à l'assureur de combler un déficit déjà acquis. A moins qu'ils n'anticipent sur la situation et, alors, ils sont facilement abusifs;

b) imposer la règle proportionnelle, qui rétablit automatiquement l'équilibre au moment du sinistre: l'assureur indemnisant le sinistré dans la mesure où l'engagement a été rempli, au niveau des prix existant au moment du sinistre.

L'assureur applique la deuxième méthode en rendant la clause obligatoire dans le cas des immeubles en béton ou protégés par extincteurs automatiques et dans le cas de l'ave-
nant relatif au coût de remplacement sans dépréciation. Dans les trois cas, il accorde en échange des taux très réduits. Dans tous les autres, la règle proportionnelle est facultative, avec l'entente, cependant, qu'entre les taux avec et sans la

règle proportionnelle la différence est substantielle. Ainsi l'assureur espère convaincre l'assuré d'y avoir recours.

Qu'on pense ce qu'on voudra de cette clause, il n'empêche qu'elle est une solution logique du problème de l'indemnisation. Graduellement, comme dans le cas des hôpitaux et des écoles, les assureurs diminuent leurs tarifs quand ils se rendent compte que, par le fonctionnement de la règle proportionnelle, le taux est trop élevé. Ce fut le cas du tarif des hôpitaux construits en béton qui, par paliers, est tombé de .225 par cent dollars ou davantage à .12 dans bien des cas. La différence est énorme, dira-t-on. C'est juste, mais grâce surtout à la concurrence, l'assureur doit ainsi adapter périodiquement ses tarifs à des résultats antérieurs. Comme il travaille sur des données du passé, il ne peut qu'anticiper l'avenir — ce que la concurrence ne le laisse pas toujours faire — ou entériner le passé en haussant ou en diminuant son tarif selon le cas; ce qui est une méthode dont l'exactitude est bien relative, mais dont il est impossible de s'écarter en comptant uniquement sur la Providence et le jeu des moyennes.

9



Une question importante se pose à ce point du raisonnement. Qu'est-ce que la valeur assurable? On ne peut y répondre qu'en généralisant. En bref, la valeur assurable c'est soit le coût de remplacement avec ou sans dépréciation selon la formule indiquée dans la police d'assurance, pour tout ce qui est passible d'amortissement; soit le prix coûtant au moment du sinistre pour les autres choses.¹ Dans le premier groupe entrent les immeubles, les meubles, la machinerie, les effets personnels et, dans le second, les marchandises, les produits en voie de fabrication, les matières premières, les fournitures, le matériel de publicité, la papeterie courante.

¹ Et non pas le montant qu'offrirait un acheteur non pressé d'acheter à un vendeur non pressé de vendre; ce qui est, à notre avis, la définition de la valeur marchande. Nous ne partageons pas du tout l'opinion de certains juges à ce point de vue.

Il y a là une généralisation bien incomplète comme toutes les généralisations, car les marchandises peuvent être démodées, défraîchies, les matières premières et la papeterie inutilisables. D'autre part, certains objets, comme les œuvres d'art et les vieux meubles sortis du grenier, peuvent avoir une valeur soudainement accrue ou diminuée suivant les moments, les époques, le snobisme, les goûts de l'acheteur.

10

Quant au taux de dépréciation, il variera nécessairement suivant des facteurs qu'il est difficile d'indiquer même rapidement. Ainsi, entre un immeuble bien tenu et une machine également bien entretenue, le barème sera différent — le taux d'accélération étant beaucoup plus lent dans le premier cas que dans le second. Une chose est certaine, cependant, il ne faut pas employer pour les fins de l'assurance les amortissements que permet le service de l'impôt sur le revenu.

Pour appuyer un raisonnement bien général, les indications précédentes sont utiles, croyons-nous. Elles permettent d'écarter aussi bien la valeur d'usage que la valeur sentimentale et la valeur marchande. Deux immeubles de mêmes qualité et état auront ainsi la même valeur assurable dans des quartiers différents, quelle que soit leur valeur d'échange. Il en coûte, en effet, aussi cher pour réparer dans un quartier où la valeur marchande est élevée que là où elle est faible.

De la cession à un tiers.

L'assureur traite avec x et non pas avec y. Si la chose assurée est transportée d'une personne à une autre, il veut être averti. Il acceptera probablement d'assurer l'acquéreur; mais il ne consentira à le garantir que s'il peut étudier son dossier. C'est, en résumé, l'intention de la condition No 4 extraite de la loi de 1909, qui reproduit elle-même les articles 2576 et 2577 du Code civil de la province de Québec. La condition No 4 se lit ainsi:

“L'assurance devient nulle par la cession que l'assuré fait à un tiers de l'intérêt qu'il a dans la chose, à moins que ce transport n'ait lieu avec le consentement ou la participation de l'assureur.

“La règle ci-dessus ne s'applique pas aux droits acquis à titre successif ou dans les cas spécifiés dans la clause b) du présent paragraphe.

“a) l'assuré a le droit de transporter la police avec la chose assurée sous les conditions qui y sont exprimées;

11

“b) la cession d'intérêt entre co-associé ou co-propriétaire d'immeubles qui sont assurés conjointement ne rend pas la police nulle”.

Si l'assureur désire être averti, c'est qu'en assurance contre l'incendie il y a deux risques. D'abord le risque physique ou matériel, qui découle de l'usage que l'assuré fait de la chose assurée, de la construction, de l'état et de l'entretien des lieux, de la contiguïté. Il y a aussi le risque moral¹, qui est beaucoup plus difficile à mesurer à l'avance. L'assuré a-t-il bonne ou mauvaise réputation? Est-il négligent? Sa situation financière est-elle bonne? Ira-t-il jusqu'à mettre le feu volontairement si sa situation devenait mauvaise? Au contraire, facilitera-t-il la prévention, l'extinction de l'incendie? Garde-t-il les lieux en bon état? Est-il raisonnable dans ses relations avec les tiers? Et, après un sinistre, dans quel esprit accepterait-il un règlement justifiable? S'il a déjà eu des sinistres, ses fiches du Fire Underwriters' Investigation Bureau donneront des indications assez intéressantes. S'il n'en a pas eu, il faudra se contenter de ce que l'on pense dans son entourage, de ce que révèlent son état financier ou l'examen des lieux; ce qui peut être à la fois assez juste et passablement incomplet.

¹Ou subjectif. D'après le professeur Gurther, c'est la “répercussion de l'état d'esprit, du caractère et de la moralité de l'homme sur le risque assuré”. *Experiodica*, No 19, 1963.

C'est cela que l'assureur voudra savoir avant d'accepter un nouvel assuré. Et c'est cela que l'article 4 a en vue.

Une première question se pose. Quand y a-t-il cession à un tiers de l'intérêt que l'assuré a dans la chose assurée ? La cession de l'intérêt prend, croyons-nous, deux formes principales: la vente pure et simple de la chose assurée et le transport en vertu d'un acte d'hypothèque ou de fiducie.¹

12

Dans les deux cas, mais dans le premier en particulier, l'assureur doit être averti. Son consentement au transport de la garantie doit être confirmé par un avenant signé par un agent de la compagnie dûment autorisé. C'est le sens des conditions 20 et 21. Si l'assuré se contente d'avertir son courtier et ne reçoit aucune confirmation écrite, il s'expose à un refus d'indemnité en cas de sinistre, à moins que le courtier ne soit autorisé à agir comme agent de l'assureur. Dans ce cas, on peut conclure que l'assureur lui-même a consenti au transport, quoique la responsabilité du courtier puisse être invoquée par l'une ou l'autre partie en cas de négligence.

Une deuxième question se pose: quand y a-t-il vente de la chose assurée au sens de l'article 4 ? Nous ne pensons pas que ce soit nécessairement au moment de la signature du contrat comme certains l'affirment. L'article 1472 du Code civil ne définit-il pas la vente ainsi: "La vente est un contrat par lequel une personne donne une chose à une autre, moyennant un prix en argent que la dernière s'oblige de payer. Elle est parfaite par le seul consentement des parties, quoique la chose ne soit pas encore livrée . . ." Dès le moment où le consentement mutuel est donné, théoriquement la police cesse donc d'être en vigueur. Mais qu'arrive-t-il s'il s'agit d'une promesse de vente ? A nouveau, le Code le précise à l'article

¹ Le second cas relève également de l'article 3 des conditions générales, qui a trait à l'augmentation de risque une fois le contrat émis.

1478 "la promesse de vente avec tradition et possession actuelle équivaut à vente". Il y a donc une précaution élémentaire à avertir l'assureur, même avant l'exécution de l'entente et, surtout, sans attendre la préparation et la signature du contrat. Pour des raisons diverses (vérification ou correction des titres, ou simple retard), celui-ci peut, en effet, prendre de nombreuses semaines durant lesquelles la police d'assurance n'a d'autre valeur que celle que voudra bien lui accorder l'assureur après un sinistre.

13

En somme, le contrat de vente ne fait que confirmer un état de choses et son enregistrement accorde à l'acheteur une reconnaissance officielle du fait. S'il est une précaution élémentaire, il n'est théoriquement pas essentiel à la conclusion de la vente elle-même au sens donné par le Code civil.

La vente entraînant automatiquement l'annulation de l'engagement de l'assureur, il sera donc bon, encore une fois, de l'avertir dès qu'il est question que la chose assurée soit vendue, sans quoi le nouvel acheteur cesse d'être garanti dès le moment où l'entente est conclue entre les parties intéressées. Tout est alors question de preuve pour déterminer le moment où la vente a été conclue et où la police d'assurance est devenue nulle, si l'assureur n'a pas convenu de transporter l'assurance à l'acheteur.¹

Reste la cession d'intérêt au créancier hypothécaire. Elle n'a pas le même caractère de gravité que la vente ou la promesse de vente suivie d'un versement et de l'occupation des lieux, mais elle doit être communiquée à l'assureur et, si possible, avant qu'elle n'ait lieu afin que le contrat conserve toute sa valeur d'indemnisation. Autrement l'assuré s'expose à un refus d'indemnité et aux conséquences que cette attitude de l'assureur peut avoir.

¹ Font exception à la règle, toutefois, les droits acquis à titre d'héritier et la cession d'intérêt entre coassociés ou copropriétaires assurés conjointement (art. 4)".

Dans les deux cas précédents, nous pensons que celui qui ne prend pas la précaution d'avertir l'assureur, même par téléphone, expose son client à des ennuis sérieux, dont il peut encourir la responsabilité personnellement.

**Des dispositions de l'article 1629 du Code civil
et de leur résiliation.**

14 Il est de plus en plus fréquent de supprimer dans un bail la présomption de faute que prévoient les articles 1629 et 1631 du Code civil.¹ Pour le locataire, la chose est importante car, ainsi, il évite d'avoir à repousser la présomption de faute après un sinistre ayant commencé dans la partie de l'immeuble qu'il occupe. Après un incendie, ce sera au propriétaire ou à ses assureurs de prouver sa faute; ce qui est beaucoup plus difficile pour ceux-ci que de tirer avantage de la présomption établie par le Code civil.

La question que nous voulons poser ici, c'est dans quelle mesure l'assureur peut se plaindre qu'on ait diminué ainsi son droit de recours et la valeur de la cession de droits que l'assuré doit lui accorder après le versement de l'indemnité. L'article 2584 du Code civil précise que "l'assureur, en payant l'indemnité, a droit à la cession des droits de l'assuré contre ceux qui ont causé le feu ou la perte". Si la présomption en vertu de l'article 1629 n'a pas été supprimée du bail, la cession des droits de l'assuré a une valeur beaucoup plus grande que si elle l'a été. L'assureur ne peut-il pas s'en plaindre, surtout si le bail est postérieur à l'émission de la police? Pour supprimer toute discussion, le courtier suggé-

¹ 1629 "Lorsqu'il arrive un incendie dans les lieux loués, il y a présomption légale en faveur du locateur, qu'il a été causé par la faute du locataire ou des personnes, dont il est responsable; et à moins qu'il ne prouve le contraire, il répond envers le propriétaire de la perte soufferte". 1631 "S'il y a deux ou plusieurs locataires de différentes parties de la même propriété, chacun est responsable de l'incendie dans la proportion de son loyer relativement au loyer de la totalité de la propriété; à moins qu'il ne soit établi que l'incendie a commencé dans l'habitation de l'un d'eux, auquel cas celui-ci en est seul tenu; ou que quelques-uns d'eux ne prouvent que l'incendie n'a pu commencer chez eux, auquel cas ils n'en sont pas tenus".

rera que la police contienne la clause suivante: "Le fait, par l'assuré, de supprimer ou de diminuer le droit de subrogation revenant au présent assureur, en libérant un tiers de sa responsabilité antérieurement à un sinistre, n'entraînera pas la déchéance de la présente police".

Ainsi, l'assureur ne pourra invoquer la diminution de ses droits pourvu que la résiliation de l'article 1629 soit antérieure au sinistre.

15

On peut objecter que l'assureur ne peut faire valoir que les droits mêmes de l'assuré. Si celui-ci les limite volontairement, on ne peut imaginer que l'assureur puisse aller au-delà; mais on peut tout au moins souhaiter soit qu'il soit mis au courant, soit qu'on lui ait demandé à l'avance d'autoriser l'assuré à relever le tiers d'une présomption de faute établie par la loi. Ainsi, le consentement aura été donné pour un cas particulier ou de façon plus générale par anticipation.

La clause dite du règlement facultatif.

En ce moment, cette clause s'applique uniquement à l'assurance des maisons d'habitation, ayant six logements ou moins. Peut-être plus tard l'étendra-t-on à d'autres risques, à la suite d'une évolution technique ou psychologique que subissent les assureurs périodiquement, soit sous la poussée de la concurrence, soit simplement parce qu'ils se rendent compte que la règle est trop restrictive.

Voici comment se lit la clause actuellement:

Clause de règlement facultatif

Dans le cas de perte ou de dommage aux Bâtiments, l'Assureur convient, si l'Assuré le désire, de régler sur la base du coût des réparations ou du coût de remplacement des Bâtiments (si ce dernier est moins élevé), avec des matériaux de même espèce et qualité et sans rien déduire pour la dépréciation, sous réserve des conditions suivantes:

1. s'il existe une autre assurance valide, cette assurance doit contenir, en termes identiques, la même clause de règlement facultatif, et
2. le remplacement doit s'effectuer au même endroit, et
3. les réparations ou le remplacement doivent s'effectuer avec la diligence requise.

Et si l'Assuré se prévaut de cette option :

16

4. L'Assureur n'est pas responsable d'aucune augmentation du coût des réparations ou du remplacement résultant de quelque ordonnance ou loi touchant la construction ou les réparations.
5. La limite de responsabilité de l'Assureur sera le moins élevé des montants suivants:
 - (a) le montant des dépenses réellement encourues pour les réparations ou le remplacement, ou
 - (b) le montant d'assurance s'appliquant à ces bâtiments, ou
 - (c) la proportion du coût des réparations ou du remplacement qui correspond au rapport entre le montant total d'assurance valide applicable en vertu de toutes les options semblables en vigueur au moment où il survient quelque perte et 80% du coût de remplacement du bâtiment en entier.

Si la police couvre deux ou plusieurs bâtiments, la clause de règlement facultatif s'applique à chaque bâtiment séparément.

Pour en comprendre le fonctionnement, il vaut mieux, croyons-nous, imaginer un petit problème qui fournit les éléments nécessaires d'appréciation.

Un immeuble d'une valeur assurable de \$25.000 est garanti contre l'incendie pour une somme de \$20,000. Il est endommagé par le feu jusqu'à concurrence de \$10,000. L'immeuble ayant 30 ans d'existence, il paraît acceptable d'appliquer une dépréciation de 25 pour cent en tenant compte de l'état des lieux. Dans le cas présent, l'assuré devrait donc recevoir une indemnité de \$7,500., amortissement enlevé. Celui-ci, en effet, doit être déduit des dom-

mages subis par l'assuré, dès qu'ils atteignent une somme un peu substantielle. Comme on se le rappelle, la base d'indemnité est, normalement, le coût de remplacement ou de réparation moins une dépréciation raisonnable — l'immeuble assuré devant être remis dans son état antérieur sans que l'assuré fasse un profit quelconque.

Grâce à la clause de règlement facultatif pourvu que le montant d'assurance corresponde à au moins 80 pour cent du coût de remplacement, l'assureur consent à lui remettre l'équivalent de ce coût sans déduire aucune dépréciation. 17

Voyons comment la clause s'appliquerait dans les deux cas suivants:

a) Au montant de \$20,000, l'assurance correspond à 80 pour cent du coût de remplacement: celui-ci étant de \$25,000.

b) Au montant de \$20,000 également l'assurance ne correspond plus à 80 pour cent de la valeur de remplacement — celle-ci étant de \$35,000.

Dans le premier cas, l'assuré recevrait \$10,000. et dans le second \$7,500., c'est-à-dire le coût de la réparation moins la dépréciation que les deux parties auraient convenu de fixer à vingt-cinq pour cent. Dans ce dernier cas, en effet, le montant d'assurance est inférieur à ce que prévoit l'article 5(c).



Voilà une étude rapide du contrat d'assurance contre l'incendie et de certaines de ses clauses. On se plaint avec raison qu'elles sont difficiles à comprendre. Comme toutes les techniques, l'assurance a son jargon. Pour en saisir le sens, il faut le pratiquer longtemps, car il vient d'une époque lointaine, après avoir suivi une lente ou une rapide évolution selon les époques et les pays. Le mot "underwriter", par exemple, avait un sens particulier autrefois. Il l'a gardé en

18 Angleterre, mais en Amérique il est devenu non pas celui qui appose sa signature au bas d'un contrat et qui devient ainsi un des assureurs, mais celui qui accepte ou refuse le risque. De plus, le contrat lui-même s'est figé dans un cadre rigide, à l'intérieur duquel les techniciens accumulent des clauses et contre-clauses qui en font le document hermétique dont nous avons parlé. Il y a trente ans, nous nous en sommes plaint et nous avons demandé qu'on le corrige. Il est resté à peu près le même et il est même devenu un peu plus difficile à comprendre avec les années et les avenants qu'on lui a ajoutés. Comme tout le monde, nous essayons de l'expliquer malgré tout. Peut-être un jour un homme politique, doué de ténacité et de courage, se laissera-t-il gagner et obtiendra-t-il qu'on remplace tout ce fatras par un texte clair, simple et adapté à nos besoins. Alors que tout change au pays de Maria Chapdelaine, il ne faut pas désespérer.

Index of Research Studies. Insurance Information Institute, 110 William Street, New-York. Février 1964.

Nous signalons à nos lecteurs cet excellent recueil d'articles, de livres et de travaux qui ont paru aux États-Unis en 1962 et 1963. Il permet à ceux qui s'intéressent aux questions d'assurances de se renseigner sur l'effort fait chez nos voisins. L'Index constitue une bonne source de documentation puisque les travaux vont de la comptabilité à la tarification, du droit des assurances aux problèmes de personnel.

J. H.

Le problème de la coexistence pacifique au Canada: un dialogue de sourds?

par

JEAN DALPÉ

19

Je n'ai jamais été séparatiste, disait récemment le chanoine Groulx à un journaliste venu l'interviewer.¹ Cela surprendra certains; mais je pense que l'affirmation est exacte. Je ne le suis pas moi-même. Je crois qu'il est possible, en effet, de maintenir la province de Québec dans le cadre de la Confédération, à certaines conditions cependant. C'est sur celles-ci que je voudrais revenir² après avoir constaté récemment un fait nouveau qui confirme des impressions anciennes. Ce fait, ce sont les discussions qui ont eu lieu à la télévision entre quatre représentants de la province de Québec et des habitants des diverses villes qu'ils ont visitées de l'Atlantique au Pacifique, à la demande de Radio-Canada. Il y avait là des hommes de bonne volonté venus discuter de la coexistence pacifique entre les deux groupes ethniques au Canada. Dans l'ensemble, la discussion a eu lieu sur le plan d'une parfaite urbanité, avec un désir évident de comprendre, mais aussi avec un certain agacement de part et d'autre. Les uns,

¹ Avez-vous déjà été séparatiste, lui demande monsieur Conrad Langlois, journaliste à "La Patrie"? "Non, jamais. Le mot même me déplaisait. Ce que nous prêchions, mon équipe et moi, du temps de l'Action Française", de 1916 à 1922, c'était qu'advenant la rupture possible de la Confédération, parce qu'il y avait désaccord entre l'Est et l'Ouest, il serait peut-être possible pour le Québec de se séparer. Bourassa lui-même penchait vers cette solution. Nous demandions la plus grande autonomie possible pour le Québec. Je me pose la même question aujourd'hui: la survivance est-elle possible dans la Confédération, et serait-elle possible en dehors de la Confédération? Je ne le sais pas. Mais j'incline plutôt vers la survivance hors de la Confédération, à la condition, bien entendu, d'en sortir sans recourir à la violence".

² Un autre collaborateur de la revue "Assurances" a déjà exprimé son opinion sous le titre "Le séparatisme larvé", dans le numéro de juillet 1962.

20

en toute bonne foi, paraissaient incapables de saisir de quoi se plaignaient les autres. Pour eux, tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes. Ils ne paraissaient pas pouvoir comprendre d'abord qu'on voulut parler autre chose que l'anglais dans un continent où l'immense majorité est anglophone. Ils ne semblaient pas non plus concevoir qu'on puisse s'exprimer en une autre langue que celle de la majorité, puisque c'est elle seule qui permet d'arriver à quoi que ce soit d'important. On sentait très bien cependant combien peu ils étaient renseignés sur les désirs de ces cinq millions de Canadiens qui, malgré la logique du nombre, s'obstinent à parler une langue et à se former dans une discipline qu'ils considèrent les leurs, et dont ils veulent faire reconnaître l'usage par les autres Canadiens, malgré l'illogisme apparent d'une situation que certains jugent indéfendable au strict point de vue pratique. Si, malgré tout, vous vous obstinez à parler votre langue, semblaient dire les anglophones, il faut que vous subissiez les conséquences de votre attitude. Or, le problème, c'est justement:

a) que le groupe francophone veut qu'on reconnaisse l'usage de sa langue dans la province de Québec et à l'étranger. Il ne veut plus avoir l'impression d'être à l'étranger dans son propre pays. Il ne veut plus être jugé en fonction de sa plus ou moins grande connaissance de l'anglais pour réussir. Il ne veut plus, enfin, que les portes lui soient fermées ou ouvertes selon qu'il est ou non formé à l'anglaise ou tout au moins capable de penser, d'agir ou de juger à l'anglaise.

b) qu'à tort ou à raison, le francophone a l'impression que les portes des grandes entreprises lui sont à peu près toutes fermées. Si, malgré tout il y est admis, il ne veut plus qu'une fois entré, il ait l'impression que, pour monter, il doit cesser d'être ce qu'il est et devenir ce qu'on désire qu'il soit en fonction du standard établi par ses maîtres. Il ne veut

plus avoir l'impression que presque toutes les avenues lui sont fermées et que, de toute manière, il ne dépassera jamais un niveau bas ou moyen — celui de la vente, par exemple. Il ne veut pas, en somme, être traité comme un parent pauvre, comme un associé de troisième zone, à qui on permet de monter à un certain niveau simplement parce qu'un groupe politique l'appuie, parce qu'une campagne collective se déclenche, parce qu'on doit céder sous la force d'une opinion publique qui mettra le parti en danger lors des prochaines élections.

21

Entre les deux groupes prenant part au débat télévisé, l'incompréhension était manifeste. On avait presque l'impression d'un dialogue de sourds; non pas que la traduction simultanée ne fût pas bien faite, mais simplement parce que les points de vue étaient vraiment trop opposés. Que sont ces gens jamais satisfaits, semblait-on dire; ces gens à qui on a pourtant donné le droit dans une province de parler leur langue et qui nous reprochent de ne pas vouloir nous exprimer comme eux, de ne pas se sentir chez eux parce qu'au-delà de la province de Québec, ils doivent employer notre langue. Si on sentait l'incompréhension mutuelle, on avait aussi l'impression de points de vue inconciliables, sinon d'éléments irréconciliables. C'est dans cette incompréhension foncière qu'est le drame, à mon avis. Si la Confédération doit durer au-delà du centenaire, il faut trouver une solution, sans quoi le point de vue de l'indépendance du Québec prévaudra. Ne nous demandez pas s'il est possible de s'entendre, affirmait le représentant des séparatistes au colloque. L'indépendance, nous l'aurons. Nous n'aurons même pas besoin de votre aide, vous qui êtes de l'autre côté de la barrière. Nous créerons une opinion qui la demandera et nous ferons élire des députés qui l'obtiendront. Il est inutile de dire que pareils propos ne facilitaient pas le dialogue. D'autant plus, qu'ils étaient tenus avec fermeté par un homme intelligent, doué

d'une facilité d'expression et d'une précision de pensée assez remarquables.



Le problème immédiat me semble être d'essayer de modérer la fougue séparatiste et de faire comprendre à l'opinion anglaise:

- 22 a) ce que désire le groupe francophone;
 b) que quelque chose de sérieux doit être fait avant qu'il ne soit trop tard.

C'est par la presse, la télévision et la radio que l'opinion peut être renseignée. Or la difficulté, c'est que jusqu'ici l'opinion publique a été façonnée chez les anglophones par ce qu'on a bien voulu lui exposer. La plus grande partie de la population est unilingue. Elle ne peut, en toute bonne foi, que comprendre ce qu'on lui dit et de la manière dont on le lui dit. La presse voudra-t-elle essayer de ne pas être parti-pris, de bien exposer le point de vue de l'autre groupe? Voudra-t-elle ne pas s'objecter sans discussion, a priori, ne pas s'indigner, ne pas soulever une opinion déjà agacée, énervée, qui est convaincue d'avoir raison par deux siècles d'isolement, de cohabitation sans heurts trop avoués, mais sans autre collaboration que la volonté du plus fort? On peut le souhaiter, mais sans grande chance de succès. Et, cependant, c'est la condition même du statu quo constitutionnel. Les francophones ne sont plus les braves gens, statiques ou résignés qu'ils ont été longtemps, avec des soubresauts périodiques. La jeune génération, en particulier, est agacée, sinon exaspérée. Elle ne veut plus continuer à tout accepter. Elle est très tentée de suivre ceux qui voient l'avenir du groupe dans le séparatisme. L'autre génération est partagée, mais il suffirait d'une crise grave pour lui faire prendre parti. Aussi, croyons-nous que les gens de bonne volonté doivent agir le plus tôt possible. S'ils doivent faire entendre

des paroles de conciliation, ils doivent surtout trouver des solutions à base de compromis sans doute, mais sans sacrifier l'essence même du problème. Sans quoi, il sera trop tard.

Il sera extrêmement intéressant de voir à quelles conclusions viendra la Commission Dunton-Laurendeau, qui enquête sur le problème en ce moment. Il faut placer en elle un très grand espoir. Si elle ne réussissait à rien ou à peu de chose, la porte serait ouverte à toutes les exagérations et à toutes les violences.

23

Soulignons, cependant, que le problème ne sera vraiment soluble que si, de part et d'autre, les intéressés acceptent de l'aborder avec la bonne volonté la plus entière et avec un esprit de coopération qui doit dépasser les cadres ordinaires de la bonne entente d'autrefois. Le temps des mots aimables est révolu. Il faut donner aux jeunes une impression de sincérité, de dynamisme, un désir d'agir et d'obtenir des résultats immédiats.¹

¹ Certains anglophones commencent à ouvrir les yeux. Voici, par exemple, ce qu'écrivait Leslie Roberts dans le "Montreal Star" du 11 avril: "Much that is happening in Quebec is positive. As for myself, I rejoice that the French-Canadian people are on the march and all of a sudden have become the most forward-looking people in the country. Today Montreal is the most dynamic city in the Western world."

D'autre part, la presse française s'intéresse aussi au problème. Ainsi, Raymond Aron écrit dans "Le Figaro": "Il reste aux Canadiens anglais à se voir eux-mêmes tels que les voient leurs compatriotes de langue française, autrement dit à surmonter l'expérience de deux siècles. Il est peu d'exemples dans l'histoire d'une telle sagesse ou peut-être faudrait-il dire d'un tel courage".

Les rapports financiers des sociétés.

Ceux-ci continuent d'être une source de documentation sur les affaires en général au Canada. Présentés sous une forme très attrayante, ils donnent, en effet, des renseignements non seulement sur la société dont ils résument les résultats, mais sur le domaine dont elle fait partie. Nous avons sous les yeux les états de la Bell Telephone, de la Banque Canadienne Nationale, du Trust général du Canada, de la Compagnie Price, de l'Imperial Oil, de l'Union Canadienne et de l'Insurance Company of North America, qui sont, à ce point de vue, une excellente et fort attrayante source de documentation. J.H.

Connaissance du métier

par

G. P., Gérald Laberge et J. H.

1 — Le relevé des dommages n'est-il plus essentiel ?¹

24 Un jugement rendu le 24 janvier 1964 par le juge Paul Langlois permettrait de conclure ainsi, s'il ne fallait, comme toujours, étudier les faits de la cause.² Les voici en résumé:

1° — Des dégâts sont causés par une fuite d'égout dans le sous-sol du demandeur. L'assureur est averti, fait examiner les lieux par son expert qui obtient tous les renseignements nécessaires, constate les dommages et les indique à l'assureur.

2° — Le demandeur a une police d'assurance incendie qui contient le contrat supplémentaire ordinaire existant en 1957, mais la police remise à l'assuré ne mentionne pas les conditions statutaires. "S'il s'agissait d'une réclamation à la suite d'un dommage par le feu, note le juge, on pourrait se demander si le demandeur était lié par les conditions statutaires de l'article 240 et qui ne sont pas reproduites au contrat entre les parties. En effet, notre régime d'assurance est d'abord régi par notre Code civil et spécialement l'article 2480. En outre, l'article 214 de la Loi des Assurances exige que l'assureur insère intégralement tous les termes ou conditions du contrat à la face ou au dos du document qui le crée et qui le prouve et que, à moins d'être ainsi inséré, aucun terme, condition ou stipulation modifiant ou diminuant l'effet de tel contrat n'a de valeur ou d'effet et ne peut être admis comme preuve au préjudice de l'assuré."

¹ Même si la condition 13 de la police est bien précise à ce sujet.

² Dans Roger Girard (demandeur) vs Providence Washington Insurance (défenderesse), Cour Supérieure, No 430.051.

Or, ajoute le juge, "il ne s'agit pas d'une réclamation à la suite d'un incendie et alléguant protection contre telle perte mais au contraire d'une réclamation sous l'avenant amplifiant le contrat supplémentaire dont la clause 10 est ci-dessus reproduite. Je ne crois pas qu'en pareil cas, on puisse opposer à l'assuré les conditions statutaires du contrat d'assurance contre le feu lorsque la compagnie les a omises.

"Enfin et même si malgré (ce qui est dit) plus haut, 25 le demandeur était obligé de produire la preuve de perte exigée par le paragraphe 13 de l'article 240, la preuve révèle que la défenderesse, informée du dommage, a fait faire une enquête totale et même une expertise presque immédiatement; que ses représentants ont obtenu tous les détails de la réclamation du demandeur et même vu les estimés que celui-ci avait obtenus pour les réparations; que les ajusteurs chargés par la défenderesse de l'enquête et de l'évaluation des dommages ont adressé au demandeur le 12 avril 1957 deux formules de preuve de perte remplies par eux l'une au montant de \$30. pour dommages aux meubles et l'autre au montant de \$100. pour dommages à l'immeuble; le 3 juillet 1957, les ajusteurs ont reçu de la part du demandeur tout le détail des pertes que celui-ci prétendait avoir subies et au mois d'août le demandeur a signé et retourné aux ajusteurs la preuve de perte de \$30. pour dommages aux meubles mais il a refusé de signer celle de \$100. insistant sur le fait que les dommages étaient de \$1,486. Les ajusteurs n'ont rien demandé de plus et même après la signification de l'action, l'un d'entre eux est retourné sur les lieux pour encore une fois vérifier les dommages. Je conclus de tout cela que le demandeur avait exécuté substantiellement, s'il y était obligé, l'obligation de fournir un état de la perte aussi détaillé que le permettrait la nature du cas."

Je crois donc ajoute le juge "que le demandeur n'était pas obligé de produire une preuve de perte et que, s'il y était obligé, il s'est substantiellement conformé à son obligation".



Le jugement bouleverse passablement l'opinion générale à l'effet:

26 a) que le contrat supplémentaire ou avenant de couverture supplémentaire est assujetti aux conditions de la police d'assurance à laquelle il est annexé;

b) que la production d'un relevé des dommages ou "*proof of loss form*", sous la signature de l'assuré, est une condition essentielle de l'indemnisation.

Il est vrai que l'opinion du juge Langlois s'appuie sur des faits précis et, en particulier, sur le fait que la police remise à l'assuré ne contenait pas les conditions extraites de la loi et qui sont à la base même du contrat.

A moins qu'il ne soit infirmé par la Cour d'Appel, le jugement rendra probablement fort hésitants ceux qui auront à se prononcer à l'avenir sur le point soulevé. A notre avis, cependant, il ne faudrait pas tirer autre chose du jugement qu'une indication générale de prudence et non la mise au rancart d'une procédure reconnue et qui s'impose à l'assuré si toutes les formes ordinaires sont suivies. Quand le juge conclut que l'assuré "a exécuté substantiellement, *s'il y était obligé,*" l'obligation de fournir un état de la perte aussi détaillé que le permettait le cas", il nous semble qu'il ne tranche pas définitivement la question. La conclusion n'aurait pas nécessairement été la même si les conditions statutaires s'étaient trouvées dans la police remise à l'assuré, croyons-nous, et s'il s'était agi d'un sinistre-incendie. De toute manière, le jugement est assez troublant, venant en particulier

¹ Les mots ont été mis en italique par nous et non par le juge. G.P.

d'un homme qui a eu une longue pratique de l'assurance avant d'être nommé juge. G. P.

II — De certaines anomalies dans le dernier recueil de la Canadian Underwriters' Association.

La Canadian Underwriters' Association a fait parvenir récemment à ses membres et aux agents un recueil de formules, avenants, conditions des contrats, spécimens de propositions, etc. Nous ne saurions trop féliciter l'Association de l'excellent travail qu'elle a fait. Tous ceux qui ont pris connaissance de ce recueil comprennent sans doute l'effort qu'il a dû demander aux personnes qui y ont mis la main. Nous les en félicitons d'autant plus volontiers, que, dans le passé, on ne s'est pas gêné pour apporter certaines critiques à l'endroit de la Canadian Underwriters' Association.

27

Nous aimerions cependant signaler quelques anomalies que nous avons remarquées dans certaines formules.

1 — *Exclusions relatives à la perte ou au dommage qui sont l'effet ou le résultat des mites, des rongeurs, de la vermine, des termites ou autres insectes:*¹

Dans les formules dites "*Commercial Property Floater*" et "*Commercial Building Form*", on trouve sous le titre "*Perils Excluded*" au paragraphe g), l'exclusion suivante:

"Loss or damage caused by or resulting from moths, rodents and vermins".

Dans la formule "*Commercial Building Form*", on ajoute également les mots: "*Termites or other insects*".

Nous croyons qu'une exclusion aussi précise pourrait apporter certaines difficultés dans le cas, par exemple, où

¹ Nous excusons d'employer les termes anglais puisque lorsque cet article a été préparé, nous n'avions pas encore reçu le livre contenant les formules françaises.

l'assureur pourrait démontrer qu'un incendie a été causé par des rongeurs qui se sont attaqués à des fils électriques. Nous sommes d'accord que la cause immédiate du dommage est l'incendie et qu'un assureur pourrait difficilement se servir de cette exclusion pour refuser la réclamation. D'ailleurs, si on se réfère au volume "*The Insurance Law of Canada*, de F. J. Laverty", on peut lire l'opinion que celui-ci exprime au sujet d'un cas semblable en assurance maritime:

28

"The insurer is not liable for loss or damage arising from intrinsic defect in the thing, or for ordinary wear and tear, ordinary leakage, and breakage, unless the policy otherwise provides. Nor is the insurer liable for loss proximately caused by rats or vermins unless the policy otherwise provides. But when rats cause a leak and the cargo is damaged by seawater, the latter and not the action of the rats, is the proximate cause of the loss, and the insured could recover as for a peril of the sea".

D'autre part, lorsqu'on se réfère à la formule dite "*Builder's Risks "All Risks" Property Damage Insurance Form*", on note la même exclusion à l'exception toutefois qu'on y a ajouté :

"But this exclusion shall not apply to loss or damage (not otherwise excluded in this policy) caused by ensuing fire, explosion, smoke or sprinkler leakage".

On a également procédé de la même façon dans le cas de la formule dite "*Buildings - Residential: Special Form*" (formule no. 266).

Il nous semble qu'il est paradoxal de dire que, dans certains cas, l'incendie ou l'explosion qui suit le dégât fait par des rongeurs ou de la vermine sont garantis alors que, dans d'autres cas, on n'y fait aucune allusion. Encore une fois, nous sommes d'avis qu'un assureur pourrait difficilement refuser le paiement d'une réclamation en invoquant l'exclu-

sion qui apparaît dans la formule "*Commercial Property Floater*" ou "*Commercial Building Form*", mais il faut se rappeler que si une telle décision était prise, il n'est pas sûr que l'assuré qui n'a subi qu'un dommage minime intente une poursuite pour se faire rembourser. De toute façon, nous croyons qu'il aurait été beaucoup plus simple de prévoir dans ces cas, comme on l'a fait dans les autres, que l'exclusion ne s'applique pas aux dommages causés par l'incendie ou l'explosion qui s'ensuit.

2 — *Polices à déclarations mensuelles :*

Il y a maintenant deux formules pour les polices à déclarations mensuelles, une dite "sans co-assurance" et l'autre "avec co-assurance". La première est, à quelques modifications près, la même que celle qui était utilisée depuis quelques années. Les principaux changements ont trait à certaines permissions et conditions qui sont maintenant imprimées sur la formule. D'autre part, la formule "avec co-assurance" a le très grand désavantage de pénaliser l'assuré qui aurait, au moment du sinistre, une valeur plus élevée que la limite d'indemnité indiquée dans le contrat. On nous dira sans doute que c'est l'objet d'une formule "avec co-assurance", mais, par ailleurs, il faut noter que l'assuré ne bénéficie d'aucune réduction de la prime pour souscrire une telle police.

Afin de mieux comprendre la différence entre les deux formules, nous mentionnons plus bas quelques tableaux comparatifs.

a) *Formule no 741 "sans co-assurance"*

Rapport de valeurs exact.

Limite d'indemnité	\$100,000.00
Dernières valeurs rapportées	\$ 50,000.00
Valeur au moment du sinistre	\$ 75,000.00
Montant de la perte	\$ 10,000.00
Réclamation payée par l'assureur	\$ 10,000.00

A S S U R A N C E S

Limite d'indemnité	\$100,000.00
Dernières valeurs rapportées	\$ 50,000.00
Valeur au moment du sinistre	\$125,000.00
Montant de la perte	\$ 10,000.00
Réclamation payée par l'assureur	\$ 10,000.00

b) *Formule no 745 "avec co-assurance"*

Rapport de valeurs exact.

30

Limite d'indemnité	\$100,000.00
Dernières valeurs rapportées	\$ 50,000.00
Valeur au moment du sinistre	\$ 75,000.00
Montant de la perte	\$ 10,000.00
Réclamation payée par l'assureur	\$ 10,000.00
Limite d'indemnité	\$100,000.00
Dernières valeurs déclarées	\$ 50,000.00
Valeur au moment du sinistre	\$120,000.00
Montant de la perte	\$ 10,000.00
Réclamation payée par l'assureur: 100/120 =	\$ 8,333.00

On aura noté que dans le cas de la formule "avec co-assurance", si, au moment du sinistre, la valeur était supérieure à la limite d'indemnité même dans le cas d'une perte partielle, l'assuré serait co-assureur. En somme, c'est le fonctionnement ordinaire de la règle proportionnelle. Cependant, dans le cas de valeurs inexactes, on verra que l'assuré est doublement co-assureur si sa police comporte la formule no. 745.

a) *Formule no 741 "sans co-assurance"*

Rapport inexact.

Limite d'indemnité	\$100,000.00
Dernières valeurs rapportées	\$ 50,000.00
Qui auraient dû être	\$ 75,000.00
Valeur au moment du sinistre	\$120,000.00
Montant de la perte	\$ 10,000.00
Montant payé par la compagnie: 50/75 =	\$ 6,666.00

garder les articles, matériaux et fournitures en quantité nécessaire au commerce de l'assuré. Par ailleurs, sur la formule dite "*Special Retail Store Form*", on continue à ne permettre qu'un gallon de corps volatils. On y spécifie en effet:

"Permission is given to keep and use not exceeding one gallon in all of benzine, gasoline and naphtha in addition to that contained in tanks of motor vehicles".

32

Nous nous demandons pourquoi un assuré qui, obligatoirement, doit souscrire une assurance sous cette dernière formule, n'est autorisé à garder qu'un gallon de gazoline, benzine ou naphte alors que dans le cas des autres risques commerciaux, aucune limite n'est mentionnée. Admettons de plus que la chose est déjà passablement complexe puisqu'une des conditions statutaires de la police contre l'incendie mentionne qu'on ne doit garder aucun produit volatil. Par la suite, une variation aux conditions statutaires a mentionné que l'assuré pourrait garder un gallon de gazoline. Maintenant, en vertu des nouvelles formules, il n'y a plus aucune limite: sauf encore une fois, dans la formule utilisée pour les petits magasins.



Même si un travail est effectué avec beaucoup d'attention, il y aura toujours quelqu'un qui, à tort ou à raison, trouvera certains points discutables. Nous n'aimerions pas qu'on prenne nos remarques pour des critiques stériles puisque, encore une fois, nous félicitons bien sincèrement ceux qui ont contribué à la préparation de ce travail. Nous croyons cependant que, malgré son importance, l'industrie de l'assurance demeure toujours une chose assez complexe tant pour les assureurs que pour le public. L'effort fourni n'apporte pas toujours tous les résultats qu'on a attendus.

Nous souhaitons qu'à la prochaine refonte des textes, on tienne compte de nos remarques faites dans un entier esprit de collaboration.
Gérald Laberge

III — Les garanties de soumission de contrat.¹

Il y en a trois au Canada:

1° — D'abord, la formule américaine, en vertu de laquelle l'assureur (*Surety*) s'engage à émettre une garantie de contrat (*Contract Bond*) en faveur de x que l'on appelle le (*Principal*), ou en fait l'objet même de l'assurance si le contrat lui est accordé. Dans ce cas, l'assuré, aussi appelé (*Obligee*), est le propriétaire qui accorde le contrat. Si, ce dernier attribue la construction à x, il sait à l'avance que celui-ci pourra lui remettre une police, dite (*Contract Bond*) qui en garantira la bonne exécution.

33

2° — Puis, un certificat garantissant l'émission d'une garantie d'exécution de contrat. Cette formule est, en effet, très précise. Comme elle se lit ainsi, elle est l'équivalent de la formule américaine, mais en plus simple:

"A QUI DE DROIT

Re :
 (Description du contrat)

.....

.....
 (Entrepreneur)

nous ont fait une demande de garantie d'exécution de contrat relativement au contrat en titre pour lequel ils vont présenter une soumission le

¹ Ou "Bid Bonds".

Il nous fait plaisir de vous informer que, si le contrat leur est adjugé, nous deviendrons "Caution" à un % du montant du contrat, tel que requis aux fins de garantir l'exécution fidèle dudit contrat à condition toutefois que le cautionnement final soit présenté à la Compagnie dans les trente (30) jours de la date des présentes."

3° — Et, enfin, une police intitulée "garantie de soumission" et qui spécifie ceci en particulier:

34 i) "C'est la condition du présent cautionnement que, si le débiteur principal fait accepter ladite soumission dans les soixante (60) jours qui suivent la date de clôture de l'appel des soumissions, conclut un contrat en bonne et due forme et fournit un cautionnement suffisant pour garantir l'exécution du contrat conformément à ses dispositions et conditions, le présent cautionnement sera nul et sans effet; autrement le débiteur principal et la caution verseront au créancier, en espèces, la différence entre, d'une part, le montant de la soumission présentée par le débiteur principal et, d'autre part, le montant du contrat que le créancier conclura légalement avec une autre personne pour l'exécution des travaux, si ce dernier montant est supérieur au premier.

ii) La caution ne sera pas responsable d'un montant supérieur à la somme spécifiée au présent cautionnement."

Ici le *débiteur principal*, c'est l'entrepreneur, le *créancier*, le propriétaire, et la *caution*, l'assureur.

La manière de procéder est un peu différente à toutes fins pratiques. En effet, la caution s'engage à payer la différence entre le prix coté par l'entrepreneur garanti (a) et celui auquel le contrat sera finalement accordé (b) si

i — (a) ne peut fournir la garantie de l'exécution de contrat exigible pour l'exécution du travail;

ii — à cause de cela, le contrat doit être attribué à (b) au prix exigé par lui.

L'avantage pour l'assureur, c'est que s'il se passe quoi que ce soit dans le cas de (a), entre le moment de la soumission et celui où le contrat est octroyé, l'assureur se garde le loisir de refuser de se porter caution pour (a), quitte à verser au propriétaire la différence de prix entre les deux soumissionnaires (a et b). Il se peut qu'ainsi il épargne une somme substantielle, tout en donnant au propriétaire la garantie initiale qu'il désire.

G. P.

35

IV — La loi d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles ¹

Le fonctionnement de la loi d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles, voilà le sujet qu'a traité le président du Fonds d'indemnisation au dernier congrès du Barreau de la province de Québec, à Montréal. Son étude est intéressante, car, jusqu'ici, on avait bien peu de choses sur les résultats obtenus par le Fonds d'indemnisation. En bref, les voici selon Me E. H. S. Piper:

a) 25,685 permis de conduire ont été annulés ou suspendus, en vertu de la section IX de la loi, ce qui a permis de retirer ce nombre de chauffeurs de la circulation tant qu'ils n'ont pas satisfait aux prescriptions de la loi;

b) depuis octobre 1961, 939 cas d'accidents ont été soumis au Fonds. Quatre cent quatre-vingt-quatre ont été réglés au coût de \$370,000. Pour les quatre cent cinquante-cinq restants on a fait des réserves de \$690,000. A la cadence actuelle, l'on estime, écrit Me Piper, qu'à partir de la fin de 1964 on aura à verser bon an mal an quelque quatre millions de dollars.

¹ The Highway Indemnity Act. Dans le numéro de janvier 1964 de la Revue du Barreau de la province de Québec.

Dans l'ensemble, voici l'opinion de Me Piper sur la loi et les services qu'elle rend actuellement et ceux qu'elle peut rendre si elle est bien appliquée:

36

"The Highway Victims Indemnity Act, then, represents legislation of a drastically new order in Quebec. For our safety it removes those who break our laws from the highways as well as those who cannot or will not meet their obligations to those who have suffered loss or damage due to negligence. For our security it has assured those entitled to indemnity that it will be forthcoming — at least to the limits prescribed by law — whether from the person responsible, his insurance company or the Fund. Provided that law enforcement agencies and our courts seek out and remove from our streets and highways the relatively small proportion of drivers who are irresponsible in their disregard for our laws and the rights of their fellow men, there is every reason to presume that the accident rate in Quebec will be reduced. Then the determining factor of the average cost per accident will be the only bar to better automobile insurance rates for Quebec. To cut accidents in half but double the cost per accident leaves net costs unchanged. In other words, this Act meets all the requirements of providing automobile accident victims with reasonable indemnity and security. It is up to those charged with the duty of enforcing our traffic laws to prevent accidents from occurring or at least to reduce their frequency. There is every reason to expect that performance of this duty will be increasingly acceptable to the public and law enforcement agencies in Quebec will accept the challenge readily in the foreseeable future. The public attitude towards the irresponsible driver has changed in the last few years, and the people of Quebec are ready for the more rigorous enforcement of law which the Highway Victims Indemnity Act demands if it is to achieve its full potential in providing greater safety on our highways and reasonable security for our residents."



Avec Me Piper, nous exprimons le vœu que la fonction du Fonds soit rendue plus facile, plus efficace par la collaboration du public et des pouvoirs publics. Notons, cependant, qu'avant que les assureurs songent à réduire leurs tarifs automobile, il faudra qu'ils se rappellent les quatre millions

auxquels le président du Fonds estime le coût des règlements de sinistres que le Fonds devra faire chaque année. En fixant ce chiffre, Me Piper tient compte sans doute du maximum de \$35,000 prévu par la loi depuis octobre 1963. Il ne faudrait pas oublier également ce que l'article 6 de la loi force l'assureur à faire quand un tiers est en cause. En n'étant plus libéré par un acte de son assuré ou du conducteur de la voiture, l'assureur ne peut plus invoquer la nullité du contrat, sauf dans certains cas exceptionnels. Comme le note Me Piper: 37

“To the legal profession and to the insurance industry, however, the major effect of the Highway Victims Indemnity Act lies in the field of security rather than that of safety. Articles 1053 and 1054 of the Civil Code have governed the basic rights of victims and the responsibilities of motorists for decades. Now Division II of the Act flatly states that unless specific proof is forthcoming on very limited points, the owner is responsible for all damage caused by the automobile or by its use. Similarly, the driver is responsible unless he proves he is in no way at fault. The insurance industry, which at one time could stand apart and deny liability on the basis of some breach of the insurance contract conditions, now finds that to the limits of \$10,000, \$20,000 for bodily injury or death and \$5,000 for damage to property in excess of \$250 there is absolute liability to third party claimants.”¹

Or cela se paie. Et c'est l'assuré qui règle la note. Celle-ci est, en définitive, assez coûteuse:

a) parce que l'assureur ne possède plus l'argument de négociation², qui était fort utile pour empêcher les abus au moment d'un règlement;

b) parce qu'il ne peut pas se libérer envers le tiers à qui son assuré a causé un dommage, même si celui-ci a violé une condition du contrat. Il est vrai que l'assureur garde un recours contre son assuré pour se faire rembourser. Si légale-

¹ Depuis lors le montant a été augmenté à \$35,000 comme il est dit plus haut.

² Le fameux "bargaining power" des Américains.

ment, le recours existe,¹ il a une bien faible valeur à toutes fins pratiques.



38 Il aurait été facile de faire verser au Fonds la cotisation annuelle des chauffeurs et conducteurs au moment de la délivrance du permis, comme on le fait dans l'Ontario.² Cela aurait permis de demander aux assureurs de payer uniquement le déficit du Fonds. En mettant l'accent davantage sur le non-assuré, on aurait eu un double résultat:

a) on aurait fait s'assurer un plus grand nombre d'automobilistes. En exigeant \$20, par exemple, des uns et \$2 des autres, on aurait sûrement convaincu les premiers de s'assurer en grand nombre;

b) on aurait, enfin, pu avoir la statistique des assurés et des non-assurés, qu'on n'a pas encore pu nous donner de façon précise, malgré tous les jeux coûteux de la comptabilité mécanique auxquels on s'est livré.

C'est ainsi que, tout en étant une excellente mesure au triple point de vue technique, juridique et social, la loi d'indemnisation des victimes d'accident d'automobile est venue s'ajouter aux frais des assureurs pour alourdir le coût d'administration de l'assurance automobile. J.H.

V — Trends in Insurance Marketing³

Quand on aborde le marché américain de l'assurance, on se trouve devant des chiffres n'ayant aucun dénominateur commun avec le milieu canadien. Il n'y a souvent qu'à diviser par dix pour ramener les faits au niveau du Canada. Je me rappelle très bien ce conférencier de l'American Management

¹ L'article 8 de la loi précise en effet: "L'assureur qui paye un montant auquel il n'est pas obligé en vertu de ses obligations contractuelles est subrogé aux droits du tiers contre l'assuré".

² Ces commentaires sont de nous et non de Me Piper.

³ C'est-à-dire: de certaines tendances du marché de l'assurance.

Association qui, à un Congrès, s'excusait en toute modestie, de nous apporter un cas — le sien. Il s'agissait d'une entreprise ayant neuf cents camions et trente usines, de peu d'importance, il est vrai, disait-il.

Dans le cas présent, monsieur Raymond M. Karlinski de Brooklyn et de Chicago étudie les solutions possibles pour des entreprises à succursales multiples¹, l'opportunité de l'auto-assurance, complétée par l'assurance d'excédent en employant soit ce que l'on connaît chez nos voisins sous le nom de "*Chubb scale of deductibles*", soit ce qui s'appelle un *package deal*: terme bien américain qui englobe un "*comprehensive combined program with deductibles*" et un "*comprehensive program with large deductibles and aggregate loss funds*". 39

Même si ces trois modalités s'appliquent davantage aux grandes affaires, elles peuvent être utiles à certaines entreprises de taille moyenne, présentant les mêmes caractéristiques. C'est en pensant aux deux groupes que nous voudrions essayer de résumer ici la pensée que monsieur Karlinski a exposée de façon fort intéressante dans "*Best's Insurance News*", après l'avoir exprimée à Montréal, croyons-nous, lors d'un déjeuner de l'Insurance Institute.

1 — Une entreprise qui a un très grand nombre de succursales ou de magasins peut atteindre un point où elle a une telle répartition de risques que la loi des grands nombres joue sans l'intervention de l'assureur. A ce moment-là s'offre à elle un certain nombre de solutions, surtout si la valeur est suffisamment plafonnée dans chaque magasin pour ne pas l'exposer à vider d'un seul coup ou en deux ou trois sinistres le fonds d'assurance qu'elle a constitué.

² Le cas d'une entreprise ayant, par exemple, 1250 magasins de chaussures au Canada et aux États-Unis.

Voici quelques-unes de ces solutions:

40 a) Souscrire une police d'assurance avec un montant déductible correspondant aux dommages maxima auxquels le Fonds d'assurance peut faire face pour chaque sinistre. Cela met celui-ci dans la situation exacte d'un assureur qui décide de réassurer tous ses risques au-delà de \$5,000 ou de \$10,000, par exemple. Dans ce cas, par rapport au Fonds d'assurance, la police directe d'excédent joue le rôle de la réassurance dans l'assurance ordinaire. Elle met le Fonds à l'abri dans tous les cas où le sinistre dépasse le montant déductible: \$5,000 ou \$10,000 selon le cas, par exemple. Parce que le Fonds prend ces sommes à sa charge, l'entreprise voit ses primes diminuer substantiellement. De plus, elle a intérêt à éviter les petits sinistres dont la fréquence est coûteuse. L'assureur joue alors à toutes fins pratiques le rôle du réassureur, encore une fois, sans que le Fonds ait les frais de règlement à sa charge lorsque le sinistre atteint le niveau de l'assurance. C'est en somme l'application de ce qu'on appelle dans le métier "*The Chubb scale*".

Il semble que celle-ci ne soit pas toujours satisfaisante cependant. "*Over the last fifteen years, note monsieur Karlinsky, the Chubb scale, even though utilized to a great extent, has proven to be burdensome, difficult and does not solve all the problems. The main objections to the use of this table are:*

1) *It is tied to a filed or tariff rate which cannot be deviated from;*

2) *The credits for deductibles are usually inflexible, meaning one man takes a 20% deductible but has no more than a 20% possible maximum loss. Thus, he is self-insuring virtually all his possible claim. Also, any scale which does not measure the frequency of small claims as part of the*

overall must provide credits which are unrealistic in the light of examination”.

Nous laissons à monsieur Karlinsky la responsabilité de son opinion, qui nous paraît assez intéressante, cependant. Et nous passons aux deux autres solutions.

2 — *The package program* ou assurance globale. Il est possible de grouper les risques courus par une entreprise en un contrat global adapté à ses besoins. C'est ainsi qu'on a imaginé la *Commercial Building form*, la *Commercial Property Floater*, les *3-D policies*, la *Comprehensive Public Liability policy*, formules que connaît déjà le marché canadien. Qu'à nouveau on groupe tout cela en une police unique, compliquée il est vrai, mais de garantie à peu près globale et l'on a la *package policy*. Celle-ci entraîne une diminution appréciable des frais d'acquisition, de comptabilité, de préparation puisque tout cela se fait avec des formules imprimées exigeant un minimum d'adaptation. La facturation et la comptabilité sont aussi à la fois compliquées et simplifiées par la mécanisation. De son côté, le courtier touche un taux de commission réduit parce que la prime totale est considérable. Monsieur Karlinski dit: le travail de l'intermédiaire, étant moindre, il peut accepter une rémunération moindre.

41

Enfin la police globale mentionne un montant déductible variable suivant l'importance de la prime, mais ne dépassant pas 5 pour cent de celle-ci. Celui-ci sera de \$1,000 si la prime atteint \$20,000; \$2,500 si elle atteint \$50,000; \$5,000 si elle est de \$100,000 ou davantage.

Quand on examine certaines statistiques, les nôtres, par exemple dit monsieur Karlinski — on se rend compte que 85 pour cent de tous les sinistres ne dépassent pas \$1,000 chacun; ce qui force l'assureur à dépenser des sommes élevées en frais de règlement. L'assuré les économise en prime. Mais

s'il en fait l'économie d'un côté, ne les paiera-t-il pas de l'autre ? Ne dépensera-t-il pas davantage en voulant régler tout lui-même ? S'il confie à ses avocats le soin d'y voir, la note de ceux-ci ne dépassera-t-elle pas rapidement l'économie réalisée ? Et l'avocat est-il organisé pour faire l'expertise initiale ? S'il ne l'est pas, l'assuré devra-t-il s'en charger ?¹ Chaque cas devra être étudié avant de conclure à l'intérêt que présentent franchises ou montants déductibles. De toute manière, la collaboration entière de l'assuré et de l'assureur sera essentielle pour le bon fonctionnement de l'entente.

42

3 — Pour les très gros risques, la meilleure solution, dit monsieur Karlinski, semble être l'application initiale de faibles montants déductibles, puis la constitution par l'entreprise d'un fonds d'assurance substantiel devant absorber les sinistres ne dépassant pas \$5,000; puis, enfin, la souscription d'une assurance auprès d'assureurs privés pour l'excédent. Cette assurance doit englober le plus de risques possibles en un même contrat.

Ainsi, l'entreprise considérera les petits sinistres de \$250 ou moins, comme une dépense ordinaire de l'entreprise et le fonds absorbera tout ce qui excède \$250 jusqu'à \$5,000. De leur côté, les assureurs feront face aux véritables sinistres, au-delà de ce montant; tout en se chargeant de l'enquête et du règlement pour tout ce qui dépasse \$250 si l'entreprise le désire. Pour appliquer cette modalité d'assurance il faut:

a) des entreprises ayant une assez grande répartition de risques;

b) des entreprises disposées à collaborer avec les assureurs d'excédent;

c) des assureurs prêts à procéder de cette manière. Parmi les plus importants, seuls quelques-uns le sont actuelle-

¹ Ces questions sont de nous. J.H.

ment: grandes sociétés américaines, canadiennes ou anglaises, Lloyd's.



Toutes les idées de monsieur Karlinski ne sont pas nouvelles. Il les applique dans ses entreprises d'assurance et il les exprime de façon intéressante dans son article paru dans *Best's*. C'est cela que nous avons voulu noter ici avec lui pour montrer à nos lecteurs que, dans le domaine des assurances, les idées sont en marche. Il faut les connaître pour les utiliser à bon escient; ce qui ne veut pas dire que tout le marché soit prêt à les employer et qu'on doit essayer de les appliquer à tous les cas.

43

J. H.

Résumé de l'assurance des chaudières et machinerie. Groupe Western-British America. Toronto.

Le texte est intéressant puisqu'il analyse en seize pages les modifications apportées à l'assurance des chaudières, des appareils et des machines contre les risques d'explosion, de bris ou de dommages causés par leur fonctionnement. On y trouve en regard des dispositions antérieures, celles qui ont été ajoutées en janvier 1963. Tout en remerciant nos amis de Toronto de nous en remettre une version française, nous nous permettons de leur suggérer quelques corrections. La langue française s'accommode bien mal de la forme passive. Il faut l'éviter le plus possible. Or, dans le texte, c'est elle qui domine. Certains termes auraient avantage à être remplacés par d'autres. Ainsi "objets", "vaisseaux", "emplacement", "équipement", tout en étant des mots français n'ont pas le sens qu'on leur donne dans le texte. Si nous nous permettons ces remarques — qui ne veulent pas être désobligeantes, bien au contraire — c'est en tenant compte de l'esprit de notre langue et du souci d'efficacité qui caractérise le groupe Western-British America. J.H.

Chronique de documentation

par

M. P. et G. P.

Etudes juridiques en hommage à monsieur le juge Bernard Bissonnette. Les Presses de l'Université de Montréal. Avenue Maplewood, Montréal.

44

Grâce à l'initiative de Me Albert Mayrand, un des professeurs les plus marquants de la Faculté de Droit de l'Université de Montréal, une heureuse innovation se crée chez nous, à l'instar d'une tradition bien établie en France, en rendant hommage à un éminent juriste à l'aide non pas d'une réception d'apparat, d'un buste de bronze, d'une plaque ou d'une nomination honoraire, mais bien de la publication d'un certain nombre d'études juridiques par un groupe de professeurs et d'amis de celui que l'on veut honorer.

On ne peut que se réjouir de ce geste qui témoigne d'une maturité et d'une culture prometteuses et qui exprime de façon tangible la transformation radicale qui s'est opérée dans nos facultés de droits au cours de la dernière décennie, comme le note d'ailleurs avec beaucoup d'à-propos le professeur Beaudouin dans son étude intitulée "Les mondes qui s'offrent au juriste québécois".

Ceux qui, dans le domaine de l'assurance, s'intéressent à l'aspect juridique des problèmes en jeu y trouveront matière abondante à la réflexion et y puiseront des renseignements fort utiles, particulièrement dans "Renouveau ou déclin de la responsabilité contractuelle" par le professeur Pierre Azard, "La responsabilité de l'architecte et de l'entrepreneur pour les vices de construction et les vices du sol" par le professeur Marie-Louis Beaulieu, "Accidents de la circula-

tion" par le juge Paul Langlois, "Quelques notes sur le lien de causalité et sa preuve dans les actions en responsabilité civile" par Me André Nadeau et "Responsibility in Traffic Accidents" par Me Max Siegler. M. P.

Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada. 145 Queen Street West, Toronto 1, Ontario.

Voilà le rapport du congrès tenu à Québec du 9 au 13 septembre 1963. On y trouve les échanges de vues entre les délégations des diverses provinces, des corps publics et des associations professionnelles qui y ont assisté. À signaler, en particulier, le rapport de l'*Assigned Risk Plan* pour les diverses provinces, c'est-à-dire les organismes qu'administre le Fonds des risques assignés. On y trouvera les chiffres de 1961 et 1962 pour chaque province et pour l'ensemble du Canada. Dans le cas des dommages aux tiers il faut noter la montée régulière du rapport sinistres-primés depuis 1958. En voici la marche:

45

	% aux primes souscrites
1958	54
1959	63
1960	66
1961	74
1962	77

Et pour la province de Québec:

1961	94
1962	87

Ce qui signale à nouveau une insuffisance des tarifs, même s'ils sont majorés pour tenir compte du risque accru.

Pacem in Terris, lettre encyclique de SS. Jean XXIII sur la paix entre les nations. Fides. Montréal.

Nous sommes bien en retard pour mentionner ici cette encyclique que Jean XXIII a consacrée à une question qui lui

tenait à cœur: la paix entre les hommes et les nations. A travers ce texte de cent huit pages, on le sent préoccupé des relations entre les hommes et entre les pays: question actuellement la plus pressante, la plus immédiate, celle qui peut assurer l'avenir ou la ruine de notre civilisation. Jean XXIII a dédié cette encyclique aux hommes de bonne volonté. C'est à eux qu'il s'est adressé dans un monde travaillé par les problèmes les plus durs et par les intérêts les plus âpres. "C'est cette paix apportée par le Rédempteur, note Jean XXIII en terminant, que Nous Lui demandons instamment dans Nos prières. Qu'il bannisse des âmes ce qui peut mettre la paix en danger, et qu'Il transforme tous les hommes en témoins de vérité, de justice et d'amour fraternel. Qu'il éclaire ceux qui président aux destinées des peuples, afin que, tout en se préoccupant du légitime bien-être de leurs compatriotes, ils assurent le maintien de l'incalculable bienfait de la paix. Que le Christ enfin enflamme le cœur de tous les hommes et leur fasse renverser les barrières qui divisent, resserrer les liens de l'amour mutuel, user de compréhension à l'égard d'autrui et pardonner à ceux qui leur ont fait du tort. Et qu'ainsi, grâce à Lui, tous les peuples de la terre forment entre eux une véritable communauté fraternelle et que parmi eux ne cesse de fleurir et de régner la paix tant désirée".

C'est le vœu que le Pape a formulé si souvent, avant sa mort, pendant les années qu'il a occupé le siège de Saint-Pierre. En le lisant, on croit entendre le vieillard à la voix ferme et douce, tout à la fois, qui, jusqu'à la fin, a donné au monde l'exemple de l'humour, de la bonté, de la mansuétude et de l'amour du prochain. En mourant, il a laissé le souvenir d'un grand honnête homme, d'un Pasteur dévoué, intelligent et aimant. Il est bon de le rappeler en ce temps de Pâques.

G. P.

Faits d'actualité

par

J. H.

I — Un peu partout les tarifs-automobiles semblent insuffisants !

Qu'on en juge par ces commentaires "d'Expériodica" sur les événements de 1963:

47

FRANCE	Réforme de l'assurance responsabilité civile automobiles. ¹
FINLANDE	Nouveau tarif automobile.
SUISSE	Augmentation des tarifs responsabilité civile automobiles. Franchise de 300 francs suisses pour les moins de 25 ans.
PAYS-BAS	Augmentation des tarifs de l'assurance automobile responsabilité civile + 10%. Tous risques et affaires + 15%.
INDE	Augmentation des primes pour l'assurance des véhicules automobiles.
NORVÈGE	L'augmentation des primes d'assurance est décidée pour le 1er janvier 1964 pour la responsabilité civile des véhicules automobiles.

Les tarifs doivent être augmentés un peu partout parce que, comme au Canada, les sinistres et les indemnités vont croissants.

II — Deux aspects de l'automatisation

Sous le titre "Notre histoire en chiffres", la Bell Telephone Company of Canada donne, entre autres choses, la statistique du nombre de téléphones installés et des employés

¹ Une action bien déterminée peut réduire le nombre des accidents en France de plus de 40%. Ce résultat obtenu, le problème du taux des primes se trouverait, ipso facto, résolu. "L'Observateur" du 30 mars 1964. On voit que le problème y est le même que dans Québec.

ASSURANCES

de 1957 à 1963. Nous ne voulons retenir que ces chiffres sous le titre de l'automatisation et de ses résultats. Les voici:

	1963	1962	1957
Nombre de téléphones	4,090,102	3,890,630	2,954,884
% de postes à cadran	98.2	97.	
Moyenne quotidienne des appels	24,926,000	23,904,000	18,646,000
Nombre d'employés	35,441	35,086	41,363
Personnel féminin	19,346	19,263	24,345

48

Ainsi donc, en 6 ans, le nombre d'appareils installés a augmenté de 2,954,884 à 4,090,102 et la moyenne quotidienne des appels de 18,646,000 à 24,926,000. Dans le premier cas, la hausse est de 38.4, tandis qu'elle est de 34.8 pour cent dans le second. Et pendant ce temps, tout en assurant le service, le personnel total a diminué de 41,363 à 35,441, c'est-à-dire de 14.3 pour cent, et le personnel féminin de 24,345 à 19,346, soit 20.5 pour cent.

Que s'est-il passé ? Pour assurer le service d'un nombre considérablement accru d'appareils, on a sans doute augmenté la productivité, mais on a aussi diminué le personnel. Et, cependant, la Bell Telephone est une des sociétés qui donne le meilleur service à sa clientèle, même si, à toutes fins pratiques, elle a le quasi monopole du téléphone au Canada. Ajoutons également que, pendant cette période, les salaires versés ont passé de 146 millions à 179 millions — suivant en cela l'inflation des salaires qui se fait sentir au Canada comme ailleurs. Comme les autres compagnies de téléphone, la Bell a opté pour la mécanisation de plus en plus poussée de son matériel. Elle est ainsi parvenue en six ans:

- a) à augmenter la qualité de ses installations et le nombre de ses appareils;
- b) à diminuer le nombre de ses employés et le personnel féminin en particulier;
- c) tout en portant la moyenne quotidienne des appels de 18,646,000 à 24,926,000.

D'autre part, elle a fait passer les salaires du personnel en moyenne de \$3,552 à \$5,059 : exemple d'inflation salariale, mais aussi d'une importance moindre du personnel féminin: 19,346 sur 35,441 en 1963 et 24,345 sur 41,363 en 1957; ce qui s'explique par l'usage plus grand d'appareils mécaniques là où jusqu'ici la femme donnait le meilleur rendement.



Les syndicats ouvriers ne peuvent rester indifférents à cette prédominance de la machine sur le travail humain. Ils y voient un concurrent très important et qui, dans certains milieux, repousse l'ouvrier hors de l'usine.¹ Leurs dirigeants ne peuvent se refuser d'admettre les étonnants résultats de la machine, qui demande d'être bien entretenue, bien suivie, mais dont les exigences sont limitées une fois le prix payé. Bien utilisée, elle donne d'étonnants résultats dans le travail en série. Ils constatent également qu'elle entraîne la diminution du personnel. Et cela, au point de vue social, est très grave.² 49

Voyons ce que dit brièvement monsieur Jean Marchand à titre de président de la Confédération des Syndicats Nationaux de l'automatisation et du chômage dans le dernier numéro de la revue *Commerce*:

"L'automatisation a chez nous des conséquences plus graves qu'ailleurs. Alors qu'aux États-Unis par exemple les emplois déplacés par l'automatisation sont remplacés par la création de nouveaux emplois requis pour la fabrication des machines électroniques ou autres qui servent à l'automatisation, chez nous, comme nous ne fabriquons pas ces machines l'emploi est complètement perdu:

Nous n'avons pas non plus chez nous, les industries secondaires qui nous permettraient de fournir le nombre d'emplois suffisant à une main-d'œuvre dont le taux de croissance est beaucoup plus rapide que celui de notre économie."

¹ Même si certaines grandes entreprises, comme la Bell Telephone, essayent de placer ailleurs les ouvriers que remplace la machine.

² A sa dernière réunion, le Congrès du Travail du Canada a demandé au gouvernement fédéral de faire étudier le problème par le Conseil économique du Canada.

Le problème est grave. On ne peut arrêter le progrès mécanique sans augmenter énormément les prix coûtants et sans mettre un frein dangereux à l'initiative individuelle. D'autre part, comme l'écrit aussi monsieur Marchand:

"Le chômage est partout. Ainsi malgré un salaire horaire qu'on juge intéressant, les 65,000 ouvriers de la construction à Montréal n'ont eu qu'un revenu moyen annuel de \$2,500 en 1963.

50 Un autre exemple illustrera ce chômage dans un secteur particulier, celui des plombiers. La convention collective qui les régit à Montréal prévoit un fonds de pension transportable. Pour y être éligible il faut travailler 900 heures au cours de l'année. Sur 4,287 plombiers, 2,547 n'étaient pas éligibles parce qu'ils n'avaient pas travaillé les 900 heures exigées.

En Gaspésie et dans certaines autres régions sous-développées, le taux de chômage est de 20 à 25% de la main-d'œuvre disponible. On peut imaginer le climat qui règne dans ces régions, le découragement qui s'empare des gens et le recours systématique à toute espèce de trucs pour profiter des prestations sociales et vivre de l'État.

Et c'est pourquoi patrons et syndicats demandent qu'on facilite l'initiative individuelle ou collective, qu'on l'oriente vers l'industrie secondaire, qu'on crée des complexes sidérurgiques ou autres pour fournir la matière première à des industries complémentaires sur place. On les voit collaborer dans des grandes entreprises mixtes où chacun apporte ses avis, ses initiatives, ses ressources propres. On assiste aussi à des poussées grégaires dans des domaines où jusqu'ici on laissait les autres prendre les initiatives. On voit, par exemple, de provinces établir sur leurs frontières une sorte de protection industrielle d'un type nouveau, destinée à favoriser la création d'entreprises qui vont fournir du travail aux gens du cru. Qu'on ne croie pas surtout que le mouvement soit limité à Québec, comme une publicité bien orchestrée cherche à le faire croire !

Dans notre province, l'Hydro-Québec est en ce moment un des facteurs positifs les plus efficaces dans ce domaine.

Pour une réforme de la tarification en assurance automobile

1963 a été l'exercice déficitaire auquel on s'attendait. Il a été aussi mauvais que les esprits les plus pessimistes avaient pu l'anticiper. Au total, en effet, le rapport des sinistres aux primes souscrites a été de 78.36 au Canada. Ainsi, on est revenu aux moments les plus pénibles de 1957, après lesquels d'un commun accord les assureurs ont augmenté leur tarif. Ils en ont bénéficié en 1959 et 1960; puis, repris par le démon de la production, ils ont glissé à nouveau sur la pente facile de la concurrence. A certains moments, ils ont haussé les primes légèrement pour essayer de rétablir l'équilibre, mais trop tard et insuffisamment. En 1964, ils ont remonté à nouveau et brutalement leur tarif. Cette évolution entre deux extrêmes est l'histoire des dernières années. Dans les pages qui suivent deux de nos collaborateurs, Michel Parizeau et René Callès, s'en prennent à l'esprit de facilité et de routine, à l'incapacité de s'adapter à une situation grave et chronique, qui prévalent trop souvent dans le marché. Ils préconisent aussi quelques réformes, et c'est cela qui fait l'intérêt de leurs travaux. Nos lecteurs voudront bien les lire dans l'esprit de coopération et de logique qui les a dictés. En terminant, notre directeur expose quelques conclusions d'ensemble sur la situation actuelle dans le domaine de l'assurance automobile au Canada — A.

51



I — **Automobile insurance, a scientific approach ?**¹ by Michel Parizeau.

Is our approach to automobile insurance logical, scientific, adapted to modern requirements ?

¹ Texte d'une allocution présentée à une réunion de la Montreal Insurance Buyers Association.

This question is not purely academic. General insurance in Canada has been unprofitable on an industry-wide basis for many years and the year 1963 appears as having been one of the worst encountered in this country.

52 When one knows that automobile insurance involves close to 50% of the overall general insurance premiums, if accident and health premiums are excluded, and that moreover the automobile loss ratio is much higher than the average (and has been so over a period of years), one cannot but conclude that automobile insurance bears the greatest part of the responsibility for the uneasiness and the dangerous situation which now appears very manifestly in the insurance industry. Some foreign companies have withdrawn from Canada, others have initiated serious moves towards limiting their acceptances, while a certain number of Canadian companies are more than upset in the face of the very high losses recently incurred, which more than often cannot be compensated by the investment revenues which some of the larger foreign companies are able to obtain due to the size of their assets. The situation is serious, since a large number of companies would not be able to sustain the individual losses incurred in 1963, should the results continue on the same basis for a few years.

Even if it is to be anticipated in general insurance to have a bad year once in a while, it is also expected that over a period of years, a reasonable profit should be obtained. The problem with which we are now confronted is that the profits incurred from 1959 to 1962 have been completely wiped out and left way behind by the losses sustained from 1956 to 1958 and in 1963.

In view of this, how can we explain that such an important sector of the insurance industry as the automobile

field is continued year after year on the same basis which, I agree, has proven satisfactory in the past but which, in all evidence, is no more adapted to the present day requirements? With due respect and without wanting in any way to personalize the problem, I submit that one of the major reasons has been the wishful thinking of too many insurers in hoping all the way along that the situation would improve by proceeding to periodical changes in the rate structure. Certain efforts have been made to establish a little more scientific basis of rating but, from the outside at least, such efforts do not appear as having been done on a long term basis of thinking. The number of classes of insureds has been increased, new classifications have been chosen to encourage the absence of claims over a longer period, increases in rates have been applied to some types of risks while the premium was going down for other groups.

53

However, with all these changes which have been numerous, it is interesting to note that some of the rates are in 1964 approximately at the same level as in 1959 and that in 1963, they were even lower than in 1958. As an example, the premium for business and pleasure, with no male drivers under 25 years of age and no claims for three years, were as follows in Montreal for a Chevrolet of the year, taking into account a \$50,000.00 limit for liability, medical payments up to \$2,000.00, collision damage with a \$100.00 deductible and comprehensive coverage: 1958, \$234.00, up to \$247.00 in 1959, down to \$212.00 in 1960, down to \$207.00 in 1961, up to \$225.00 in 1962, down to \$214.00 in 1963 and up to \$254.00 in 1964.

At the same time, the frequency of accidents and the average amounts disbursed per claim has been steadily on the upward trend.

54 I have the impression that the insurers have been to some extent blinded by the fact that the premium volume was increasing regularly, without realizing that such an increase was due mainly to the fact that the number of vehicles on the road was developing rapidly and that the percentage of insured motorist was also increasing. As such, these factors cannot modify at all the overall results, they can only increase the losses or the profits, depending on the trend. Because of the law of average, when a certain number of units in a specified class has been attained, any increases in the number of units will not change anything. As to the higher percentage of vehicles insured (due mainly to safety responsibility laws), it does not brighten the picture very much since the previously uninsured vehicles were in use just the same and were certainly causing damages in the same way.

Moreover, in some provinces, the insurance companies now have the additional burden of the uninsured motorists funds which, as in Quebec, are entirely financed by them.



On the other hand, it is also interesting to note that members of the public are under the impression that their automobile premiums have been going up steadily from year to year which, as we have seen a few minutes ago, is incorrect, when one considers the basic rates for a specified class. What has happened is that, due to the present rate structure, the occurrence of accidents has brought about, for the individuals concerned, increases in premiums which depended solely on the fact that they fell in a different rating class. Whenever this change occurred in a period where some rates were going down, as in 1960, 1961 and 1963, the reduction was not felt at all. At other times, as in 1963, some classes were increased while most others were going down. The publicity made in the newspapers as to the increases in minority classes was such that a completely false picture was being presented.

With such facts in mind, I will allow myself to present a second criticism which relates to public relations. I cannot remember seeing anything written anywhere by responsible officials in connection with the fact that even though rates have varied from year to year, the said variations have been made under or above a basic level which has remained practically the same.

This public relation problem is doubled by what I would call a psychological error in presentation. Instead of establishing different rates on the basis of loss experience, it would have been preferable, in my mind, to indicate the basic rates for the class and then to show on the policies the credits applicable for absence of claims. The insureds, at renewal, would have more readily understood that they were losing the benefit of the credits, because of accidents during the preceding year. Moreover, because of the large differences between the premiums for claim free experience during a certain period and the standard ones, differences which disappear suddenly because of only one happening however small, the reaction in the public has become much stronger, not to say discontented. You probably all know of the pressures exerted, at least in this province, by some of the labour unions and other groups for government intervention, some limiting their request to control but other having in mind state ownership.

55

That government intervention should happen eventually on a control level is to be anticipated, if nothing really serious is done about the present situation within the industry itself. However, state ownership of automobile insurance, in the foreseeable future, at least in this province, appears to me as unthinkable, both from a political point of view, since it would mean the probable disappearance of a large number of provincially licensed companies which still are getting the

bulk of their business from this specific field, and from a purely administrative point of view. The present government has its hands full, to say the least, with the hospital scheme, the pension fund plan, education developments and economic planning.

56 In any case, this aspect of the problem cannot be overlooked, especially with the present hesitation of the insuring body to decide once and for all that the time has come to consider the question globally and to eliminate the differences in opinions as far as details are concerned, in order to be able to set up a more solid basis.

Amongst those who have at heart the sound development of insurance activities in Canada, some, as myself, were very much disappointed in the recent partial failure of the Canadian Underwriters' Association and of the Independent Insurance Conference to come to an industry wide agreement which would have been the formal indication of a long awaited mature attitude in the face of grave problems. The Bureau which has come out of the lengthy discussions on the matter will certainly be useful, but it constitutes only a small part of what would be required, i.e. a central body of well prepared and well paid employees who would engage in proper and advanced research on forms, rates, structures and future developments, not in a well intended part-time way as it is too often the case right now, but in a professional way based on far reaching leadership and thinking, and positive means of action using actuarial and scientific methods, as presently applied in other leading industries.

I have brought up personally this question with many individual insurers and very often the reaction has been sympathetic but unenthusiastic in view of the so-called cost element. Such a reaction appears to me as unrealistic, to say the least. The cost of such a central body would be negligible-

able in comparison with the millions of dollars which it could save the insurers once it has been in existence for a while. I believe that the more important reason for the failure of the industry to come to a larger understanding, relates mainly to a lack of flexibility on the part of too many individual insurers who do not seem able to forget about some of their past requirements on matters of details and who do not seem to understand the seriousness of the situation. That question as to the level of standard commissions, the principle of profit commissions and the matter of synthetic fleets, be given such a proportion in the discussions, appears to me as appalling.



Up to now, my comments might appear to have taken a rather criticizing slant. Some of you might even feel that I am going a little too far. I would like to stress that my intent in taking this approach, which reflects my own firmly held beliefs, relates essentially to underlining the necessity of a complete change in mentality, in attitude. It is not a matter of throwing overboard everything which has been done up to now but simply of realizing first that general insurance has become a tremendously large and important business, thus having to be run as such, and secondly that it is very intricate and special. A general insurance company cannot be run as a banking institution nor as a commercial or manufacturing establishment; nor even as a life insurance company. It is faced with the same administrative problems but the product which it is handling takes so many facets and is subject to so many unknown elements, bringing about great variations in day to day results, that the management needs a sort of a hybrid nature, dealing properly with the immediate problems but trying to settle them within the frame of a long term plan. At the same time, it has to take into account that it cannot operate by itself ignoring the rest of the market, not

only from a competition point of view but especially from a statistical and rating one.

58 The leaders of the industry, nowadays and under an ideal schema, should be cultured men (in the broad sense of the word), should have a well prepared and balanced business administration background and at the same time should be out of the technical ranks in order to be able to fully grasp the intricacies of the problems involved. The only difficulty is that such men are rare specimens on the present market, and this will be agreed upon by many who do occupy such leadership positions.

One of the first things to be done, in my mind, is to encourage the influx of university trained men. A trend in this line has developed in recent years but unfortunately the necessary means, not only salary wise but — more important — promotion and future wise, have not been sufficiently used to keep them in the business. You cannot expect a university graduate to prepare endorsements in the same department for two years. A training program with in view the management level appears to me as a necessity. If it is possible in other industries, why not in general insurance? Of course, as long as some managers will still argue that a university diploma is in their mind a handicap, future leadership which is badly needed, will be impaired.

The second step (and this should be done urgently and on an industry-wide basis), would be to transform the new national Bureau recently formed into a true research center with actuaries and specialists who would rethink the whole approach to the automobile problem. It is about time that we stop taking the long ago adopted technique of waiting to see what happens in the United States and applying it here with adjustments. It might be wise to start looking what is being done elsewhere and to establish what one might call

a philosophy of insurance. Pragmatism has its merits but I suggest that the developments of recent years in the general insurance field have been such that it cannot anymore be the sole standard.

There are presently in Europe, and especially in France and Belgium, studies being made on automobile rating, based on a mathematical approach. You might have seen it referred to in european insurance publications under the heading of "Le principe de la prime modelée". The main idea in this new plan is to establish, on the basis of statistical methods, a premium which would correspond to the value of the probable individual risk for the following year, considering that such a risk will be part of a particular class of tariff and taking into account the number of accidents incurred during the previous years.

59

This is a completely different approach to the problem. The present rate structure used in Canada takes into account not only classes of insureds corresponding to the territories and the use of the vehicle but also, within each of said classes, the loss experience over the last three years, not as to the number of claims but as to the date of occurrence. This present principle appears to me as being faulty in that it establishes future costs on the basis of past experience, therefore bringing about a time gap which does not take into account the new elements which might affect the risk, and in that it leaves out the probability element which is supposed to be at the core of insurance thinking. What puzzles me is that what appears essential in life insurance, which is definitely more stable and less susceptible to great variations, is practically forgotten in general insurance.

The principle of "la prime modelée" is based on the idea that the insurers should ask from each insured the premium corresponding to his risk and not to ask the good

risks to pay for the losses incurred by the bad ones. This appears to me as very logical if one takes into account the underlying principles of insurance. The latter is based essentially on an idea of mutuality by which the losses incurred by the few are spread amongst the many but within a fairly homogenous group constituted with risks of the same weight.

60 A standard premium is established to which are applied different percentages for each insured taking into account the number of losses incurred per year and over a certain number of years. These percentages have been established after statistical studies which have shown rather interesting elements, out of which I would like to indicate the following:

— for 1,000 insured vehicles having been involved in no accidents during a particular year, 794 claims will be made during the next year;

— for 1,000 vehicles having caused one loss in the first year, 1291 claims will be made the next year;

— for 1,000 vehicles having had 5 claims in a said year, 3,277 claims shall be made during the following year;

— to a claim made during the first year corresponds a probability of loss of 1.291 for the following year. But if there has been one loss in two years, the probability for the third year would only be 1.071; it would be 0.915 for one claim in three years; 0.798 for one claim in four years, etc.

With such a system an insured would be asked to pay exactly the premium corresponding to the probable losses in the ensuing year, estimated on the basis of the losses which he has had and which are used to determine the extent of the risk which he represents.

I am not saying that this is *the* solution, since I have not had the opportunity to study it very deeply, but it appears to me as an interesting idea which meets very nicely with

my contention that scientific approaches have not been used sufficiently up to now, at least in this country.

Finally, it is rather shocking to see that such an important industry has yet to influence the formation of research centers and bodies in this country, while such research work is being done on a very extensive scale both in the United States and in Europe. The situation can be very well judged by the very few publications on insurance matter of a certain standing. Even in the universities, very few are teaching insurance on another basis than within extension courses. This, in my mind, constitutes a definite sign that the general insurance industry has been overpassed by events. If the financial and social implications were not as large, solutions to the problem could be delayed a little more. But this is not the case and I feel that a strong change in manoeuvre is imperative.

61

If such a change do occur, results in any way will not be felt very rapidly, since the problem is beforehand one which has to do with the insurance men and their mental attitude more than with physical or financial elements.

L'Assurance obligatoire en Allemagne. Dans *L'Argus* du 29 mars 1954.

Nous signalons à nos lecteurs une excellente étude sur l'assurance obligatoire en Allemagne qui remonte au 7 novembre 1939. C'est le régime qui régleme la circulation de 9,770,000 voitures. Régime obligatoire appliqué par le gouvernement central qui garde tous les problèmes d'assurance auxquels ont à faire face les provinces et états d'Amérique. Comme en Amérique, on a recours aux bonis pour absence de sinistre afin de faire une différence entre les bons et les mauvais chauffeurs, les adroits et les maladroits, les chanceux et les malchanceux. J.H.

II — Les primes d'assurance automobile sont bien élevées,
par René Callès.

62 Nous nous permettons de revenir sur un sujet qui nous préoccupe beaucoup. Il s'agit de la tarification dans le domaine de l'assurance automobile et, en particulier, de l'utilisation d'un facteur paramétrique appelé "nombre de milles parcourus". Il est urgent, à notre avis, que l'on fasse le point sur notre système de tarification et que l'on examine de près son application et ses effets. La hausse des tarifs, comme en 1964 par exemple, semble être justifiée avec le mode actuel de tarification. Cependant, les assureurs ne devraient-ils pas se demander si le système est valable? Pour notre part, il nous semble que l'augmentation des primes ne règle pas le problème des assureurs; à savoir obtenir un rapport sinistres-primes inférieur à celui qui permet d'établir l'équilibre. Une tarification plus logique donnerait probablement aux assureurs la possibilité d'augmenter leur revenu-primes, tout en traitant équitablement l'usager de la route.

Au Canada, on semble essayer plusieurs solutions en apportant des changements une année, puis en rétablissant les choses comme elles étaient auparavant. En 1963, par exemple, il y avait un classement qui permettait d'obtenir une tarification réduite lorsque l'automobiliste parcourait moins de 20 milles pour se rendre de sa résidence à son lieu de travail. Cette distance permise a été réduite cette année à 10 milles, tout comme avant 1963. Cet exemple illustre bien, croyons-nous, la nécessité d'une étude du système de tarification. En Suède, par exemple, on a décidé récemment, après un examen très poussé de la question, d'introduire comme facteur important de la tarification la distance parcourue par l'automobiliste. Pourquoi chez nous ne pas entreprendre une pareille étude qui s'impose d'autant plus que l'immensité de notre territoire amène les automobilistes à parcourir de lon-

gues distances ? Nous apportons l'exemple de la Suède, mais il est à signaler qu'en d'autres pays d'Europe, l'assurance automobile basée sur la distance parcourue se pratique depuis plus d'un quart de siècle. Elle se pratique également aux États-Unis.¹

Comme nous l'avons déjà dit, la principale objection semble venir du fait qu'il serait difficile d'établir un contrôle efficace sur la distance parcourue par l'automobiliste. Cependant, nous pensons qu'il s'agit là d'un problème technique résoluble. N'est-on pas parvenu à contrôler les tarifs pour les usagers du taxi, de l'électricité et du gaz ? Des amendes pourraient être prévues pour les fraudeurs.

63

D'autres objections surgissent. L'expérience du chauffeur, comme celle du pilote, s'accroît au volant. Pourtant, les chauffeurs de taxi, par exemple, ont une statistique-accidents qui effraie les assureurs, même si l'on exclut de cette statistique les blessures aux passagers. Si théoriquement, l'expérience d'un chauffeur est un bon élément, les conducteurs expérimentés sont souvent téméraires.

Bien que la distance parcourue ne soit certes pas toujours un facteur proportionnel au risque, les assureurs reconnaissent, par exemple, que la non-utilisation de la voiture, durant l'hiver, donne droit à une ristourne. Soulignons au passage que l'assurance au mille éliminerait la suspension de l'assurance à cause du remisage de la voiture durant les mois d'hiver.

Nous avons dit que l'on ne devait pas créer un trop grand nombre d'échelons et nous avons proposé deux ba-

¹ Signalons en passant que si on concluait jamais qu'il est préférable d'assurer l'automobiliste plutôt que la voiture, il ne servirait à rien d'utiliser comme facteur principal de tarification, le nombre de milles parcourus. Nous ne serions pas opposés à un système de tarification qui aurait pour but d'assurer l'automobiliste au lieu du véhicule, pourvu qu'un tel système apporte une solution vraiment efficace aux problèmes de la tarification actuelle qui ne satisfait ni les assureurs, ni les assurés, croyons-nous.

64 rèmes. Ainsi, jusqu'à 15,000 milles par année, et au-delà. Une étude sur le sujet permettrait de fixer cela plus objectivement. Nous ne serions pas opposés à ce qu'il y ait une prime de base pour le premier 5,000 milles, par exemple, et un supplément pour chaque tranche de 1,000, 2,000 ou 5,000 milles additionnels. Nous croyons également que le système permettrait d'éliminer les différences de tarifs entre les régions, en pensant à la faible densité de notre population et au nombre excessif de régions créées à travers le Canada. Cependant, le coût des réparations et des traitements médicaux et hospitaliers sont des indices dont il faut tenir compte. Pourtant il ne faudrait créer, avec l'assurance au mille, que des régions urbaines, rurales et semi-rurales.

L'assurance automobile au mille, ce serait aussi la quasi-disparition du préjudice causé à l'automobiliste moyen. L'automobile n'est plus un instrument de travail ou un luxe. Comme elle fait partie de notre vie quotidienne, elle devient presque une nécessité de la vie moderne. Bien qu'elle ne soit plus un signe de richesse, elle coûte très cher à son propriétaire. Le citoyen moyen achète une voiture comme il achète une cuisinière, un réfrigérateur, un téléviseur ou des meubles, c'est-à-dire à tempérament la plupart du temps. Il peut alors difficilement se permettre de parcourir 25,000 milles par année, étant donné le prix de l'essence. Pourquoi alors doit-il payer pour l'assurance de sa voiture le même prix que celui qui paie sans douleur et, pour cause, ses comptes d'essence et d'huile ?

En terminant, nous voudrions insister sur le fait que la statistique utilisée par les assureurs leur servira de moins en moins, particulièrement au Québec, d'écran imperméable à tout reproche. Nous sommes persuadés que les responsables de la tarification ont découvert les raisons qui incitent les québécois à récriminer contre les tarifs d'assurance automo-

bile. Dans les provinces anglophones, les primes d'assurance automobile ne grèvent pas le budget des automobilistes dans la même proportion qu'au Québec. Il y a donc quelque part une anomalie qu'il faut corriger, au plus vite, plutôt que de faire parler les statistiques. Cette anomalie ne réside surtout pas dans le code de la route québécois, ou dans notre Code Civil, mais principalement dans le système de tarification, dans l'assurance automobile au rabais et dans la fréquence des sinistres.

Au Québec, c'est de la part des sociétés d'assurance canadiennes-françaises que pourrait venir l'initiative. Nous suggérons qu'elles se groupent et y voient sans attendre la dernière goutte qui fera déborder. Répétons enfin que si l'on essaye de faire comprendre au public des choses qu'il ne peut comprendre, on se bute à des difficultés dont la portée est imprévisible.

III — En guise de conclusion, par G. P.

Nous voudrions ajouter quelques idées personnelles à ce qui précède, au sujet de certains aspects immédiats de l'assurance automobile.

1° — Quand on atteint le bas de la courbe, il ne faudrait pas que les assureurs s'affolent. 1958 et 1964 présentent les mêmes signes de panique. *The Market has gone panicky*, pourrait-on dire en employant la langue de Mark Twain. Et c'est juste. En ce moment, un vent de pessimisme souffle violemment au nord du 45e degré de latitude. Chacun essaie de faire la chasse au mauvais risque, comme autrefois à Salem on faisait la chasse aux sorcières. Aussitôt trouvé, il est chassé du temple d'un coup de balai comme un pestiféré. Loin de nous la pensée qu'on ait entièrement tort d'agir ainsi puisque, de cette manière, on oriente vers le Fonds des risques assignés ceux qui sont devenus lourds à porter. On

les y accueille avec des tarifs plus élevés; ce qui est normal puisque le Fonds est fait pour cela. Nous demanderions, cependant, qu'on mette une certaine modération dans ces réactions violentes qui, tout en étant *émotionnellement* normales devant les dernières statistiques, ne sont peut-être pas souhaitables par suite de la réaction psychologique d'un bon public, dont il faut tout de même tenir compte. Il est vrai que l'année dernière a été dure, coûteuse, pénible; mais l'assurance est là pour quelque chose. À quoi sert de se renvoyer les risques comme des cas physiologiques atteints de quelque maladie honteuse. Nous demanderions que, sauf pour certains cas individuels, on agisse en tout cela avec une certaine mesure. En nous exprimant ainsi, nous faisons valoir le point de vue du courtier, de l'intermédiaire. Il a son importance, croyons-nous, car c'est ce dernier qui constate le choc psychologique subi par l'assuré dans un milieu bouillonnant, qui n'est plus celui des ballotables et corvéables à merci. Il faut qu'on le comprenne, croyons-nous, si l'on veut éviter des réactions de masse que la raison n'admet peut-être pas, mais qu'expliquent la psychologie individuelle aussi bien que celle des foules.

2° — Les corrections de tarifs, les diminutions de commissions commencent de donner des résultats. En assurance automobile, le premier trimestre est meilleur, dans l'ensemble. À cause de la température clémente, la fréquence des sinistres a été sensiblement moindre. D'où un rapport sinistres-primés moins mauvais à une époque ordinairement bien pénible au Canada. L'augmentation des tarifs est partiellement aussi l'explication de meilleurs résultats. D'autre part, la commission de l'agent et du courtier a été diminuée de 20 à 15 pour cent là où elle dépassait la moyenne. Cela également va mettre à la disposition de plusieurs assureurs des ressources accrues. À notre avis, dans l'assurance auto-

mobile, la situation est plus favorable qu'elle ne l'a été depuis quelques années. D'autant plus que, devant l'impression d'un désastre, les plus audacieux sont revenus à des sentiments de prudence qui rendent le marché plus sain psychologiquement.

C'est par là que nous voulons terminer ces notes en demandant qu'on cesse de s'affoler. Vous en parlez facilement, penseront certains. Vous n'avez pas à gérer des sommes qui fondent comme beurre en poêle. Nous admettons la gravité de la situation, mais nous refusons de nous laisser entraîner par un sentiment qui va souvent d'un optimisme excessif à un pessimisme aveugle. D'un autre côté, si la crainte du pire est parfois le début de la sagesse, nous voulons bien qu'on en accepte l'idée, pourvu qu'on n'aille pas trop loin dans la voie du "grand ménage". C'est cela que nous voulons noter en marge des deux articles de nos collaborateurs qui, eux, souhaitent pour demain qu'on aborde la question sous un angle différent et plus rationnel. Ce en quoi ils ont raison, croyons-nous.

67

3° — Nos collaborateurs ont parfaitement raison — nous le répétons — de demander des réformes dans la tarification automobile. L'un suggère qu'on se donne la peine d'étudier le problème en profondeur et l'autre, que l'on trouve des solutions nouvelles à des problèmes qu'on s'est contenté de résoudre par des moyens temporaires, qui ne vont pas au cœur même de la difficulté, avec tout ce qu'une pareille attitude comporte d'à-peu-près et de demi-mesures. Il est grand temps que, dans ce domaine très important de l'activité économique au Canada, on agisse avec une vision très nette des réalités. Chez le dentiste tout à l'heure, nous pensions aux extraordinaires progrès accomplis dans la technique de l'art dentaire depuis que le dentiste a cessé d'être un simple arracheur de dents. Tout cela ne s'est pas fait tout seul. Cette

fraise étonnante dont le dentiste se sert pour attaquer l'émail — l'une des substances les plus résistantes qui soit — elle n'a pas été fabriquée du jour au lendemain; elle n'est pas une œuvre d'à-peu-près, mais bien le fruit d'une étude réfléchie, voulue, tendant à résoudre un problème de mécanique. Pourquoi les assureurs ne consentiraient-ils pas à créer un centre de recherches statistiques, comme le suggère monsieur Michel Parizeau. Sous la direction du nouveau Bureau, ce centre travaillerait non pour un assureur particulier, mais pour la collectivité, c'est-à-dire les assureurs et les assurés, qui en ont *marre*, si on nous permet cette expression familière, de voir que presque rien de pensé, de réfléchi ne se fasse dans un domaine qui engouffre leurs économies d'années en années. Si les assureurs étrangers ne veulent pas ou ne peuvent pas comprendre la situation parce qu'ils sont loin, mal renseignés ou fatalistes comme on l'est devant une force de la nature — peut-être les assureurs canadiens pourraient-ils donner l'exemple, s'ils ne peuvent convaincre la majorité de dépenser quelques centaines de milliers de dollars pour essayer de trouver des solutions théoriques nouvelles à des problèmes anciens, pouvant donner lieu à des techniques différentes. C'est cela que demandent nos collaborateurs et c'est cela qu'à notre tour nous demandons avec insistance, convaincus d'agir pour le plus grand bien de tous. Si les fabricants de matériel dentaire, dont nous parlions tout à l'heure, ont imaginé à grands frais un appareil nouveau pour gagner de l'argent en accélérant le travail du dentiste, ne serait-il pas tout aussi logique pour les assureurs de dépenser quelque argent pour essayer d'en perdre moins. Si l'opération est aux antipodes, elle a un objet commun: la recherche d'une technique nouvelle.



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

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 - \$3,280,000

PRÉSIDENT
Maurice Chartré, C.A.

DIRECTEUR GÉNÉRAL
Charles Albinet

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
Paul E. Tremblay

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**

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

41 rue St-Jacques ouest
Montréal—1
845-3291

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

LES POINTS SAILLANTS DU 87^e RAPPORT ANNUEL



Au 31 décembre	1963	1962
Encours d'assurance-vie	\$370,199,386	\$339,372,957
Actif total	47,870,426	43,805,542
Bénéfices payés aux sociétaires ou à leurs bénéficiaires depuis la fondation de La Société	71,157,783	66,643,758
 Au cours de l'année		
Nouvelles assurances payées	73,830,094	70,005,094
Prestations et ristournes aux so- ciétaires	4,514,025	3,579,373



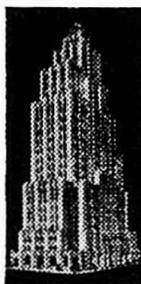
LA SOCIÉTÉ DES ARTISANS COOPÉRATIVE D'ASSURANCE

CENTRALE :

333 EST, RUE CRAIG, - - MONTRÉAL 18

Téléphone : 861-6371

Siège social :
Édifice de
La Prévoyance



507
Place d'Armes
Montréal

LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

10 ANNÉES DE PROGRÈS!

	<u>1963</u>	<u>1958</u>	<u>1953</u>
Primes d'assurance générale souscrites	\$ 10,903,353	\$ 7,831,594	\$ 4,462,140
Assurance-vie en vigueur	\$149,325,337	\$61,239,196	\$33,030,263
Actif total	\$ 20,055,265	\$12,652,071	\$ 7,180,484
Capital, surplus et réserve générale	\$ 3,804,938	\$ 2,428,178	\$ 1,624,475

Assurance générale : Succursales à Québec, Toronto,
Calgary et Vancouver.

Assurance-vie : Succursales à Montréal, St-Lambert, St-Laurent,
Ste-Rose, Québec, Rimouski et Trois-Rivières.



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)

Téléphone 844 - 2821

RAPPORT ANNUEL 1963



TABLEAU COMPARATIF

	1951	1957	1963
ACTIF	\$ 812,452	\$1,860,460	\$8,559,210
PRIMES BRUTES	1,100,910	2,626,632	8,629,067
RÉCLAMATIONS BRUTES	559,507	1,357,735	4,878,709
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS	172,876	301,236	1,915,440
ENCAISSE ET PLACEMENTS	657,585	1,440,142	7,018,987
RÉSERVE POUR LA SÉCURITÉ DES ASSURÉS	673,029	1,330,520	7,406,326

GENRES D'ASSURANCES

INCENDIE • RESPONSABILITÉ CIVILE • COURRIER
RECOMMANDÉ • VOL • CAUTIONNEMENT • ASSU-
RANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION
• RESPONSABILITÉ PERSONNELLE • RESPONSA-
BILITÉ PATRONALE • GARANTIE FIDÉLITÉ, GLO-
BALE • AUTOMOBILE.

SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

SIÈGE SOCIAL: ÉDIFICE DESJARDINS LÉVIS, P.Q.
SUCCURSALE: 1290 RUE ST-DENIS MONTRÉAL, P.Q.