

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

	Page
LA POLITIQUE SOCIALE AU QUÉBEC : D'UNE ÉTAPE À L'AUTRE, par Jacques Parizeau ... ..	73
PLANS DIFFÉRÉS DE PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES, par Lambert Toupin ... ..	86
CONSIDÉRATIONS SUR LE CAPITAL, LE SURPLUS ET LE DÉFICIT TECHNIQUE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES CANADIENNES, par Gérard Parizeau ... ..	106
NOTE SUR LA CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC ET LE RENDEMENT DU RÉGIME DES RENTES, par Claude Bébéar ... ..	121
SOUMISSIONS, EXPERTISES ET JEUNES PROFESSIONS, par Michel Parizeau ... ..	125
LA CLAUSE DE FRANCHISE EN ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE, par J. H. ... ..	134
CHRONIQUE DU MOT JUSTE, par Pierre Beaudry	137
FAITS D'ACTUALITÉ, par G. P. ... ..	143

La commission de l'intermédiaire. La théorie de la faute et le règlement des sinistres en assurance automobile. Des pouvoirs plus précis pour le Surintendant des Assurances. Should Insurance be subject to Combines Act? The proposed automobile exchange.



**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 SECRÉTARIAT DES COURS DU SOIR

**535, Avenue Viger,**

**Montréal (24)**

**Téléphone 844 - 2821**

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*

*Le Bureau d'Expertises des Assureurs Ltée*  
*Underwriters Adjustment Bureau Ltd.*

offre à tous les assureurs un service complet pour le règlement de sinistres de toute nature.

Etablie dans plus de 65 villes canadiennes, notre société occupe depuis longtemps déjà une position de premier rang dans tous les domaines d'expertises après sinistres.

Consciente des obligations qui lui viennent de cette position, elle ne cesse de former les compétences nécessaires et de battre les sentiers du progrès.

**Siège social**

**4300 OUEST, RUE JEAN-TALON**

**MONTRÉAL (9e)**

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**

**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



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 :*

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

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

**LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.**

410, ST-NICOLAS, MONTRÉAL 1

842-3451

# ROYAL INSURANCE CO. LTD.

LONDON & LANCASHIRE INS. CO. LTD.  
ET LEURS COMPAGNIES "ASSOCIÉES"

MONTRÉAL 360 OUEST, ST-JACQUES

GÉRANT S. ALLARD, A.I.I.C.



QUÉBEC 1170 CHEMIN ST-LOUIS

GÉRANT J. ROBITAILLE, A.I.I.C.

*Assurances de tous genres*  
*Service de prévention*  
*des incendies et des accidents*

#### BUREAUX DE SERVICE :

CHICOUTIMI - GRANBY - JOLIETTE - OTTAWA  
RIMOUSKI - STE-AGATHE - SHERBROOKE  
TROIS-RIVIÈRES - VAL D'OR - VALLEYFIELD

**L'ATTITUDE  
GÉNÉREUSE  
et PROGRESSIVE**

**du Groupe "Guardian-Union"**

**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**

**J. G. HEARN, Gérant provincial**

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

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

# **STONE & COX**

**TABLES D'ASSURANCE SUR LA VIE**



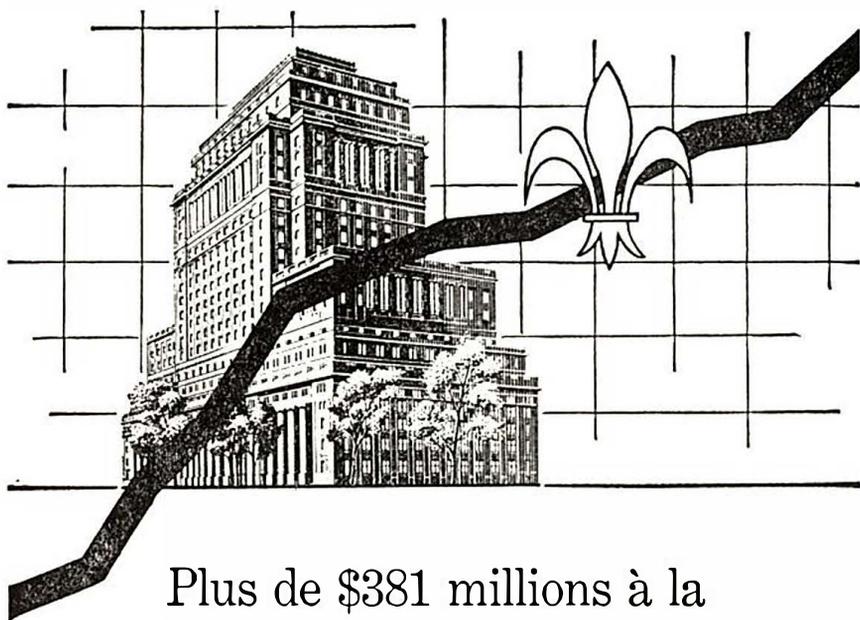
Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.



**COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES**

**PRIX : \$5.50**

Commandez par l'intermédiaire de votre compagnie ou de  
**STONE & COX LTD., 55 rue York, Toronto 1, Canada**



## Plus de \$381 millions à la disposition de l'économie du Québec

*Chaque dollar d'épargne acquiert un double usage, lorsqu'un québécois le confie à la Sun Life.*

En effet, la Sun Life s'est toujours fait un devoir de placer plus de fonds, dans sa province d'origine, qu'elle n'avait à le faire pour satisfaire à ses engagements contractuels.

Ces placements sont de l'ordre de \$381 millions et ils augmentent chaque année de façon marquée.

En 1964, la Compagnie a placé dans la province plus de \$35 millions en obligations provinciales et municipales et en prêts hypothécaires. Elle a également investi des montants considérables dans la province sous plusieurs autres formes de placement.

# SUN LIFE DU CANADA

mutuelle-vie

SUN LIFE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE-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



**LA SÉCURITÉ**  
**COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES**  
**DU CANADA**

Siège Social — MONTRÉAL

**Tout genre d'assurances générales**  
**Compagnie exclusivement**  
**canadienne**

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

à la

**BANQUE CANADIENNE NATIONALE**

612 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

MONTREAL

Téléphone : 842-7701

Correspondants de Courtiers de LLOYDS, à Londres

# GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

*Courtiers d'assurances agréés*

**Étude et  
administration  
de portefeuilles  
d'assurances**

•

**410, RUE SAINT-NICOLAS**

**MONTRÉAL**

**842-3451**

Gérard PARIZEAU

Robert PARIZEAU

Michel PARIZEAU

Marcel MASSON

Gérald LABERGE

# Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous  
est offert par la*

## La Métropolitaine

LA MÉTROPOLITAINE, COMPAGNIE D'ASSURANCE VIE  
(COMPAGNIE À FORME MUTUELLE)

Direction Générale au Canada, Ottawa 4, Ontario

# 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 : \$3.00

Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Michel Parizeau,  
Gérald Laberge, Jacques Caya.

Administration :

Ch. 216  
410, rue Saint-Nicolas  
Montréal

73

33e année

Montréal, Juillet 1965

No 2

## La politique sociale au Québec: d'une étape à l'autre<sup>1</sup>

par

JACQUES PARIZEAU

La politique sociale, telle que nous l'avons connue depuis la seconde guerre mondiale, a été dominée par un principe essentiel: celui de l'universalité. On a voulu assurer à tous les individus de la société un niveau minimum de revenu ou certains services fondamentaux. C'est la base même du *Welfare State* tel qu'il est apparu dans le rapport Beveridge en Angleterre et qui a essaimé ensuite dans la plupart des démocraties occidentales.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Texte d'une conférence donnée devant les membres du club Kiwanis-Saint-Laurent en juillet 1965.

<sup>2</sup> Nous référons le lecteur aux numéros de janvier et de juillet 1943 de la Revue. Ils y trouveront un aperçu des Rapports Beveridge et Marsh, que le gouvernement britannique, puis canadien, ont voulu présenter durant la dernière guerre, à un moment où il était important de persuader le peuple anglais, surtout, qu'une fois le conflit terminé on lui apporterait une solution à ses problèmes de misère, de maladie, de santé et de vieillesse. Au Canada, l'exemple a été suivi par paliers, dont le dernier sera franchi avec l'assurance maladie et accidents, que l'État songe à instituer bientôt. A.

Certaines des mesures qui ont été adoptées impliquent le transfert d'un revenu, habituellement le même pour tous les individus qui ont les mêmes caractéristiques. C'est le cas au Canada de l'assistance vieillesse, des allocations familiales, des pensions aux aveugles ou aux invalides, de l'assurance chômage, etc. . . . D'autres mesures assurent gratuitement à l'ensemble de la population certains services. C'est le cas, par exemple, de la majeure partie de l'enseignement et des services d'hospitalisation. Le programme de pensions, l'assurance santé vont venir s'ajouter à l'un et à l'autre de ces groupes d'ici peu de temps.

La prolifération de ces programmes, depuis vingt ans, a été extraordinaire en même temps que leur coût total pour l'économie augmentait fortement.

A l'heure actuelle, au Québec, on peut établir ce coût de la façon suivante : les allocations familiales représentent un déboursé de 170 millions environ, les allocations de sécurité de la vieillesse, près de 200 millions. L'assurance-hospitalisation coûtera cette année environ 300 millions et il ne serait pas surprenant que l'assurance santé coûte, à ses débuts, plus de 200 millions si l'on suit les recommandations du Rapport Hall. Les diverses allocations sociales distribuées par le Ministère du Bien-Être social représentent près de 200 millions de dollars. Quant à l'éducation, sa gratuité au niveau primaire et secondaire publique coûte maintenant près d'un demi-milliard de dollars.

En somme, le coût total de nos grands programmes sociaux s'approchera rapidement de deux milliards de dollars dès que le système des pensions fonctionnera régulièrement et que l'assurance-santé aura été établie.

Le contraste avec la situation telle qu'elle existait il y a vingt ans est extraordinaire. Alors l'assurance chômage, les

pensions et allocations aux civils, les soins hospitaliers gratuits et le coût total de l'enseignement, ne représentaient pas, pour la province de Québec, plus d'une centaine de millions, dont la moitié pour les dépenses des Commissions scolaires.

La progression a été foudroyante, on le voit, et elle s'est faite, en définitive, avec un minimum de dislocation du système économique traditionnel dans lequel nous vivons. Il a été possible, en particulier, d'éviter des augmentations considérables des taux d'impôt sur les revenus.

75

En définitive, une population encore peu protégée contre les risques de l'ignorance, du chômage, de la maladie et de la vieillesse, possède maintenant, ou possédera d'ici fort peu de temps, un système cohérent, développé et à peu près efficace, sans avoir eu à provoquer de révolution et sans avoir eu à modifier profondément le régime politique qu'elle s'était donné.

Que nous reste-t-il alors à faire pour prolonger ou pour développer la politique sociale actuelle? Une première voie s'offre qui consisterait à aller plus loin encore dans la même direction. Le système actuel n'est pas complet. La gratuité scolaire, par exemple, peut être prolongée jusqu'aux études universitaires.

En fait, on peut continuer presque indéfiniment dans le sens non pas tellement des allocations que dans celui des services gratuits. Ainsi, par exemple, il devient fréquent maintenant dans les grands centres urbains d'Europe orientale de fournir l'eau chaude à tous les logements à partir de quelques grandes centrales thermiques. Le gouvernement de l'U.R.S.S. a annoncé, il y a peu de temps, qu'il se fixait comme objectif de faire en sorte que d'ici vingt ans, la moitié de la consommation du peuple soviétique soit constituée

de produits et de services gratuits. Le mot gratuit prête d'ailleurs à confusion. Il s'agit d'offrir à chaque individu, sans qu'il ne se sente rationné par les ressources financières dont il dispose, certains produits ou services.

Dans ce sens il n'y a pas de différences profondes de nature entre fournir des lits d'hôpitaux et fournir des places de train à tous ceux qui en ont besoin, quels que soient leurs revenus.

76

Et pourtant, il est plus que probable que les pays occidentaux ne s'engageront pas beaucoup plus avant dans la politique sociale du genre de celle que je viens d'esquisser. Le cran d'arrêt correspond à une certaine conception que l'on a de la vie en société.

On peut juger essentiel d'assurer un niveau de vie minimum à tous, l'accès à l'enseignement sous toutes ses formes, et l'accès à tous les services de santé, considérer ces objectifs comme une nécessité sociale absolue, mais juger comme étant tout aussi nécessaire la liberté de l'individu de disposer du reste de son revenu comme il l'entend. Pousser trop loin la distribution universelle étatique et gratuite des services c'est, en définitive, restreindre considérablement la part du revenu qui peut être dépensée librement. On peut considérer qu'il est essentiel que tout malade soit soigné; on n'a pas à imposer une certaine quantité d'eau chaude à tous ceux qui ont la coquetterie de n'en pas vouloir ou d'en vouloir moins.

Dans ce sens, la politique sociale en Occident, et dans le Québec en particulier, arrive au terme d'une étape. Il reste bien certaines opérations à terminer. On modifiera, sans doute, la structure de certaines prestations. Il est clair, par exemple, que le système des allocations familiales gagnerait, ainsi que le suggérait récemment mon collègue Jacques Henripin, à être modifié. On augmenterait aussi les taux des

prestations au fur et à mesure de l'augmentation du coût de la vie ou de l'intensification des luttes électorales.

Mais il ne s'agit plus que d'adaptation. Le régime des allocations générales, des services universels, est maintenant à peu près monté. Les grandes mesures spectaculaires ont été prises. Le Québec n'a pas eu à faire preuve d'une originalité particulière à cet égard. En retard dans bien des domaines, comme le Canada d'ailleurs, il lui suffisait de suivre des programmes déjà très connus dans d'autres pays et dont les répercussions ne faisaient guère de doute. Encore faut-il noter, pour être juste, le rôle extrêmement original joué par le Québec vis-à-vis le gouvernement canadien à l'occasion de l'établissement du régime national de pension.

77

Quoi qu'il en soit, s'il est vrai qu'une étape se termine, nous sortons de l'ère des grandes mesures sociales telles que proposées par une succession d'individus qui, selon leur époque, ont été de grands visionnaires, de grands prophètes, de grands doctrinaires ou de grands ministres. L'étape que nous avons parcourue, c'est, en somme, le point d'aboutissement d'un mouvement d'idées qui a profondément marqué un siècle d'évolution de la pensée sociale. Ce fut, en définitive, la victoire d'un radicalisme réformiste qui, chez nous, en tout cas, n'a jamais conquis le pouvoir, mais aura orienté son cheminement dans ses phases principales.

Est-ce à dire que la politique sociale va s'arrêter ? Que les mécanismes essentiels étant posés il ne s'agit plus maintenant que de les administrer convenablement en évitant le gaspillage, le patronage et la fraude ? D'ores et déjà, on sait que non. Si une phase se termine, une autre va s'ouvrir dont les caractéristiques seront certainement différentes de celles qu'on a connues jusqu'ici.

Il reste, en effet, un nombre considérable de problèmes à régler et qui ne peuvent pas l'être, ou ne peuvent plus l'être,

par le truchement d'une nouvelle distribution de prestations ou par la gratuité d'un nouveau service. Il ne s'agit plus, en somme, d'appliquer une mesure à un groupe parce que les individus qui le composent ont tous plus de 65 ans, ou sont tous estropiés, mais d'aller à l'intérieur de ces groupes résoudre des problèmes d'adaptation sociale que certains individus seulement ressentent.

78

Il s'agit, en définitive, de passer d'un régime universel d'assistance ou de sécurité sociale, à une organisation sociale véritable où les problèmes d'ordre qualitatif reçoivent au moins autant d'attention que les problèmes quantitatifs, qui ont dominé les vingt dernières années.

Qu'on ne croie surtout pas qu'en faisant intervenir ici des considérations d'organisation sociale qualitatives, on entre dans le royaume du vague et du littéraire. Parmi les problèmes qu'il nous reste à résoudre, la plupart peuvent donner lieu à des propositions d'une grande précision et à des estimés de coût aussi élaborés que ceux qui président aux grands programmes de sécurité sociale.

Quelques exemples sont nécessaires pour faire comprendre la nature exacte des problèmes auxquels j'ai fait allusion. Quatre me paraissent avoir une importance et une urgence particulière. On pourra, sans doute, discuter de ce choix et je voudrais surtout éviter de laisser croire qu'une telle série puisse être exhaustive ou que l'ordre dans lequel je vais les présenter implique un ordre de priorité. Je me contenterai, encore une fois, de les indiquer comme des exemples, mais des exemples hautement typiques des travaux d'ordre social que nous ne pourrons éviter d'entreprendre au cours des années qui viennent.

Le premier des exemples auquel je veux faire allusion a trait au travail des femmes mariées. Nous sommes ici en

face d'une situation qui, si elle n'est pas corrigée, va provoquer un terrible gaspillage de fonds et de ressources, en même temps que des tensions sociales insupportables.

De quoi s'agit-il en effet ? La société canadienne-française a entretenu traditionnellement à l'égard du travail des femmes un certain nombre de dogmes bien arrêtés. Pendant plusieurs générations, le travail féminin, ailleurs que sur une ferme, était, d'abord et avant tout, l'expression de la pauvreté. La femme mariée, en particulier, ne devait travailler que pour des raisons péremptoires d'ordre financier. A part quelques emplois, institutrices ou infirmières, la femme mariée ne faisait pas carrière, elle ne pratiquait même pas un métier, elle gagnait sa croûte dans le sens le plus littéral de ce terme.

79

L'accès des femmes à l'enseignement collégial ou universitaire est en train de nous forcer à changer complètement l'optique traditionnelle. Le nombre de jeunes filles dans l'enseignement supérieur s'accroît à toute allure et l'on peut déjà prévoir, suivant en cela le Rapport Parent, que d'ici quelques années plus de 15 pour cent des jeunes femmes de 18 à 24 ans seront à l'université, c'est-à-dire un pourcentage presque aussi important que celui des jeunes gens.

Il faut être réaliste. Une fraction très importante des études universitaires est d'ordre professionnel et non pas culturel. Une place dans une université coûte jusqu'à 10,000 dollars. Les frais courants annuels d'éducation d'un étudiant varient de 1,500 à 3,000 dollars. La majeure partie de ces coûts est portée par le budget gouvernemental. A-t-on vraiment l'intention de tenir à coup de millions de dollars des institutions professionnelles dont 40 ou 50 pour cent des étudiants seraient des femmes qui, en majorité, iraient ensuite s'enfermer pour dix ans dans un trois pièces-cuisine-salle

de bain et ne réapparaîtraient ensuite sur le marché du travail que comme sténo-dactylo ?

80 Le conseil économique du Canada prévoit qu'en 1970, les gouvernements fédéral et provincial dépenseront 840 millions de dollars pour les universités et autres institutions spécialisées. Le gaspillage possible est donc énorme à moins que l'on ne trouve un moyen non pas de maintenir les femmes au foyer mais de leur permettre de travailler.

Dans ce sens, ce n'est pas un système de prime à l'abstention du travail qu'il faut monter, mais, par exemple, un système de garderie d'enfants qui soit, et suffisamment répandu et convenablement surveillé. Dépense additionnelle dira-t-on, sans doute, mais qui permettra d'utiliser convenablement des ressources humaines qui auront coûté trop cher pour qu'elles se perdent.

Le question dépasse d'ailleurs cet aspect purement économique et déborde le seul groupe des diplômées de l'enseignement supérieur. Il y a quelque chose de profondément malsain à dresser, comme on l'a fait, autant d'obstacles au travail de femmes mariées qui, quel que soit leur niveau d'instruction, ne se sentent pas capables d'accepter le genre de vie que les grandes agglomérations urbaines offrent à la mère de famille, qui n'est que cela. Il ne s'agit pas ici de forcer qui que ce soit à travailler, mais de permettre que le choix se fasse dans des conditions satisfaisantes. Une femme mariée sur dix, au Canada, travaillait hors de chez elle en 1950. Si les tendances actuelles se poursuivent, il y en aura trois sur dix en 1970, donc dans cinq ans. Et on ne voit pas pourquoi cette tendance s'arrêterait.

On ne peut donc plus parler de cas spéciaux ou de phénomènes isolés. Le panégyrique habituel de la place de la femme au foyer a manifestement échoué. Il nous reste à en

tirer les conclusions. Et parmi ces conclusions, il n'est pas nécessaire de retenir une augmentation du nombre des psychiatres.

Le second problème, dont l'acuité s'accroît constamment, est celui de l'organisation de la vie des retraités et, plus spécialement, des vieillards. Dans ce domaine, le Canada, en général, et le Québec, sont extraordinairement en retard sur plusieurs autres pays du monde. Cela se comprend. Notre population a été longtemps très jeune en ce sens que la proportion des personnes âgées y était faible. Le placement des vieux et leur entretien exigeait proportionnellement peu de ressources.

81

En même temps que leur nombre s'accroissait considérablement — il y a maintenant près de 200,000 habitants du Québec qui ont plus de 70 ans — les conditions de vie et de logement rendaient proportionnellement plus difficile l'organisation de leur existence. Le logement dans des conditions satisfaisantes est, en particulier, devenu un problème très aigu auquel le secteur privé ne semble plus être capable de répondre d'une façon satisfaisante.

L'augmentation des pensions va résoudre une partie de l'aspect financier des difficultés actuelles, mais il ne faut tout de même pas se faire d'illusion; il reste à monter des services entiers de logements, de soins, de loisirs, sans lesquels un nombre beaucoup trop important de vieillards seront transformés en habitants végétatifs de taudis urbains.

La troisième question que je tiens à soulever a trait à l'entraînement de la main-d'œuvre. On sait que déjà le gouvernement du Québec a, en collaboration avec le gouvernement fédéral, amorcé un programme d'enseignement technique considérable. Il s'agit, cependant, d'offrir des facilités plus étendues aux jeunes qui ne sont pas encore entrés sur le marché du

travail. Nous sommes très loin de pouvoir offrir aux travailleurs adultes des moyens de réentraînement, ou même de rééducation, sans lesquels un nombre variable, mais croissant, d'entre eux, vont être incapables d'éviter le chômage ou le déclassement. Toute une série de facteurs tendent à rendre ce genre de programme extrêmement urgent au Québec. Les progrès de l'automatisation y contribuent. C'est un facteur bien connu sur lequel il n'est pas nécessaire de s'attarder.

82 En second lieu, la chute des droits de douane, qui semble devoir se poursuivre, va accélérer la transformation de la structure industrielle. Enfin, la politique économique suivie par le gouvernement du Québec ne peut faire autrement que de modifier la structure des emplois. On ne peut pas accepter ainsi qu'une économie se transforme rapidement sans prévoir en même temps des mesures pour rendre les employés plus mobiles donc mieux à même de quitter certains emplois et d'en remplir d'autres.

Il ne faut pas oublier que le système de sécurité sociale qui a été monté depuis vingt ans, n'a pas que des avantages. Il présente cet inconvénient de réduire, par la protection même qu'il donne à l'individu, l'incitation de se déplacer d'une région à une autre, ou d'un emploi à un autre.

Que l'on puisse maintenant éviter que des groupes nombreux crèvent de faim est une réussite appréciable. Encore faut-il que tous les moyens soient mis en œuvre pour que ces groupes aient une productivité aussi élevée que possible.

Déjà on sent les gouvernements sensibilisés à la question de la mobilité de la main-d'œuvre. Le gouvernement fédéral amorce une politique de mobilité géographique. Le reclassement de la main-d'œuvre mise en chômage récemment dans les mines d'amiantes du Québec est une expérience qui ouvre la voie à de nouvelles tentatives d'accélérer la mobilité d'un secteur d'activité à un autre ou à d'autres.

Mais tout cela n'est encore que balbutiements. S'il fut un temps où le chômage technologique ou régional attirait peu l'attention, ou même était considéré comme la rançon de la croissance, on commence à le comprendre pour ce qu'il est : un coût financier considérable et un gaspillage social évitable. Il reste à sortir des expériences intéressantes pour s'engager dans des politiques systématiques, complexes, très souples, susceptibles de s'adapter aux mouvements de l'économie, à son rythme et à ses transformations.

Enfin, le quatrième problème a trait à l'organisation sociale des jeunes et à son prolongement, la réhabilitation. On a répété ad nauseam que la jeune génération d'aujourd'hui présente dans son comportement et dans l'échelle des valeurs qu'elle adopte, une rupture par rapport, non pas à la génération qui l'a précédée, mais à plusieurs des générations précédentes. Manifestement l'encadrement religieux et familial de type traditionnel — et on comprendra que par encadrement j'entends ici aussi bien l'organisation des loisirs que l'élaboration de règles de conduites — cet encadrement donc n'est plus suffisant et il n'est même pas satisfaisant. Il n'est pas certain que les tentatives d'encadrement entreprises par les syndicats se soient révélées aussi prometteuses qu'on le croyait, encore qu'il soit bien tôt pour juger.

Il faudra probablement attendre que les jeunes d'aujourd'hui aient un peu vieilli pour qu'eux-mêmes puissent tracer les cadres d'une politique mieux adaptée que celle, qu'à travers les brumes de l'incompréhension, l'on cherche à trouver depuis quelque temps. Il semble bien, cependant, que l'on puisse déjà distinguer des besoins énormes de ressources encore rares, qu'il s'agisse du service social, de services récréatifs, de services d'orientation, d'appareils policière et judiciaire spécialisés, etc. . . .

Je n'ai pas cherché, — comme on a pu s'en rendre compte — à pousser bien loin l'analyse de tels problèmes. Je n'ai pas cherché non plus à aborder des questions qui chevauchent aussi bien la vie économique que la vie sociale, le logement par exemple. Ce qui semble ressortir, cependant, des développements prévisibles de la politique sociale contraste fortement avec les lignes de forces majeures auxquelles elle a été soumise depuis la seconde guerre mondiale.

84

Il est probable, en effet, que les mesures qui devront être adaptées, que les programmes qui seront mis en route, pour résoudre des difficultés analogues à celles dont j'ai parlé, n'auront pas le caractère spectaculaire de mesures de sécurité sociale que nous avons connues jusqu'ici. Leurs effets se feront sentir graduellement parce que leur réalisation sera graduelle. L'organisation de la société, dans le sens où j'ai utilisé cette expression jusqu'à maintenant, va exiger un personnel extrêmement nombreux, souvent très spécialisé, dont l'entraînement prendra plusieurs années.

C'est ainsi, par exemple, que la mise au point des services nécessaires aux vieillards et aux retraités prendra infiniment plus de temps qu'en a pris l'établissement du régime de sécurité de la vieillesse proprement dit.

Dans ce sens, on ne peut donc pas conclure que le relèvement des prestations de sécurité sociale et leur prolifération vont entraîner une diminution dans le rôle joué par ce qu'on pourrait appeler, d'une façon un peu vague, le service social. Bien au contraire, les carrières qui en relèvent sont appelées à une extraordinaire expansion.

Ces techniques d'organisation sociale coûteront sans doute moins cher à réaliser que certains des programmes majeurs de sécurité sociale que nous avons connus. Et, justement parce que la réalisation des programmes sera gra-

duelle, parce qu'ils ne seront pas spectaculaires, ils ne sont pas susceptibles de présenter le même attrait électoral que les allocations familiales ou les pensions de vieillesse. Le risque consiste donc à voir les gouvernements ne pas entreprendre leur mise en œuvre avec suffisamment d'énergie. En outre, de tels programmes exigent un effort de compréhension, d'adaptation, d'intelligence et d'originalité bien supérieur à celui qui a été exigé jusqu'à maintenant des gouvernements.

Il aura été, en somme, relativement facile de mettre au point une politique sociale globale et universelle. Il nous reste, maintenant, la tâche sûrement plus complexe de construire une société où ne proliféreront pas les femmes mariées névrosées, les vieillards aigris, les ouvriers mal adaptés au marché du travail et les vestes de cuir.

---

**Dictionnaire de l'assurance et de la réassurance**, par Roger Barthe. Aux Annales de l'Idée Latine, Paris, 1965.

Nous avons lu avec intérêt le livre de M. Roger Barthe qui, en 270 pages, réunit un assez grand nombre de termes d'assurances français ou anglais. Nous en recommandons l'achat à nos lecteurs canadiens, même si l'auteur ne s'intéresse guère au vocabulaire américain; ce qui est normal pour un Européen qui n'a à se préoccuper que de ce dont il fait usage. Tandis que pour nous, gens d'Amérique, qui nous obstinons à parler une langue qu'ignorent superbement nos voisins anglo-saxons, la chose est d'autant plus importante que la technique américaine pèse de tout son poids sur la nôtre. Malgré cela, nous pensons que nos lecteurs feront bien de se procurer le livre de M. Barthe, qui leur apporte des termes et des définitions intéressants. J. H.

# Plans différés de participation aux bénéfiques<sup>1</sup>

par

Me LAMBERT TOUPIN

86

*Me Lambert Toupin se joint à notre équipe de collaborateurs. Nous lui souhaitons la bienvenue, en signalant à nos abonnés qu'ancien professeur à la faculté de droit de l'Université d'Ottawa et membre pendant plusieurs années du contentieux d'importantes compagnies d'assurance-vie, Me Toupin fait maintenant partie de l'étude Martineau, Walker, Allison, Beaulieu, Tetley & Phelan et qu'il est professeur d'assurance à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.*

*Le travail qu'il nous présente aujourd'hui saura sans doute soulever énormément d'intérêt à la lumière, notamment, du projet de caisse de retraite que le gouvernement provincial mettra en vigueur d'ici peu. — A*

L'usage de plus en plus fréquent des plans différés de participation aux bénéfiques, soit en vue de financer une rente de retraite pour le bénéfice de certains employés d'une entreprise donnée ou pour faciliter l'achat par les fiduciaires des actions du capital-actions de la compagnie de l'employeur, au décès de l'un des actionnaires, mérite que nous apportions une attention particulière à cette adaptation de l'article 79C de la Loi de l'impôt sur le revenu (fédéral), et de l'Arrêté en Conseil 449 édictée par la province de Québec.

Une première rubrique sera consacrée à situer l'article 79C de la Loi de l'impôt sur le revenu et son pendant

---

<sup>1</sup> Article 79C de la loi de l'impôt sur le revenu. Arrêté en Conseil 449 P.Q.

provincial en regard des autres dispositions fiscales mises à la disposition de l'employeur pour le compte de ses employés et qui lui permettent de bénéficier de dégrèvements fiscaux supplémentaires.

L'on traitera dans une seconde rubrique des exigences fiscales relatives à l'enregistrement d'un plan différé de participation aux bénéfices, et des implications et conséquences fiscales qui en découlent.

87



### I — L'Article 79c : ses origines

En 1961, le législateur fédéral ajoutait à la Loi de l'impôt sur le revenu, l'article 79C (et ses 16 paragraphes). Cet article permet à un employeur désireux d'établir un plan différé de participation aux bénéfices pour le compte de ses employés ou pour certains d'entre eux, de déduire de son revenu imposable sa contribution à un tel plan, laquelle ne doit toutefois pas excéder \$1,500.00 par employé.

En adoptant cette nouvelle disposition, le législateur désirait apporter un adoucissement aux dispositions de l'article 79 de la Loi de l'impôt intitulé "Plan de Participation des Employés aux Bénéfices", plan qui à bien des égards favorisait beaucoup plus l'employeur que l'employé. (art. 109 de la Loi de l'impôt provincial sur le revenu).

En résumé, cet article 79 (ou l'article 109), maintenant très peu en usage stipule:

- 1) Que l'employeur peut déduire de son revenu imposable la somme de deniers tirée des bénéfices de son entreprise et versée à un fonds en fiducie pour le compte d'employés appelés à faire partie du plan de participation des employés aux bénéfices;

- 2) Que les revenus du fonds en fiducie sont exemptés d'impôt tant et aussi longtemps que le plan demeure un "Plan de Participation des Employés aux bénéfices";
- 3) Que l'employé membre du plan doit inclure dans son revenu, tout montant qui lui est attribué par les fiduciaires, soit d'une façon absolue ou éventuelle, sauf pour ce qui est de la contribution de l'employé au plan et des gains en capital réalisés par la fiducie.

88

Cette disposition, très avantageuse pour l'employeur, devait s'avérer toutefois onéreuse pour l'employé. En effet, l'employé taxé sur le montant qui lui était attribué annuellement par les fiduciaires, était susceptible de perdre en quittant son emploi, les sommes alors accumulées à son crédit, lesquelles ne lui étant pas acquises, étaient alors réparties en faveur des autres employés membres du plan. Ainsi, alors que le membre devait acquitter la note d'impôt sur le montant qui lui était attribué par les fiduciaires, il risquait de voir les autres membres du plan en bénéficier à ses dépens. Le législateur à cet égard, a minimisé les conséquences injustes résultant du départ prématuré d'un membre du plan, en stipulant qu'un crédit d'impôt de 15% est accordé à l'ex-membre s'il n'a pas reçu un montant précédemment inclus dans son revenu ou n'a pas le droit de le recevoir, crédit qui est appliqué à l'année fiscale au cours de laquelle il a ainsi cessé d'être membre du plan.

Le plan différé de participation aux bénéfices, à l'instar du plan de participation des employés aux bénéfices, reporte soit à l'âge de la retraite de l'employé, soit à l'époque de la cessation des rapports employeur-employé, ou de la dissolution du plan, l'imposition d'une taxe sur le montant payé par les fiduciaires à l'employé membre du plan; les gains en capital, contrairement à la règle générale sont taxés comme revenu.

Les revenus du fonds en fiducie sont cependant exemptés d'impôt pour la durée du plan, tout comme d'ailleurs les revenus du fonds établi en vertu d'un plan de participation des employés aux bénéfécies.

Les deux plans se résument donc comme suit:

ARTICLE 79 (art. 109 de la Loi de l'impôt Provincial sur le Revenu).

Plan de participation des employés aux bénéfécies.

La contribution de l'employeur pour le compte de chaque employé membre du plan n'est frappée d'aucune limite statutaire.

La contribution doit provenir des bénéfécies de l'entreprise avant tout paiement d'impôt.

Les revenus du fonds en fiducie sont non imposables.

Les employés membres du plan doivent inclure dans leurs revenus imposables les sommes qui leur sont attribuées par les fiduciaires, exception faite des gains en capital du fonds et de leur propre contribution.

ARTICLE 79C (art. 12 et 13 de la Loi de l'impôt provincial sur le Revenu et de l'Arrêté en Conseil 449).

Plan différé de participation aux bénéfécies.

La contribution de l'employeur pour le compte de chaque employé membre du plan est limitée à la somme maximum de \$1,500.00<sup>1</sup>

Idem.

Idem.

Les employés, membres du plan ne seront imposables que dans l'année de paiement par les fiduciaires des sommes versées aux membres du plan. Ces sommes représentent l'ensemble des contributions de l'employeur, des revenus et des gains en capital acquis aux membres, déduction faite des frais d'administration.

Le plan différé de participation aux bénéfécies, ignoré au début, bien que plus avantageux pour l'employé, devait peu

<sup>1</sup> Si l'employeur verse aussi une contribution à un régime de retraite établi pour le compte de ses employés, le total des deux pour le compte de chaque employé ne doit pas excéder \$1,500.00.

à peu damer le pion au plan de participation des employés aux bénéfiques, grâce à l'imagination fertile et à la capacité d'adaptation maintenant légendaire des assureurs vie.

**II — Quelle place occupe l'Article 79c en regard des autres dispositions du même genre laissées au choix de tout employeur ?**

90

La Loi de l'impôt sur le revenu donne à l'employeur un choix varié de plans ou de régimes qu'il peut établir pour le bénéfice de ses employés et qui lui accordent, par enregistrement, un dégrèvement d'impôt équivalent.

La loi de l'impôt sur le revenu permet à l'employeur de déduire comme dépense toute somme versée (sujet à toute limite statutaire) à un ou plusieurs des plans suivants, soit:

- 1) Un plan de pension ou régime de retraite<sup>1</sup> (article 11 (1) (g); (Arrêté en Conseil 1214 de la Province de Québec);
- 2) Un plan de participation des employés aux bénéfiques (article 79); (article 109 de la loi de l'impôt provincial sur le revenu);
- 3) Un plan de prestations de chômage supplémentaire (79A);
- 4) Un plan différé de participation aux bénéfiques (79C) (Arrêté en Conseil 449 émis en vertu des articles 12 et 13 de la Loi de l'Impôt provincial sur le revenu et de l'article 32 de la Loi de l'impôt provincial sur les corporations.

En sus du régime de retraite établi pour le bénéfice de ses employés, un employeur peut adopter un plan de participation des employés aux bénéfiques, plan qui n'est sujet à

---

<sup>1</sup> L'employeur, en adoptant un régime de retraite y détermine l'âge de retraite de ses employés. Le Bill 52 intitulé "Loi des régimes supplémentaires de rentes", présentement à l'étude prévoit que l'âge normal de la retraite, qui doit être fixé dans le régime ne doit pas dépasser 70 ans.

aucune limite statutaire, un plan de prestations de chômage en vertu duquel, l'employeur peut verser la contribution que bon lui semblera, ainsi qu'un plan différé de participation aux bénéfiques.

Toutefois, si l'employeur établit un plan différé de participation aux bénéfiques en même temps qu'un régime de retraite pour le bénéfice de ses employés, le total des contributions versées aux deux fonds, pour le compte d'un employé, ne pourra cependant pas excéder \$1,500.00 par année.

91

Comme le permet l'article 76 de la Loi de l'impôt sur le revenu, il est aussi loisible à l'employeur qui a établi un régime de retraite pour ses employés, de verser en marge et comme complément à ce régime, une contribution spéciale qui tient compte des services passés rendus par l'employé à son employeur, à condition que ce dernier n'ait pas alors établi de régime de retraite, ou que le régime existant ne prévoit qu'une rente nettement insuffisante. (article 107 de la Loi de l'impôt provincial sur le revenu, et arrêté en conseil 1501 édicté en vertu de la Loi de l'impôt sur les corporations).

La Loi (fédérale) de l'impôt sur le revenu (article 11(1)(i) permet aussi à un employé de se greffer à tout régime de retraite établi par son employeur, et à déduire de son revenu imposable sa contribution versée au fonds (article 13 de la Loi de l'impôt provincial sur le revenu).

L'article 11(1)(i) impose toutefois à l'employé certaines limites statutaires qui se résument comme suit:

La contribution maximum de l'employé pour services courants ne peut excéder annuellement \$1,500.00. Il peut de plus verser à ce même fonds de retraite un montant ne devant pas excéder \$1,500.00 pour services antérieurs rendus à son employeur alors qu'il ne participait à aucun régime de retraite établi par l'employeur et un montant, pour services

antérieurs rendus à son employeur alors qu'il contribuait déjà au régime de retraite (art. (II)(1)(iii)), et ce, jusqu'à concurrence de \$1,500.00 par année, *moins* toutes contributions versées pour services courants ou pour services antérieurs alors qu'il ne participait pas au régime de retraite.

92 Le tableau qui suit résume d'une façon très schématique, nous en convenons, les différentes dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu mises par le législateur à la disposition des contribuables aux fins de pourvoir aux besoins de retraite de leurs employés ou de leur permettre, soit de participer aux profits de l'entreprise, soit de pallier à toute possibilité de chômage. Aux fins de compléter le tableau nous avons inclus l'article 79B, qui s'intitule Plan Enregistré d'Épargne en vue de la retraite.

### **III — Exigences fiscales relatives à l'enregistrement d'un plan différé de participation aux bénéfiques**

#### *1 — Établissement d'un plan différé de participation aux bénéfiques par l'employeur*

L'employeur, qu'il soit un particulier, une société ou une corporation, qui désire prendre avantage des dispositions de l'article 79C de la Loi de l'impôt sur le revenu (et de l'arrêté en conseil 449) doit tout d'abord adopter le texte d'un "Plan différé de participation aux bénéfiques" aux termes duquel il convient de verser annuellement, *à même les profits de son entreprise*, au fonds en fiducie, une certaine somme de deniers pour le compte de chacun de ses employés appelés à devenir membres du plan. Si au cours d'un exercice financier il y a absence de profits, aucune déduction fiscale ne lui sera allouée pour tout montant versé au plan.

A cet égard, les plans différés de participation aux bénéfiques prévoient généralement que l'employeur se réserve

## EMPLOYEUR

1	3	4	5		7	
Art. 11 (1) (g) (Féd.) Arrêté en Conseil 1214 (P.Q.) Contribution de l'employeur à un régime de retraite, contribution ne pouvant excéder \$1,500.00 par employé pour services courants. Art. 11 (1) (h) Contribution de l'employeur d'une somme unique à un régime de retraite pour l'employé ayant atteint l'âge de la retraite ou qui se retire, etc.	Art. 76 (Féd.) Art. 107 (P.Q.) Paiement fait par l'employeur à un régime de retraite pour services passés dus à l'employé; le montant sera celui requis pour acheter une rente d'un montant spécifique; ce montant sera arrêté par un certificat d'actuaire.	Art. 79 (Féd.) Art. 109 (P.Q.) Plan de participation des employés aux bénéfiques. Contribution de l'employeur sujette à aucune limite statutaire	Art. 79A (Féd.) "Plan de Prestation de Chômage Supplémentaire".  Contribution de l'employeur sujette à aucune limite statutaire.		Art. 79 (C); Arrêté en Conseil 449 (P.Q.); Plan Différé de Participation aux Bénéfiques, Contribution maximum : \$1,500.00 par employé.	

## EMPLOYÉ

2	2a		6			NOTE
Art. 11 (1) (i) (Féd.) Art. 13 (P.Q.) Contribution de l'employé à un régime de retraite i) Services courants; maximum \$1,500.00 ii) Services passés alors qu'il ne contribuait pas; maximum \$1,500.00; iii) Services passés alors qu'il contribuait; \$1,500.00 — i) ou ii).	Art. 11 (1) (ii) (Féd.) Art. 13 (P.Q.) Contribution de l'employé pour services antérieurs rendus à son employeur  ii) Idem.  iii) Idem.			Art. 79B (Féd.); Arrêté en Conseil 1139 (P.Q.) Plan enregistré d'Épargne en vue de la retraite; Contribution de: a) De l'employé; le moindre de \$1,500 ou de 20% du revenu gagné (Qué. 10%); b) Du particulier; le moindre de \$2,500. ou de 20% du revenu gagné (Québec 10%).		a) 1 et 7 ne peuvent excéder \$1,500 par employé; b) 3 ne peut exister sans 1; c) 1 et 3 peuvent être établis en même temps que 4, 5 et 7; d) 2 et 6 ne peuvent excéder \$1,500.00.

le droit, à sa seule discrétion, de décider, à la fin d'un exercice financier, si une contribution sera versée au fonds pour le compte des membres du plan; les membres du plan ou les fiduciaires n'auraient donc aucun recours contre l'employeur au cas de défaut par lui de verser au cours d'une année quelconque sa contribution au plan différé de participation aux bénéfices, et ce, même si l'employeur eût pu, à la fin d'un exercice financier, verser une contribution au plan.

94

Il est bon de noter que l'employeur non incorporé, qu'il soit un particulier, ou qu'il soit un associé, ne peut personnellement bénéficier des avantages d'un plan différé de participation aux bénéfices, ce droit étant exclusivement réservé aux employés; les administrateurs d'une corporation qui reçoivent un traitement ou une rémunération sont, à cet égard, considérés comme employés aux fins de la Loi de l'impôt sur le revenu.

## 2 — Conditions d'enregistrement

Les conditions imposées par le législateur en vue de l'enregistrement d'un plan différé de participation aux bénéfices sont en résumé les suivantes:

a) Toutes contributions versées par l'employeur au fonds pour le compte de l'employé, ainsi que les revenus et gains en capital gagnés ou réalisés par les fiduciaires au cours d'un exercice financier doivent, soustraction faite des dépenses et pertes subies par le fonds, être répartis et attribués à chacun des membres du plan dans une proportion égale à la contribution de l'employeur pour le compte de chacun des membres du plan. Ceci ne veut pas dire toutefois que le montant arrêté par les fiduciaires à la fin d'un exercice financier, pour le compte d'un membre en particulier, constitue la part acquise d'un membre. Il y a donc lieu de bien souligner la différence qui existe entre la part du membre telle que

déterminée par les fiduciaires à la fin de chaque exercice financier, et la partie acquise de cette part (the vested share).

Bien que l'article 79C n'accorde pas à l'employé membre du plan, un droit sans équivoque à la part qui lui est attribuée par les fiduciaires à la fin de chaque exercice financier, il est cependant admis, qu'en l'absence de toute clause insérée au plan reconnaissant à l'employé un droit acquis à sa part, au plus tard à l'âge de la retraite, le Ministre du Revenu National refusera l'enregistrement de ce plan comme plan différé de participation aux bénéfiques.

95

A ce sujet, il est généralement prévu, en annexe au plan, que le membre, après un certain nombre d'années, verra sa part acquise accroître en valeur; cette part pourra cependant varier selon que l'employé décède avant d'avoir atteint l'âge de la retraite, quitte son emploi ou est licencié.

En guise de corollaire à ce que nous venons d'affirmer, les fiduciaires ne peuvent verser plus ou moins que le montant représentant la valeur acquise de la part du membre à l'arrivée de l'un des événements mettant fin au statut de membre de l'employé. A cet égard il est généralement prévu qu'un employé cesse d'être admissible au plan, et en conséquence, perd le statut de membre dès la réalisation de l'un quelconque des événements suivants, soit:

- i) Lors du renvoi pour cause;
- iii) Lors du licenciement pour toute autre cause;
- iii) Lors du décès du membre avant d'avoir atteint l'âge de la retraite;
- iv) Lorsqu'il quitte son emploi;
- v) Lorsqu'il atteint l'âge de la retraite;
- vi) A compter de la date de la résolution de la compagnie stipulant qu'un employé cesse d'être membre du plan;

b) Aucun montant ne peut être versé sous forme de prêt à l'employé membre du plan, à son bénéficiaire ou à ses héritiers ou représentants légaux. De plus, est prohibé, la cession ou le transport, en tout ou en partie, de tous droits ou intérêts d'un membre au fonds du plan, soit à ce dernier ou à une tierce personne.

c) Chacun des fiduciaires du plan doit être un résident canadien.

96

d) Aucune somme provenant du plan ne peut être placée:

- 1) Dans des billets, bons, débentures ou autres obligations semblables de l'employeur ou d'une corporation avec laquelle l'employeur ne traite pas à distance; ou
- 2) Dans des actions d'une corporation dont au moins 50% des biens consiste en billets, bons, débentures ou autres obligations semblables de l'employeur ou d'une corporation avec laquelle l'employeur ne traite pas à distance.

Les restrictions ci-dessus ne sauraient empêcher toutefois les fiduciaires d'investir tout ou partie des deniers du fonds dans des actions ordinaires ou privilégiées de l'employeur si l'employeur est une compagnie, et de maintenir en vigueur une ou des polices d'assurance vie, autre que de l'assurance vie temporaire, ou d'acheter toute rente prise sur la vie, soit d'un actionnaire, d'un employeur ou d'un membre du plan.

En plus des conditions statutaires que nous venons d'énumérer, le Ministre du Revenu National ne procédera à l'enregistrement d'un plan différé de participation aux bénéfices qu'en autant que les conditions suivantes qui n'émanent pas toutefois d'une directive officielle du Ministère sont remplies:

a) L'employé avant d'être admis comme membre du plan doit avoir été à l'emploi de son employeur au moins un an.

b) Chaque employé membre du plan doit avoir un droit acquis à la part qui lui est attribuée par les fiduciaires, au plus tard lorsqu'il aura atteint l'âge de la retraite. Ce droit acquis comprendra le total des contributions versées par l'employeur au compte de ce membre ainsi que les revenus et gains en capitaux perçus ou réalisés par le fonds, moins les dépenses et pertes subies par le fonds au cours des années de service de l'employé.

c) L'employeur doit, chaque année, informer les employés membres du plan de leurs droits et privilèges, de la somme de deniers qui leur est créditée, ainsi que de la partie de cette somme qui leur est acquise.

d) Aux fins d'éviter tout abus de la part d'employeurs peu scrupuleux, il doit être prévu au cas de dissolution du plan, que l'actif du fonds sera distribué parmi les employés qui sont ou ont été membres du plan durant les 36 mois qui ont précédé sa dissolution.

Il est toutefois permis d'exclure de ce partage les employés renvoyés pour cause.

e) Au cas où en tout ou en partie, les deniers du fonds auraient servi à l'achat d'assurance-vie, l'assurance-vie temporaire doit être exclue; de plus le produit de toute police d'assurance-vie doit être fait payable aux fiduciaires du plan.

f) Le plan doit être rédigé d'une façon telle, qu'il donne aux fiduciaires l'autorité et la latitude sans lesquelles ils ne pourraient exécuter librement le mandat qui leur est confié, et assurer la protection des droits des membres du plan; cette autorité ou latitude demeure toutefois sujette aux droits et privilèges qu'aurait pu se réserver l'employeur, en autant que

ces droits et privilèges sont compatibles avec les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu.

A l'égard des fiduciaires, le Ministère exige cependant que l'un d'eux ne soit ni un employé, ni un officier de l'employeur qui a établi le plan. Rien ne s'oppose à ce qu'un représentant de l'employeur ou des employés soit aussi désigné comme fiduciaire du plan.

98

#### **IV – Implications fiscales découlant de l'enregistrement d'un plan différé de participation aux bénéfices**

##### *i) Exemption accordée à l'employeur.*

Comme nous l'avons d'ailleurs souligné ci-dessus, la contribution de l'employeur versée au fonds pour le compte de chacun des membres du plan constitue une dépense déductible, pourvu toutefois qu'elle provienne des bénéfices de l'entreprise, et ce, avant tout calcul d'impôt. (article 79C. (7)).

La contribution de l'employeur se fait per capita et ne doit pas dépasser \$1,500.00 par employé membre du plan. Si l'employeur contribue déjà à un régime de retraite, sa contribution maximum au plan différé de participation aux bénéfices pour le compte d'un employé membre des deux plans ne devrait pas dépasser \$1,500.00.

La déduction d'impôt allouée à l'employeur, qui sera sa contribution à un plan différé de participation aux bénéfices, lui sera accordée pour l'année d'imposition en cours lors de la demande d'enregistrement, et ce, même si la demande d'enregistrement n'est faite que dans les 120 jours qui suivent la fin de l'année d'imposition de l'employeur.

L'Arrêté Ministériel 449 édicté par la province de Québec, en vertu tant de la Loi de l'impôt provincial sur le revenu, que de la Loi de l'impôt provincial sur les corpo-

rations, décrète que les dispositions de l'article 79C de la loi de l'impôt fédéral sur le revenu s'appliquent mutandis aux contribuables et employés soumis à ces deux lois d'impôt.

ii) *Revenus du fonds.*

Le fonds en fiducie est exempt d'impôt sur le revenu (Article 79C (6)), tant et aussi longtemps qu'il est reconnu par le Ministre du Revenu National comme un plan différé de participation aux bénéfiques, pourvu cependant que pas moins de 90% de ses revenus provienne du Canada. A ce sujet, le texte de la loi spécifie que les contributions versées par l'employeur au fonds sont distinctes des revenus du fonds au cours d'un exercice financier.

99

iii) *Revenus du membre à titre de bénéficiaire.*

a) *En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu.*

Tout montant payé par les fiduciaires du fonds à un bénéficiaire est taxable dans l'année de réception. Étant donné que le paiement au membre de la part qui lui est acquise, pourrait s'avérer extrêmement onéreux, et ce, nonobstant les dispositions de l'article 36 (1) (Arrêté en Conseil P.Q. 1183) de la Loi de l'impôt sur le revenu, il est généralement prévu au plan que les fiduciaires à leur discrétion, ont droit, sur requête du membre à cet effet, de lui verser une rente (garantie ou non, selon ses désirs). Si l'employé opte pour une rente il ne sera taxable que sur le montant reçu annuellement.

Au cas de cessation d'emploi, il est prévu généralement que l'employé, a le choix entre le paiement d'une somme unique correspondant à la part qui lui est alors acquise, ou le paiement d'une rente réduite et différée à l'âge de la retraite. Au cas où il opte pour le paiement d'une somme unique, cette somme fera partie de son revenu imposable dans l'année de réception, sauf qu'il pourra se prévaloir des dispositions

de l'article 36(1)<sup>1</sup> (Arrêté en Conseil P.Q. 1183) de la Loi de l'impôt sur le revenu. S'il opte pour une rente réduite et différée à l'âge de la retraite, cette rente ne fera partie de son revenu que sur paiement lorsqu'il aura atteint l'âge de la retraite.

100 Advenant le décès de l'employé membre du plan avant qu'il ait atteint l'âge de la retraite, il est prévu généralement que l'employé peut désigner un bénéficiaire qui recevra la part qui lui était acquise au moment de son décès; ce bénéficiaire ou en l'absence de ce dernier, ses héritiers ou représentants légaux auront aussi le droit, avec l'assentiment des fiduciaires, d'opter soit pour le paiement de la somme alors due, en une somme unique, soit pour le paiement d'une rente réduite et différée, à une date à être arrêtée par les parties.

Lorsqu'au décès du membre, paiement est fait par les fiduciaires, soit au bénéficiaire désigné par le membre ou à ses héritiers ou représentants légaux, tous droits successoraux payés par le récipiendaire ou par tout autre, pourront être déduits de son revenu imposable conformément aux dispositions de l'article 11(1)(v) de la loi de l'impôt sur le revenu.

Les dispositions de l'article 79C de la Loi de l'impôt sur le revenu permettent aussi certaines autres déductions fiscales à caractère extrêmement technique, ayant trait surtout aux ajustements de taxes que requiert la conversion d'un plan de participation des employés aux bénéfices (article 79), en plan différé de participation aux bénéfices.

b) *En vertu des lois fédérales et provinciales d'impôt sur les Successions.*

---

<sup>1</sup> L'article 36 de la Loi de l'impôt sur le revenu (Fédéral) et l'arrêté en conseil 1183 permettent au contribuable, à son choix, au lieu d'inclure dans le calcul de son revenu de l'année le montant global ainsi reçu, de payer plutôt un impôt supplémentaire calculé au taux appliqué à son revenu des 3 années ayant précédé l'année d'imposition: le taux d'impôt sera donc le résultat de la proportion du total des impôts payés durant les 3 dernières années par rapport au total du revenu gagné durant la même période de 3 ans.

En vertu de la loi fédérale des biens transmis par décès, au décès du membre, avant ou après avoir atteint l'âge de la retraite, la valeur de la part acquise de ce membre, ou dans le cas d'une rente, sa valeur commuée fera partie de sa succession; la loi sur les droits successoraux de Québec est identique à cet égard.

### **V — Conséquences fiscales de la révocation de l'enregistrement du plan ou de sa dissolution**

101

L'employeur se réserve généralement le droit de mettre fin au plan sur simple avis donné à cet effet aux fiduciaires. On retrouve généralement des clauses résolutoires insérées au plan, les plus usuelles étant la dissolution ou la faillite de l'entreprise de l'employeur, sa fusion ou sa réorganisation, ou le défaut par l'employeur de contribuer au fonds durant un certain nombre d'années.

Le ministre du revenu peut aussi, en tout temps, révoquer l'enregistrement d'un plan aux fins de la loi de l'impôt soit parce que ceux qui l'administrent ont cessé de se soumettre aux exigences statutaires ou que le plan a été modifié ou changé d'une façon telle qu'il ne rencontre plus les conditions d'enregistrement imposées par le législateur.

#### *a) Conséquences de la dissolution du plan.*

Au cas de la dissolution du plan pour l'une des raisons énumérées ci-dessus, la part du membre qui lui est alors acquise doit lui être versée, soit en une somme unique, soit par le truchement d'une rente immédiate ou d'une rente différée; l'employé doit donc inclure dans son revenu de l'année soit la somme globale de la partie qui lui est alors acquise et qui lui est remise par les fiduciaires, ou le montant de la rente alors reçue au cours de cette année. L'employeur pour l'année d'imposition correspondant à l'année de la dissolution

continuera cependant à jouir des avantages fiscaux prévus à l'article 79C; les revenus du fonds demeurent exempts d'impôt.

b) *Conséquences de la révocation ministérielle.*

La révocation ministérielle produit les conséquences suivantes:

- 102
- i) Les revenus du fonds sont taxables dans l'année d'imposition correspondant à l'année au cours de laquelle le plan est révoqué.
  - ii) L'employeur est déchu du droit de réclamer toute déduction d'impôt pour toute contribution versée au fonds dans l'année d'imposition au cours de laquelle la révocation du plan a été décrétée;
  - iii) Tout montant à rembourser par les fiduciaires à l'employeur sera considéré comme du revenu, et en conséquence sujet à impôt.
  - vi) Le plan ne pourra être enregistré à nouveau qu'à l'expiration d'une année à compter de la date de la révocation.

## VI — Conclusions

En guise de conclusion, nous illustrerons par deux exemples l'application pratique de cette disposition de la loi de l'impôt fédéral sur le revenu, et de l'arrêté en Conseil (P.Q.) correspondant.

A — La compagnie XYZ INC. est gérée par trois administrateurs détenant les postes de président, vice-président et secrétaire de la compagnie, soit MM. X, Y, et Z, ainsi que par trois hommes-clefs soit MM. M, N, et O.

La compagnie XYZ INC. qui jouit depuis quelques années d'une prospérité soutenue, désire partager avec ses

employés les plus méritants, une partie des profits de l'entreprise. XYZ INC. a déjà établi pour le bénéfice de ses employés, un régime de retraite et elle reconnaît qu'il lui serait possible de récompenser d'une façon particulière ces six personnes en augmentant la contribution annuelle de la compagnie pour le compte de chacun d'eux. La compagnie constate toutefois qu'en ce faisant, elle agirait d'une façon discriminatoire tenant compte des dispositions générales du régime de retraite voulant que la contribution de la compagnie pour le bénéfice de chacun de ses employés, soit proportionnelle au salaire gagné annuellement par chacun d'eux.

103

La contribution de l'employeur au régime de retraite pour le compte de ces six personnes est de \$500.00 annuellement. En établissant un plan différé de participation aux bénéfices, sa contribution maximum pour le bénéfice de chacun d'eux ne pourrait donc excéder la somme de \$1,000.00. Le conseil d'administration de la compagnie adopte donc lors d'une assemblée de son conseil d'administration, un plan différé de participation aux bénéfices, plan qui aura pour premiers membres les trois officiers supérieurs et les trois hommes-clefs de l'entreprise, (ainsi que l'acte de fiducie s'y rapportant.)

L'assemblée adopte donc les résolutions suivantes:

- 1) Résolution d'acceptation du plan;
- 2) Résolution d'acceptation des trois fiduciaires désignés pour administrer le plan;
- 3) Résolution désignant les employés appelés à être membres du plan, et identification du montant des contributions de la compagnie pour le compte de chacun d'eux:

— M. X, président ... ..	\$1,000.00
— M. Y. vice-président ... ..	\$1,000.00

## A S S U R A N C E S

---

— M. Z, secrétaire .....	\$1,000.00
— Employé M .....	\$ 700.00
— Employé N .....	\$ 700.00
— Employé O .....	\$ 700.00
Total	\$5,100.00;

104 4) Résolution autorisant le président à présenter une demande d'enregistrement tant au Ministre du Revenu National, qu'au Ministre du Revenu Provincial.

B — L'exemple qui suit n'est qu'une évolution du premier.

MM. X, Y, et Z détiennent chacun un tiers des actions votantes de la compagnie. Ayant tous les trois souscrit à une convention d'achat et de vente d'actions prenant effet au décès de l'un d'eux, ils conviennent de financer l'achat en utilisant les deniers du fonds du plan différé de participation aux bénéfices. Les fiduciaires feront donc émettre sur la vie de MM. X, Y et Z, une police d'assurance-vie autre que de l'assurance terme, police dont ils (les fiduciaires) seront à la fois propriétaires et bénéficiaires, et dont le montant devra être suffisant pour acheter, des héritiers ou représentants légaux de l'actionnaire à son décès, les actions du capital-actions de l'entreprise, et ce, telles qu'alors évaluées au moment de son décès.

A l'égard de ce deuxième exemple, une mise en garde s'impose. Il doit être reconnu que ce genre de financement ne vaut que pour un certain temps, vu que les actionnaires atteignant l'âge de la retraite ou se retirant de l'entreprise ont droit de recevoir la part du fonds qui leur est alors acquise. Les fiduciaires devront donc sur demande, verser les sommes alors dues aux membres du plan, ce qui aura pour effet de réduire grandement la liquidité nécessaire en vue de l'achat d'actions au moment du décès de l'un des actionnaires. D'un autre côté, l'actionnaire ayant atteint l'âge de la retraite, serait

fort malvenu d'échanger contre la part du fonds qui lui est acquise, les actions du capital-actions qu'il détient dans l'entreprise, car en ce faisant, il troquerait un dollar contre quatre 25 cents, les deux lui appartenant de plein droit.



Le législateur a sanctionné par des mesures fiscales à l'avantage tant de l'employeur que de l'employé, le principe de la participation des employés aux bénéfices de l'entreprise. A cette reconnaissance législative devaient toutefois s'ajouter certaines normes restrictives dont la mise en application n'avait d'autre but que d'éviter les abus, et protéger contre leurs pairs ceux parmi les choisis destinés à n'être jamais élus. Cependant, dans la mesure où l'employeur entend mener à bonne fin l'objectif qu'il s'est fixé en établissant un plan différé de participation aux bénéfices, un tel plan demeure suffisamment élastique pour donner libre cours à l'imagination de ceux qui ont la responsabilité de l'adapter aux besoins et circonstances particuliers à chaque cas.

# Considérations sur le capital, le surplus<sup>1</sup> et le déficit technique des sociétés d'assurances canadiennes.

par

106

GÉRARD PARIZEAU

Depuis quelques années, les résultats des sociétés d'assurances sont extrêmement variables aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Pour qu'on en juge, voici ceux des assureurs assujettis au contrôle fédéral de 1954 à 1963 pour leurs affaires d'assurances contre l'incendie et les accidents:<sup>2</sup>

Année	Déficit ou bénéfice technique	Rapport aux primes acquises	Sociétés ayant eu un déficit technique
	\$	%	
1954	25,000,000	5.0	141
1955	10,000,000	1.9	169
1956	-29,000,000	- 5.3	272
1957	-69,000,000	-11.3	304
1958	- 1,000,000	- 0.1	205
1959	19,000,000	2.6	163
1960	36,000,000	4.7	138
1961	40,000,000	5.0	113
1962	7,000,000	0.8	187
1963	-59,000,000	- 6.8	235

<sup>1</sup> Ou réserves libres. Si l'on comprend dans ces mots l'ensemble des réserves non obligatoires, c'est-à-dire non exigées par la loi, ce n'est pas l'équivalent du mot "surplus" auquel la loi canadienne donne un sens particulier: celui d'excédent au-delà du capital une fois toutes les réserves ou provisions constituées. Nous avons tenu à employer le mot "surplus" tel quel puisqu'il est légalement et techniquement reconnu.

<sup>2</sup> *Casualty Insurance*, c'est-à-dire: les assurances de toutes natures à l'exception de l'assurance incendie et maritime. Ces chiffres sont tirés du Rapport du Surintendant des Assurances pour 1963. P. XXXVI.

Si l'on examine ces chiffres avec un peu d'attention, on constate :

1 — qu'en dix ans, au point de vue strictement technique, il y a eu six exercices favorables, trois très mauvais et un médiocre. Au total, le bénéfice a été de 137 millions de dollars et le déficit de 158 millions; ce qui laisse une perte nette de 21 millions de dollars pendant une période de grande activité économique, au cours de laquelle les entreprises industrielles et commerciales, ayant des capitaux de même importance que l'assurance, ont joui d'un essor considérable. Elles ont fait des profits importants, grâce à des prix de vente correspondant à des frais de fabrication accrus, en particulier, par l'augmentation du prix de la main-d'œuvre. Ces hausses de prix n'ont été contrecarrées, dans l'ensemble, que par le jeu de la concurrence : les gouvernements n'intervenant que pour empêcher les mesures coercitives qui tendent à maintenir le prix de vente artificiellement, sans contrecarrer en aucune manière la hausse due à la politique des syndicats ouvriers. Ils ont même donné l'exemple dans presque tous les cas où ils étaient directement intéressés : chose normale dans une économie libre. En assurance, l'État n'a pas empêché les hausses de tarif, mais son influence occulte ou la crainte d'interventions extrapolitiques ont rendu les augmentations moins rapides et tranchées qu'il l'aurait fallu pour rétablir les tarifs à un niveau assez élevé au moment voulu. J'ajoute immédiatement que les assureurs sont les premiers à blâmer, toutefois, de s'être laissés entraîner, à certains moments, dans des baisses dictées par une concurrence irréfléchie. D'autre part, ils ont assez mal présenté leur cas au public quand il s'est agi de revenir à une tarification plus saine et correspondant davantage à leurs besoins immédiats.

107

2 — que les résultats sont d'une année à l'autre extrêmement variables puisqu'ils passent d'un déficit global très con-

sidérable (29, 59 et 69 millions, par exemple) quand les tarifs sont indûment diminués, à un excédent favorable substantiel dès qu'ils sont relevés, en assurance automobile en particulier. Ainsi, à l'occasion d'une brusque hausse de tarif en 1958 — dont on ressent partiellement les effets cette année-là — le déficit tombe de \$69 millions à \$1 million. De 1959 à 1961, l'effet de la hausse continue avec des excédents favorables de 36 et de 40 millions en 1960 et en 1961. 1962 donne à nouveau un profit technique, mais moindre, parce que les tarifs ont été réduits. Brutalement, 1963 accuse l'effet des baisses antérieures et se traduit par une perte-choc de 59 millions de dollars, suivie en 1964 d'une autre perte de \$54 millions, même si les tarifs automobiles et incendie ont été relevés. Si le commerce de l'assurance n'accuse pas immédiatement l'effet d'une baisse de tarif, il ne se remet pas immédiatement à la suite d'une hausse, même forte. Pour le comprendre, il faut se rappeler que, par le jeu de la réserve de la prime non acquise, l'assureur ne bénéficie la première année que d'une faible part de la hausse des primes. De la même manière, il n'est pas immédiatement atteint par la baisse:

- a) parce que les polices existantes continuent de garantir le risque au niveau antérieur de prime pendant un, deux ou trois ans, selon le cas;
- b) parce que la loi force l'assureur de verser à la réserve des primes non acquises une très forte proportion des primes calculées au nouveau tarif. À tel point que l'assureur ne peut comme l'industriel ou le commerçant:
  - i) hausser ses prix sur toutes les marchandises qu'il détient;
  - ii) attribuer à l'année en cours la hausse totale de ses prix.

En résumé, l'assureur ne peut utiliser qu'une partie des nouvelles primes s'il s'agit de contrats d'un an et une part encore plus faible pour les primes triennales. C'est pourquoi les affaires de 1958 ont encore accusé une perte technique d'un million malgré la hausse du tarif automobile cette année-là. Ce n'est que, durant les trois exercices suivants que l'effet s'est fait sentir; les diminutions subséquentes agissant dès 1962 et accusant le coup brutalement en 1963.

En somme, les tendances à l'amélioration et à la détérioration des résultats d'ensemble se manifestent avec un décalage d'un ou deux ans suivant le cas. C'est pourquoi les hausses de tarif en 1964 n'ont donné leur plein effet qu'en 1965; que celles de 1965 ne se manifesteront guère qu'en 1966 et 1967.

Avant de juger la situation d'ensemble du marché des assurances, il faut, je pense, réfléchir aux règles particulières qui régissent celui-ci. Il ne faut surtout pas conclure avec cette légèreté que montrent certains esprits devant des faits qu'ils ne comprennent pas, parce qu'ils ne connaissent pas la complexité d'une machine, dont les rouages sont délicats et qu'on ne peut faire marcher à coup de poings ou de barres de métal.

3 — que, même durant les meilleures années, une forte partie des sociétés font des pertes techniques. Ainsi, en 1957 (année très dure), 304 compagnies inscrites au contrôle fédéral font une perte technique et, en 1961 (année faste), 113 ont encore un déficit, même si, dans l'ensemble, les résultats sont excellents.

Comment les sociétés tiennent-elles le coup devant de pareilles fluctuations, pensera-t-on? Uniquement par les réserves accumulées en périodes favorables. J'y reviendrai un peu plus loin pour montrer combien celles-ci sont indispensa-

bles pour assurer la sécurité des opérations et la rémunération du capital engagé.

4 — que les résultats techniques en dix ans ont varié de plus 5 pour cent des primes acquises en 1954 et en 1961 (années favorables) à moins 11.3 en 1957 (année très dure).

110 On peut donc dire que les résultats techniques sont extrêmement variables à la fois d'un exercice à l'autre et d'un assureur à l'autre, puisque, en 1961, 30 pour cent des assureurs ont subi une perte, bien que dans l'ensemble le commerce de l'assurance au Canada ait eu d'excellents résultats. L'explication est simple: en assurance, entrent en ligne de compte des facteurs dont la réaction exacte est difficilement prévisible et que ne règlent pas seulement les tarifs existants. Interviennent, en effet, la politique de tarification (l'assureur suivant ou ne suivant pas celle du Syndicat), la politique de sélection, de limitation et de répartition des risques et la chance. Pourquoi, en effet, tel "gros risque" que l'on assure est-il entièrement ou partiellement détruit à un moment donné? Pourquoi faut-il que le feu prenne dans l'immeuble garanti au moment où il est rendu inaccessible aux pompiers par l'état de la route ou par l'encombrement de la circulation à une heure de pointe? Pourquoi faut-il qu'un petit feu prenant dans une corbeille à papier entraîne une perte de \$200,000 dans un immeuble en matériaux incombustibles? Pourquoi un automobiliste frappe-t-il un père de dix enfants et non un célibataire?



Jusqu'ici, il n'a été question que des résultats techniques. Peut-être y aurait-il lieu de définir ce qu'il faut entendre par là, en distinguant entre le bénéfice ou la perte technique et le bénéfice net ou perte nette. Je crois qu'en précisant davantage le sens de ces termes comptables, on comprendra mieux la

complexité des affaires d'assurances et on sera en mesure de mieux déterminer la situation véritable de l'assureur.

Par résultats techniques, il faut entendre les résultats obtenus avec les opérations d'assurance mêmes, c'est-à-dire en utilisant les primes déterminées par le tarif, en regard des dépenses de l'entreprise qui se décomposent en frais d'acquisition et d'administration, coût des sinistres, frais de règlement, inscription aux réserves, etc.

111

Le bénéfice ou le déficit technique ou d'exploitation, c'est donc celui qui provient des opérations d'assurance de l'entreprise, c'est-à-dire essentiellement des primes perçues et de leur répartition, d'une part, entre les sinistrés en fonction des engagements pris envers eux et non de leurs besoins<sup>1</sup>, et, de l'autre, entre les divers postes qui constituent les frais d'acquisition, d'administration et de règlement. À titre d'exemple, voici comment, en 1963, se distribuent les primes dans le cas des assureurs canadiens relevant du contrôle fédéral pour les assurances incendie et accidents (assurance maritime comprise).

	Au Canada	A l'étranger
Primes acquises nettes	\$353,659,000	\$59,971,000
Sinistres nets <sup>2-3</sup>	241,128,000	44,988,000
Frais d'acquisition <sup>4</sup>	55,475,000	7,658,000
Salaires et traitements	57,300,000	—
Impôts divers	9,954,000	—
Autres frais	20,331,000	—
Déboursés globaux	436,836,000	—
Déficit technique	23,206,000 <sup>5</sup>	—

<sup>1</sup> Il faut distinguer entre l'opération d'assurance qui fait l'objet d'un contrat et l'assistance qui a un caractère essentiellement social.

<sup>2</sup> Nets de réassurance.

<sup>3</sup> Soit en pourcentage des primes acquises: environ 68.

<sup>4</sup> Soit en pourcentage des primes acquises: environ 15.7.

<sup>5</sup> Soit en pourcentage des primes acquises: environ 6.5.

112 Comment les assureurs peuvent-ils faire face à un déficit aussi élevé. Peuvent-ils tout simplement l'enlever de leur capital, en espérant que les exercices suivants leur permettront de combler le trou creusé dans leurs ressources? Ce serait trop tentant. La loi des assurances précise que l'actif admis des sociétés fédérales doit dépasser le passif de 15 pour cent: la provision des primes non acquises étant calculée à cent et non à quatre-vingts pour cent<sup>1</sup>. On ne peut écorner le capital en espérant simplement que la Providence y pourvoira. Le surintendant, bon chrétien cependant, ne peut espérer que tout s'arrangera dans le meilleur des mondes. Il sait qu'une société d'assurance ne peut exister sans réserves, ni surtout sans surplus.<sup>2</sup> Les réserves élémentaires ou techniques sont connues généralement sous le nom de réserves pour primes non-acquises et pour sinistres en cours de règlement, dont le calcul est précis dans le premier cas et pragmatique — ce qui ne veut pas dire approximatif — dans le second. Au delà des réserves techniques, il y a les réserves constituées par l'assureur pour diverses fins et le surplus qui, au sens de la loi des assurances, est l'excédent de l'actif sur le passif, capital compris. C'est lui qui est destiné à amortir les coups du sort quand il y a de lourds déficits techniques comme en 1956, 1957 et 1963.

Le surplus ou excédent<sup>3</sup> a deux sources principales. La première provient d'une prime exigée au moment de la souscription du capital initial ou, par la suite, lorsque celui-ci est augmenté. Pour une action de cent dollars, on demandera, par exemple, cent cinquante dollars — la différence étant versée au compte surplus. La seconde provient des bénéfices réalisés dans les années favorables et du rendement du portefeuille titres ou des placements. Ainsi, le surplus ou excédent

<sup>1</sup> Art. 103 (1) de la loi des compagnies canadiennes et britanniques.

<sup>2</sup> Qu'on l'appelle excédent, réserves libres ou autrement.

<sup>3</sup> Nous hésitons à employer les mots "réserves libres", qui peuvent avoir un sens plus ou moins étendu selon le cas, comme nous l'avons noté précédemment.

## A S S U R A N C E S

de la compagnie A<sup>1</sup> passe de \$8,555,000 en 1956 à \$11,696,000 en 1963, sans que le capital ait été augmenté dans l'intervalle. Que s'est-il passé pour que, malgré certaines années très dures, le surplus de cette société ait ainsi augmenté en huit ans ? Les chiffres officiels nous l'indiquent ainsi :

Année	Déficit (-) ou gain technique (+)	Capital	Surplus
1956	—\$ 67,000	\$1,540,000	\$ 8,555,000
1957	— 851,000	1,540,000	8,605,000
1958	+ 89,000	1,540,000	8,968,000
1959	+ 284,000	1,540,000	9,683,000
1960	+ 299,000	1,540,000	10,155,000
1961	+1,368,000	1,540,000	11,123,000
1962	+ 350,000	1,540,000	11,575,000
1963	— 599,000	1,540,000	11,696,000

113

Comment cette société a-t-elle pu, tout en faisant un bénéfice technique net de \$873,000 en huit ans, augmenter son surplus de \$3,100,000 ? Tout simplement, en ajoutant à ses profits techniques les autres revenus de l'entreprise provenant soit du portefeuille<sup>2</sup>, qui est la contre partie des diverses réserves, du capital et du surplus, soit d'autres sources.



Avant de juger si les huit derniers exercices ont été bons ou mauvais pour les assurances de choses et de responsabilité, il faut donc aller au-delà des résultats techniques et étudier l'ensemble des résultats obtenus par une société. La statistique officielle nous en fournit le moyen en nous apportant passablement de détails. Les voici pour les sociétés canadiennes, c'est-à-dire pour les sociétés constituées au Canada — quelle que soit l'origine de leurs fonds — et relevant du contrôle fédéral.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Dont les résultats sont indiqués plus loin.

<sup>2</sup> Coupons d'intérêts et dividendes selon le cas, hausse des titres ou des autres placements, profits réalisés sur la vente des placements, etc.

<sup>3</sup> Même si les chiffres sont incomplets de ce fait, ils ont une valeur suffisante puisque les affaires du plus grand nombre des sociétés canadiennes sont assujetties au contrôle fédéral.

Résultats nets des compagnies canadiennes d'assurances  
incendie, accidents et maritime<sup>1</sup>  
(de 1956 à 1963 inclusivement)

Années	Nombre de compagnies	Déficit (-) ou profit (+) technique	Capital	Surplus <sup>2</sup>	Dividendes payés	Gain (+) ou déficit (-) total
		\$	\$	\$	\$	\$
1956	97	— 3,757,000	30,946,000	105,607,000	3,652,000	— 548,000
1957	99	—12,264,000	34,582,000	97,576,000	2,433,000	— 2,801,000
1958	100	— 1,740,000	36,084,000	106,115,000	2,690,000	+ 9,954,000
1959	103	+ 5,597,000	37,286,000	111,721,000	3,348,000	+ 7,205,000
1960	110	+11,808,000	39,800,000	133,188,000	3,731,000	+24,362,000
1961	110	+14,105,000	40,935,000	150,870,000	3,641,000	+20,396,000
1962	108	— 2,662,000	43,139,000	156,414,000	3,779,000	+10,832,000
1963	107	—23,206,000	44,375,000	149,966,000	3,866,000	— 3,855,000
		<u>—12,119,000</u>			<u>27,140,000</u>	<u>+65,545,000</u>

<sup>1</sup> Chiffres tirés du Rapport du surintendant des Assurances pour les diverses années mentionnées.

<sup>2</sup> De 1956 à 1963, les primes nettes souscrites sont passées de 219 millions à 363 millions, soit une augmentation d'environ 65 pour cent, alors que le surplus augmentait d'environ 42 pour cent.

Après avoir examiné ces chiffres doit-on conclure qu'à tout prendre, les affaires d'assurance au Canada ont été avantageuses durant les huit dernières années? Qu'on n'est pas justifiable par conséquent d'augmenter les tarifs? Que le faire, c'est abuser du public? Si l'on s'en tient à la statistique officielle sans l'analyser, on est tenté de répondre oui à toutes ces questions. L'affirmer, cependant, c'est ne pas comprendre le sens de l'opération d'assurance. Le montant du surplus a augmenté d'année en année, malgré les déficits techniques. Mais il doit en être ainsi si l'on veut éviter la catastrophe à long terme. Le surplus est, en effet, un poste indispensable dans tout bilan. C'est lui qui permet d'amortir les coups du sort que l'on ne peut éviter entièrement ni par la sélection, ni par la limitation, ni par la répartition des risques. Les années se suivent et ne se ressemblent pas, quelle que soit la politique adoptée, quelle que soit la répartition des affaires, quelles que soient l'habileté et la prudence des dirigeants de l'entreprise. Le surplus doit exister si l'on ne veut pas que la société soit exposée à des pertes hors de proportion avec ses ressources, surtout si sa production est dynamique. Si le surplus est justifiable techniquement, il doit aussi augmenter avec les responsabilités de l'entreprise. Or, il n'augmentera que si les tarifs suivent la marche des sinistres. On ne peut indéfiniment vivre en toute sécurité sous un régime constant de déficits techniques, à moins:

115

a) que l'entreprise soit assez âgée pour avoir eu le temps d'accumuler les fonds nécessaires pendant les périodes favorables pour pouvoir compenser les déficits d'exploitation par les gains obtenus grâce à une bonne administration du portefeuille. Si l'on reprend l'exemple étudié précédemment, on constate:

a) que l'entreprise A existe depuis 1851;

## A S S U R A N C E S

b) que si son capital est resté le même, l'excédent de son actif sur le passif — capital compris — ou son surplus et ses réserves lui ont procuré les ressources nécessaires pour faire face à ses déficits techniques;

116 c) que si son déficit technique a été relativement peu important — compte tenu de ses ressources — en 1957 et en 1963, c'est à cause de la grande variété des affaires qu'elle traite. Ainsi, à la répartition technique s'ajoute la répartition géographique de son portefeuille, facteur indispensable de stabilité.

Examinons le cas de trois autres assureurs, qui, en 1963, nous indiqueront une situation différente:

Fondation	Dividendes payés en 1963	Compagnies	Capital	Surplus	Déficit technique	Gain (+) ou déficit (-) global
1909	50,000	B	250,000	+1,323,000	-1,030,000	-805,000
1947	—	C	850,000	- 125,415	- 158,000	+ 38,000
1954	—	D	1,050,000 <sup>1</sup>	- 50,000	- 207,000	-108,000

Le surplus et le capital des sociétés C et D sont écornés parce qu'elles sont de fondation relativement récente et parce qu'elles n'ont pas la répartition géographique ou technique des assureurs A et B. Il leur faut de toute nécessité:

a) soit augmenter leur capital en faisant souscrire de nouvelles actions à prime, afin de reconstituer leur surplus;

b) soit obtenir des tarifs plus élevés;

c) soit diminuer leurs affaires pour faire rentrer une partie des sommes mises obligatoirement en réserve dans la provision des primes non acquises. Dans ce dernier cas, il faut noter, cependant, qu'on ne peut jouer avec la clientèle comme un organiste sur son clavier, à moins de profiter de l'occasion pour se débarrasser des agences non rentables ou des affaires mauvaises ou peu payantes. On ne peut également trop diminuer ses affaires si on ne veut pas que le

<sup>1</sup> Lors de sa fondation en 1954, la société avait un surplus de \$500,000 qui lui a permis de tenir le coup pendant les années dures.

rapport des dépenses aux primes acquises monte en flèche.

d) soit céder une partie de leurs affaires en quote-part à un ou à des réassureurs. Là également, il faut surveiller le rapport dépenses — primes acquises de très près.

Les affaires d'assurances ne sont pas un jeu d'enfant ou d'ignorant. N'oublions pas qu'elles ménagent de coûteuses surprises aux gens qui ignorent leurs règles immuables. Peut-être y échapperont-ils de justesse durant un exercice ou deux. Mais les résultats des années subséquentes les ramèneront inexorablement aux dures réalités de la pratique. La province de Québec en a constaté l'acuité quand elle s'est trouvée devant cinq faillites qui, coup sur coup, ont menacé d'ébranler son marché de l'assurance. Grâce à l'intervention du surintendant des assurances, trois ont été réglées à l'amiable, par le truchement du Fonds de garantie<sup>1</sup> qui s'est chargé de répartir la perte entre tous les assureurs. Qu'on n'hésite pas à conclure ainsi, à ce sujet:

117

- i) L'ignorance de la technique, l'imprudence des dirigeants, l'insuffisance des tarifs et des ressources financières sont au point de départ des échecs dans le domaine de l'assurance.
- ii) Ceux-ci sont beaucoup plus coûteux pour les sinistrés qu'une augmentation de tarif pratiquée à temps et qu'une saine et prudente administration permettant de constituer des réserves et un surplus qui amortissent les déficits tôt ou tard.

Une dernière question se pose: à qui appartient le surplus dont nous avons parlé précédemment? Nous n'hésitons pas à répondre: à la société d'assurance elle-même qui l'a constitué graduellement soit avec les profits réalisés par l'entreprise,

---

<sup>1</sup> Connu officiellement sous le nom de Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile.

118 soit avec la prime souscrite par les actionnaires<sup>1</sup>, soit en puisant aux deux sources à des moment différents. S'il appartient à la société, on ne peut blâmer ses dirigeants de le faire fructifier puisqu'il mettra celle-ci à l'abri des pertes techniques ou autres qui se présenteront un jour ou l'autre. On ne peut blâmer l'assureur non plus de vouloir éviter qu'il serve régulièrement à compenser les déficits techniques. Théoriquement, ceux-ci doivent être couverts par un tarif suffisant; le rôle du surplus n'étant que complémentaire et occasionnel, encore une fois.

Doit-on insister pour que le tarif tienne compte des surplus accumulés? Je ne le pense pas car, encore une fois, le surplus est là pour permettre à l'assureur de faire face à des situations exceptionnelles, qui se produiront quoi qu'on fasse et quoi qu'il arrive. Il n'est pas d'assurance stable, qui n'est pas garantie par des excédents venant donner au capital la protection nécessaire. Ceux qui ont imaginé l'assurance ont voulu la mettre à l'abri des coups du sort. Or, il n'est pas suffisant d'avoir un capital-actions, quelle que soit son importance. Il faut l'étayer sur une garantie complémentaire bâtie en plusieurs années et qui est le fruit d'une administration saine et surveillée par des services gouvernementaux bien organisés. Nous sommes d'accord que le surplus annuel ne doit pas dépasser certaines bornes, à moins qu'il corresponde à une bonne administration technique, en regard de médiocres, mauvais ou assez mauvais résultats du reste de l'industrie. Dans ce cas, on ne peut blâmer une entreprise d'être plus sagement administrée qu'une autre. En somme, il faut essayer de déterminer un tarif d'ensemble suffisant. S'il est trop élevé, la concurrence se chargera d'ailleurs de le ramener au niveau voulu. Mais justement parce qu'il sera à peu près

---

<sup>1</sup> La province de Québec a décidé d'exiger, à l'avenir, de toute société demandant une charte provinciale, un capital d'au moins \$750,000 et un surplus de \$250,000. La décision prend l'aspect d'une modification à la loi des assurances, en attendant la refonte complète des lois relatives aux assurances dans la province.

impossible d'atteindre le juste milieu, les écarts devront être corrigés par une prudente administration du surplus. Celui-ci est, en somme, le correctif qu'offre l'entreprise aux coûteuses insuffisances de la tarification dans les mauvaises années ou à une concurrence hors de tout contrôle.

Par contre, le rendement des placements — qui, à l'actif, sont la contrepartie des réserves pour primes non acquises<sup>1</sup> et pour sinistres en cours de règlement — ne pourrait-il contribuer à diminuer les tarifs en général et les tarifs incendie et automobile en particulier ? Au premier abord, on est tenté de répondre dans l'affirmative. D'un autre côté, en agissant ainsi ne diminuerait-on pas la résistance des assureurs les plus faibles, en leur enlevant une des ressources qui leur permettent de diminuer les déficits techniques durant les mauvaises années ? N'y aurait-il pas lieu, par contre, de surveiller davantage la provision pour sinistres en voie de règlement, afin qu'elle ne dépasse pas de plus de dix ou de quinze pour cent le montant anticipé. Jusque-là, il n'y a pas d'inconvénient majeur puisqu'il est très difficile en assurance automobile de serrer le coût de règlement de près. Il est impossible, en effet, de savoir avec exactitude ce que coûtera tel ou tel cas référé aux tribunaux; surtout si un jury est en cause. Il

<sup>1</sup> Dans la pratique, on appelle "equity" ou réserve latente, la part de la provision pour primes non acquises qui dépasse le prorata du temps à courir et que la loi force l'assureur à mettre de côté à la fin de chaque exercice, à même les primes perçues par lui. Dans le cas de la prime d'un an, par exemple, la réserve latente est, à toutes fins pratiques, la différence entre 50 pour cent et la totalité de la prime, multipliée par 80 pour cent.

Il y a là un élément important, dont il faut tenir compte dans la détermination du surplus: l'un indiqué au bilan et l'autre non apparent, qui peut être établi à la suite d'un calcul assez élaboré. Si la réserve latente n'apparaît pas ouvertement au bilan, elle existe donc quand même dans la provision pour primes non-acquises. Et c'est pourquoi, théoriquement on peut la comprendre dans l'établissement du surplus total et de la valeur nette des actions, comme aussi l'excédent de la réserve pour sinistres en cours de règlement sur les besoins réels de l'entreprise. Dans ce cas, il faut être extrêmement prudent, comme le demande le service des assurances, qui se refuse même à reconnaître d'une année à l'autre la valeur des recouvrements possibles.

Cette manière de procéder a été imaginée par le législateur pour donner aux assurances la plus grande solidité possible. Il a voulu, en particulier, que le surintendant des assurances ait en cas de liquidation de la société les sommes voulues pour réassurer le portefeuille auprès d'un autre assureur.

ne faut pas, cependant, que la provision soit telle qu'elle hausse les sinistres exagérément et qu'elle paraisse justifier une augmentation des tarifs.



120 Deux mesures devraient être sérieusement étudiées, me semble-t-il. La première a trait à l'impôt sur le revenu dont les sociétés canadiennes ont demandé d'être exemptes sur les fonds non versés au compte des actionnaires, comme on le fait en assurance sur la vie. Cela permettrait à ces sociétés d'accumuler des réserves substantielles durant les périodes favorables, qui les mettraient en mesure de faire face aux déficits techniques. Quand on se rappelle que le taux de l'impôt est de 52 pour cent au-delà de \$35,000, on peut imaginer de quelle aide précieuse pourrait être une mesure de ce genre prise pour consolider les sociétés canadiennes face aux mastodontes étrangers et pour les mettre à l'abri des fluctuations d'une année ou d'une période à l'autre.

La seconde est la participation de l'assuré dans les profits techniques de l'assureur. On nous a dit que la réalisation serait difficile. Si on le fait pour l'assurance vie, ne pourrait-on pas en étudier l'application pour les autres assurances? Les grandes sociétés mutuelles et réciproques des États-Unis ne le font-elles pas avec un succès, dont la recette pourrait être donnée aux assureurs installés au Canada, après la mise au point d'une formule satisfaisante. On pourrait ainsi augmenter les primes tout en permettant à l'assuré de toucher le trop souscrit, tant que les tarifs n'auraient pas atteint le point d'équilibre.

# Note sur la Caisse de dépôt et placement du Québec et le rendement du Régime de rentes

par

CLAUDE BÉBÉAR

121

Le 23 juin 1965, l'assemblée législative adoptait la charte de la *Caisse de dépôt et placement du Québec*. La presse saluait cette naissance avec joie, soulignant l'importance que jouerait la Caisse dans la vie économique du Québec mais laissant un peu dans l'ombre la raison première de son existence: le régime de rentes. Cette attitude peut susciter des craintes quant à l'orientation de la gestion financière des fonds accumulés par le Régime de rentes, et montre combien il est nécessaire de prévoir dès l'origine les mesures indispensables pour assurer le plein rendement du Régime.

Rappelons tout d'abord que, sur la recommandation du "Comité Interministériel d'étude sur le Régime de rentes du Québec", deux organismes ont été prévus pour assurer la bonne marche du Régime:

— la "Régie des rentes du Québec" chargée de l'administration du Régime général de rentes, de la surveillance et du contrôle de tous les régimes particuliers de retraite;

— la "Caisse de dépôt et placement du Québec" chargée de la gestion des actifs accumulés par le Régime de rentes. Comme le précisait le rapport remis au Premier Ministre du Québec, en avril 1964, par le Comité Interministériel, ces deux entreprises "ont des objectifs bien distincts, soit d'ordre social et humain dans le premier cas, soit d'ordre économique et financier dans le second."

Pour sa part, La Caisse de dépôt et placement a deux rôles:

- recevoir des dépôts;
- placer une partie des dépôts.

122 Selon le rapport du Comité Interministériel "le volume des dépôts et celui des placements sera considérable . . . (la Caisse) devra choisir entre un vaste éventail de placements et décider quels seront ceux qui pourront s'avérer les plus profitables, à la fois pour les bénéficiaires et pour l'économie du Québec". Mais si les intérêts des bénéficiaires et ceux de l'économie du Québec sont contradictoires, que choisir? Le Comité recommande:

"48 — que les opérations de la Caisse soient entourées de solides mesures de protection afin d'assurer aux futurs bénéficiaires de prestations le maximum de sécurité; et 49 — que des dispositions soient prises pour que la Caisse soit obligée de prendre toutes les mesures pour obtenir le meilleur rendement sur ses placements; et ce rendement ne devrait pas être inférieur à la moyenne de rendement des placements de même nature dans l'entreprise privée."

Cette recommandation no 49 est très importante et le Comité la reprend plus loin (page 247 du rapport) sous une autre forme. Il est en effet certain que les intérêts des bénéficiaires et ceux de l'économie du Québec seront fréquemment contradictoires puisque, pour les bénéficiaires, la Caisse devra obtenir les taux d'intérêt les plus élevés possibles alors que l'économie (gouvernement, municipalités, entreprises publiques, etc. . . .) a besoin de prêts au taux le plus faible possible. C'est d'ailleurs ce qui se passe avec la *Caisse des dépôts et Consignations* française à laquelle se sont beaucoup intéressés les promoteurs de la Caisse de dépôt et placement du Québec; 80% de ses capitaux proviennent des caisses

d'épargne dont le but est de donner le meilleur rendement aux épargnants; la majorité de ses placements sont des prêts à des collectivités locales ou à des organismes publics qui ont besoin de taux d'intérêt faibles; l'examen des intérêts versés par les caisses d'épargne (environ 3%) montre que les épargnants sont désavantagés au profit des collectivités locales et autres organismes publics. On peut imaginer que c'est à cause de l'expérience française que le Comité Interministériel insiste sur la nécessité d'obtenir "le meilleur rendement sur les placements", et demande "que la Caisse soit obligée de prendre toutes les mesures" pour cela. Or, le bill 51 du 23 juin 1965 est muet sur ce sujet. La recommandation no 49 aurait-elle été écartée ?

123

Nous pensons que non. En effet, le bill 51, charte de la Caisse, n'en fixe pas toutes les modalités de fonctionnement; certaines feront l'objet de règlements établis dans les conditions prévues à l'article 13:

"Le Conseil d'administration édicte les règlements de la Caisse. Ces règlements sont soumis à l'approbation du Lieutenant-Gouverneur en Conseil et publiés dans la Gazette officielle de Québec.

Ils sont déposés à l'Assemblée législative dans les 15 jours si elle est alors en session; sinon ils le sont dans les 15 jours de la session suivante." Il est probable que ces règlements comporteront la définition des "mesures" désirées par le Comité pour ne pas courir le risque de voir le rendement du Régime de rentes fortement réduit.

Ces mesures seront d'ailleurs difficiles à établir. Le Comité Interministériel ne donne pas de solution technique à ce problème mais suggère, dans sa recommandation no 53 "que les certificats de dépôts émis par la Caisse de dépôt et placement portent des coupons d'intérêt. Les taux d'intérêt

devraient être établis pour une période de 5 ou 10 ans et par la suite être sujets, pour chaque période de 10 ans, à une négociation entre les intéressés. Les taux applicables devraient être approuvés par le Lieutenant Gouverneur en Conseil".

124

Nous ne sommes pas convaincus de l'efficacité d'une telle mesure car les négociateurs n'auront pas la tâche facile: les intérêts en jeu étant considérables, des pressions très fortes sont à prévoir et les critiques démagogiques ne feront pas défaut. Un système plus automatique serait certainement préférable. Il pourrait être le suivant: tous les 5 ans les parties intéressées (Régie et Caisse) sélectionneraient un nombre important de valeurs très diversifiées (gouvernements, divers secteurs de l'économie); chaque année l'intérêt servi par la Caisse devrait être au moins égal à l'intérêt moyen des valeurs sélectionnées moins un très léger chargement pour frais de gestion. La seule discussion possible porterait alors sur le choix des valeurs-témoins. Mais si on les prévoit *nombreuses* et *diversifiées* on diminue la probabilité d'un échantillon contestable. Autre système possible: la Caisse ne pourrait en aucun cas prendre plus de 50 pour cent de tout emprunt fait par une collectivité quelconque, et elle devrait appliquer un taux d'intérêt au moins égal au taux moyen obtenu par la collectivité pour le reste de l'emprunt.

Le problème est délicat, très important, il mérite d'être étudié minutieusement. Nous sommes certains que les responsables des règlements de la Caisse, suivant en cela les recommandations du Comité Interministériel, trouveront une solution équitable garantissant les intérêts des retraités.

# Soumissions, expertises et jeunes professions

par

MICHEL PARIZEAU

Une note récente dans le "Courtier d'Assurance"<sup>1</sup>, nous 125  
faisait part d'une recommandation du comité de recherches  
au conseil d'administration visant à régulariser, pour ne pas  
dire restreindre, les soumissions et expertises des courtiers à  
la lumière de leur état professionnel.

*Étant donné:*

a) que le dit état professionnel a été accordé *essentielle-*  
*ment* en vue de faciliter l'élévation rapide du niveau de com-  
pétence et, partant, de la qualité du service au public;

<sup>1</sup> Numéro de juin 1965 — page 26. Voici les recommandations faites par le  
Comité de recherches et que vise le présent article.

1. Le courtier d'assurances devra aviser, par écrit, tout confrère de son intention  
d'examiner, de faire rapport ou de donner des soumissions sur des assurances déjà  
en vigueur par l'entremise d'un confrère avant de commencer son travail d'analyse.

2. Un courtier d'assurances qui a fait l'examen, fait rapport ou conduit une  
analyse, ou offre des primes d'assurances à un client éventuel devra imposer un  
honoraire de pas moins de 10 pour cent de la prime annuelle du portefeuille dont  
il a fait l'analyse. Il lui sera permis de dispenser le client de l'honoraire s'il obtient ses  
assurances.

3. Un courtier d'assurances ne devra placer aucune assurance, sur aucun  
marché, à un taux de commission moindre que celui qu'il reçoit normalement sur ce  
marché, exception faite tel que mentionné ci-dessous.

4. Un courtier d'assurances qui ne se conformera pas aux règlements ci-  
dessus fera l'objet d'une plainte auprès du comité d'éthique professionnelle ou d'une  
sanction du comité de discipline.

5. Le comité est d'opinion que les assurances touchant les lignes personnelles  
et l'assurance automobile personnelle doivent être exclues des recommandations 1 et 2.

6. Le comité reconnaît que les risques considérables sont de caractère particulier  
et il recommande que les contrats d'assurances avec un minimum de \$20,000.00 de  
primes annuelles ne doivent pas être sujets à la recommandation 3.

7. Le comité reconnaît également qu'un courtier devrait être en mesure de  
rencontrer la concurrence sur les affaires qu'il contrôle et, de ce fait, devrait être  
en mesure de requérir un taux préférentiel de ses compagnies d'assurances, qui com-  
prendrait une commission réduite équivalente. Le courtier devrait être en mesure  
de justifier sa demande afin d'être relevé de la recommandation 3 ci-dessus.

b) que le courtier est avant tout le mandataire de l'assuré et que par conséquent, l'intérêt de ce dernier doit primer et constituer le critère véritable d'une décision dans un sens ou dans un autre;

126 c) que trop de courtiers agissent encore comme de simples apporteurs d'affaires au bénéfice des assureurs, ne sachant pas vraiment ce qu'est une soumission, mais se contentant de demander à un ou plusieurs assureurs un prix pour telle garantie dont ils ne sont pas toujours en mesure d'apprécier les vices ou qualités;

d) que rares sont ceux qui saisissent la portée, la nature et les caractéristiques d'une expertise de portefeuille, c'est-à-dire la détermination précise et rationnelle des risques d'une entreprise et des moyens de les circonscrire à l'aide de garanties d'assurance;

*il importe* d'examiner très attentivement les recommandations du comité de recherches qui, pour certains, apparaissent beaucoup plus teintées d'un désir inavoué de protéger les membres les plus faibles et les moins compétents que d'une intention éclairée de mieux servir le public.

Reprenons le texte en distinguant les éléments d'intention des moyens d'actions.

### 1. — Les éléments d'intention :

Le commentaire liminaire nous apprend que "la question des soumissions d'assurance et l'acceptation de réduction de commissions pour fins de concurrence, ainsi que toutes les implications qui en découlent . . . affaiblissent la confiance du public dans les services et le statut professionnel du courtier".

Ce texte met en jeu deux notions bien différentes même si, à l'occasion, elles peuvent être reliées: celle de la soumission elle-même et celle de l'utilisation de commissions ré-

duites à l'occasion de concurrence entre courtiers sur une même affaire.

Larousse définit la soumission comme une "déclaration écrite par laquelle on s'engage à se charger d'un ouvrage, d'une fourniture, etc. à de certaines conditions". Cette définition toute simple permet d'entrevoir immédiatement la confusion qui règne dans l'esprit de plusieurs courtiers quant à la nature véritable de ce qui fait l'objet de leurs activités professionnelles. En effet, le chef d'entreprise qui demande à un courtier de lui présenter un *projet* relatif à des garanties adéquates pour une prime raisonnable, sait fort bien que ce n'est pas le courtier qui va s'engager mais que ce dernier utilisera sa compétence et ses connaissances du marché pour lui présenter les meilleures conditions disponibles, conditions qui n'impliquent pas uniquement une question de prix puisqu'une police d'assurance ne constitue pas un bien tangible dont les propriétés soient adaptées d'avance à tous les besoins. Ce sont les propositions de l'assureur qui constitueront véritablement la soumission.

127

Le courtier ne fait que choisir et présenter la soumission d'autrui. Il pourra évidemment influencer l'établissement des modalités, en suggérant une façon différente d'aborder le problème, en présentant des renseignements plus complets sur la nature véritable du risque, en signalant les aspects du cas susceptibles de modifier la base du calcul, en s'adressant à des personnes plus compétentes, à l'esprit plus souple et plus éveillé. Et c'est là vraiment que le courtier peut mettre en valeur ses connaissances, sa compétence, son imagination, la force de son raisonnement. C'est là vraiment qu'il peut agir en "professionnel", ce qualificatif dont s'affublent aujourd'hui tant de nos membres qui ne comprennent pas que le chapeau ne suffit pas, qu'on ne devient pas un professionnel en entrant dans une association professionnelle qui, parce qu'elle doit

respecter les droits acquis et qu'elle ne peut brusquement restreindre l'exercice de la profession, est obligée de procéder par étapes dans l'élévation du niveau d'exigences.

128 Non ! L'affirmation est tout à fait gratuite. Ce n'est pas l'existence de "soumissions d'assurance" (qui encore une fois n'en sont pas de véritables) qui affaiblissent "la confiance du public dans les services et le statut professionnel du courtier"; c'est avant tout l'incompétence d'un trop grand nombre et leurs agissements parasitaires. Et ce n'est pas en éliminant à toute fin pratique la concurrence (nous le verrons plus loin lors de l'étude des moyens d'actions) que le prestige du courtier en sera d'autant rehaussé, bien au contraire.

Quant à la question de réduction de commissions pour fins de concurrence, nous ne voyons pas vraiment comment cet aspect du problème peut venir toucher la confiance du public, puisque l'assuré n'est absolument pas au courant des conditions de rémunération de l'intermédiaire, ne disposant que des conditions relatives à la prime brute. Il peut évidemment y avoir le cas où deux courtiers ont obtenu *d'un même assureur* des conditions que l'un d'eux a modifié à la baisse en réduisant sa commission. Nous reconnaissons qu'il y a là une situation inacceptable qui ne devrait pas être tolérée. Mais il ne s'agit au fond que d'un cas d'exception qui peut facilement être réglé en faisant admettre par les assureurs le principe que les mêmes conditions (y compris celles relatives à la commission) seront données par un même assureur à tous les courtiers autorisés, lorsque ceux-ci demandent une soumission *sur une base donnée* et que le dit assureur n'a pas accordé une exclusivité.

Fondamentalement, que les auteurs de ces recommandations reconnaissent que leur étude a été conduite dans un esprit de sentimentalisme. Nous ne mettons pas en doute leur bonne foi, mais nous prétendons que c'est ignorer com-

plètement la nature d'intermédiaire inhérente et propre à la fonction de courtier que de vouloir lui appliquer d'emblée certaines caractéristiques que l'on retrouve dans les professions libérales.

Il importe pour comprendre l'ampleur du problème, de se reporter encore une fois au dictionnaire, de revenir aux sources, aux principes élémentaires dont la mise de côté est si souvent source d'erreurs grossières. Larousse nous informe:

129

- Profession: "genre de travail habituel d'une personne, métier".
- Professionnel: "personne qui fait une chose par métier".
- Profession libérale: "*profession intellectuelle dont la rémunération doit être exclusive de toute spéculation*".

Phrase lapidaire, oh ! combien à méditer !

Ne se rend-on pas compte que tant que le courtier sera un intermédiaire, une personne par l'entremise de qui l'assuré "achète" une assurance, rémunérée par le vendeur à pourcentage du prix impliqué, il ne pourra pas, malgré tout le travail intellectuel qu'il pourra déployer dans l'exercice de ses fonctions, modifier la nature de son travail pour le transformer en une "profession intellectuelle dont la rémunération doit être exclusive de toute spéculation" ?

Nous pardonnons aux auteurs des recommandations l'erreur de base qui manifestement s'est glissée dès le début de leurs travaux; mais nous nous refusons à admettre qu'une fois mise à jour, elle continue à imprimer l'orientation que certains semblent vouloir donner à l'Association des Courtiers, juste au moment où celle-ci vient de se faire accorder des pouvoirs considérables.

Si, vraiment, on désire modifier la nature de la profession, nous ne nous y opposons pas, bien au contraire (quoique nous doutions que la majorité des membres soient préparés pour effectuer le grand saut); mais alors, que l'on ait conscience de ce que cela implique:

- le courtier devient un conseiller en matière d'assurance;
- 130 — il ne peut exercer sa profession qu'après de longues études de niveau universitaire;
- il est rémunéré par le client sur une base d'honoraires;
- il ne peut plus solliciter.

Indépendamment des difficultés pratiques de réaliser cette transformation, il faut comprendre que l'Association devrait alors faire modifier considérablement sa charte, pour ne pas dire en obtenir une nouvelle, car nous sommes d'avis que l'Association *ne détient actuellement aucun pouvoir* de règlementer la consultation (ce qui évidemment comprend les expertises ou analyses de portefeuille). Elle n'a de juridiction que sur les courtiers et l'article 31 de la Loi des Courtiers d'Assurance du Québec, qui définit ce qu'est un courtier, ne saurait raisonnablement, ni par le texte ni par l'intention, être interprété comme faisant entrer dans la profession visée les activités de consultation. Qu'un courtier fasse des expertises, la chose est assez logique car il est le mieux placé pour être au fait des problèmes et des solutions en jeu, s'il est compétent évidemment.

Mais cette activité, qui, elle, entre bien dans le cadre d'une profession libérale, est tout à fait extérieure à la fonction d'intermédiaire qui constitue l'essence même de la profession de courtier.

**2. — Les moyens d'actions :**

Nos commentaires relatifs aux moyens d'actions suggérés par le comité de recherches seront brefs car, ayant démontré d'une part que les recommandations n'avaient aucun effet bénéfique (bien au contraire) sur le prestige du courtier auprès du public, et que d'autre part le raisonnement d'ensemble était vicié à la base par une erreur importante quant à la nature de la fonction, ils deviennent tout à fait théoriques. Nous les présentons tout de même mais de façon succincte, pour venir illustrer et appuyer ce que nous avons affirmé plus haut :

131

a) L'Association n'a pas de juridiction sur les rapports, analyses et expertises, sous l'article 31, donc ne peut dans ce domaine forcer un membre à "aviser par écrit tout confrère de son intention de ... etc. ..."

b) Puisqu'il est suggéré que la recommandation no 1 relative aux avis, ne s'applique pas aux affaires personnelles qui constituent la majeure partie des affaires du plus grand nombre des membres, le but proposé qui, encore une fois, est de rehausser le prestige du courtier, se trouve à toute fin pratique détruit. Pourquoi isoler les affaires commerciales ? Est-ce vraiment dans l'intérêt du public ou n'est-ce pas plutôt pour protéger les membres les plus faibles ? Simple question à laquelle nous n'oserions pas répondre ...

c) L'obligation d'exiger des honoraires de pas moins de 10% de la prime annuelle chaque fois qu'un membre présente une "soumission" sans obtenir l'affaire, va entraîner à toute fin pratique la disparition de la concurrence. En effet, les assurés qui demandent des soumissions, le font afin d'obtenir les meilleures conditions possibles. Or, ils se rendront compte immédiatement qu'avec le système proposé, ils risqueront de payer finalement plus cher que s'ils n'avaient pas fait inter-

venir la concurrence. Non, tout ceci est inadmissible et ne manquera pas de soulever dans le public une levée de boucliers contre l'Association et ses membres; on pourrait même facilement parler d'abus de pouvoirs . . .

132 D'ailleurs, notons encore ici que cette recommandation ne joue toujours que pour les affaires commerciales. L'homme d'affaires aurait-il vraiment une double personnalité, réagissant bien devant les agissements de courtiers lorsqu'il s'agit de ses affaires personnelles et prenant une attitude différente lorsque le portefeuille de son entreprise est en jeu ? Il y a là assurément une question très pertinente qui devrait être soumise à un psychiatre (ou encore mieux à plusieurs de ces spécialistes qui pourraient alors, eux qui exercent une profession libérale, entrer en "concurrence professionnelle" sur une base d'honoraires . . .).

Soyons sérieux. Que l'on permette à un courtier d'exiger des honoraires à l'occasion d'une "soumission" *pourvu que l'assuré ait été mis au courant de cette condition au préalable*, nous en convenons. Mais il ne saurait être question d'obliger tous les membres à agir de la sorte.

d) Quant à la recommandation no. 3 relative aux réductions de commissions, nous avons exprimé suffisamment clairement déjà ce que nous en pensions. Ajoutons cependant que les réserves contenues aux recommandations 6 et 7, se rapportant respectivement aux affaires de plus de \$20,000.00 de primes annuelles et à la concurrence sur les affaires déjà contrôlées par un membre, constituent sans doute des concessions à la logique et au réalisme, ce dont nous nous réjouissons en principe. Mais il ne faudrait pas croire qu'elles soient suffisantes pour ranimer le principe sous-jacent, mort-né. D'ailleurs, pourquoi cette limite de \$20,000.00 par an ? Bien des affaires de moindre importance justifieraient une commission inférieure à la normale, les exigences de services à

rendre étant faibles. Plus fondamentalement, la question du quantum de rémunération qu'un courtier est prêt à accepter, varie considérablement d'un cas à l'autre et d'un courtier à l'autre. Comment se fait-il que le fameux principe de "*freedom of contract*", sanctionné par l'article 45 de la Loi des Courtiers d'Assurance du Québec et que l'on invoque avec vigueur lorsque les assureurs veulent intervenir, soit ainsi ignoré ou passé sous silence ?



En terminant cet exposé, qui ne constitue pas un plaidoyer pro domo sua mais un simple appel à la raison devant une situation qui menace d'être grave, nous voudrions signaler la surprise que nous avons eue à la lecture des recommandations du comité de recherches, ne comprenant pas l'acharnement de certains devant ce problème des soumissions, alors que ces mêmes personnes se sont opposées à deux reprises à ce que l'on insère dans les règlements relatifs à l'éthique professionnelle une clause empêchant ce qu'en langage médical on appelle la dichotomie, c'est-à-dire le partage de rémunération. Toutes les professions qui se respectent rejettent cette activité que rien ne peut justifier et qui, à l'occasion de certains faits récents, ont jeté un discrédit considérable sur notre profession.

# La clause de franchise en assurance contre l'incendie

par

J. H.

134 La clause de franchise n'est guère utilisée en assurance contre l'incendie. D'abord, parce que la Canadian Underwriters Association n'en permet l'usage que pour des risques protégés par des extincteurs automatiques ou "risques spéciaux", comme on les connaît dans le métier. Puis, parce que le pourcentage de réduction n'est pas aussi élevé qu'on le croirait au premier abord. Voici à titre d'indication générale quelques franchises et les réductions qui sont accordées pour les risques spéciaux ou très importants:

Franchise	Montant d'assurance	Réduction en %
\$5,000	\$100,000 à \$250,000	11 à 17
	\$250,001 et au-delà	9 à 11
\$1,000	\$ 50,000 à \$100,000	6 à 10
	\$100,001 et au-delà	6 à 9

Théoriquement, la franchise est soit la somme que l'assuré est prêt à déboursier lui-même pour chaque sinistre, en la considérant comme une dépense ordinaire de son commerce au même titre que les frais d'entretien ou de vol à l'étalage, pourvu qu'on garde ce dernier dans certaines bornes. On l'accepte, en somme, comme une augmentation du prix de revient au même titre que n'importe quelle autre dépense. La franchise peut aussi être considérée comme une partie de la réserve constituée par l'entreprise, avec les économies de prime réalisées. On peut, enfin, l'envisager sous l'angle de l'impôt sur le revenu puisque un sinistre soldé par l'entreprise

---

<sup>1</sup> Le pourcentage varie surtout en fonction des sinistres et de leur fréquence.

## ASSURANCES

---

est à toutes fins pratiques une dépense déductible, dont le fisc paie la moitié, par exemple, si les profits dépassent \$35,000.00.

Dans tous ces cas, nous donnons au mot "franchise" le sens français, c'est-à-dire celui d'une somme à déduire du sinistre, qui est passée au compte de l'assuré et au-delà de laquelle l'assureur indemnise l'assuré. Ainsi, dans le cas d'un sinistre de \$50,000.00, l'assureur ne paierait que \$45,000.00 si la police mentionnait un montant déductible de \$5,000.00.

135

Il y a une autre manière de procéder qui nous vient de la pratique américaine. Elle consiste à imaginer une franchise décroissante selon le montant des dommages et disparaissant progressivement ou même complètement lorsque ceux-ci atteignent un certain niveau. Pour illustrer le fonctionnement de la clause, disons que le montant déductible est de \$5,000.00 avec l'entente qu'il disparaît graduellement tant que les dommages n'atteignent pas \$25,000.00, suivant l'application d'un facteur d'augmentation de 125%. A titre d'exemple, voici un tableau indiquant les dommages et la diminution croissante de la franchise jusqu'à extinction:

Dommages	Montant déduit	Indemnité
\$ 5,000	\$5,000	—
10,000	3,750	\$ 6,250
15,000	2,500	12,500
20,000	1,250	18,750
25,000	—	25,000

Ainsi, la part de l'assuré va en diminuant avec l'importance du sinistre. Celle de l'assureur est croissante mais lui enlève le soin des petits sinistres qui sont coûteux.

En échange, l'assuré reçoit une réduction de prime variable aux États-Unis:

## ASSURANCES

---

- a) selon le montant total de l'assurance en jeu;
- b) selon le montant de la franchise.

Ainsi avec une franchise de \$5,000 disparaissant lorsque les dommages atteignent \$25,000 l'assuré a droit aux réductions suivantes:

Montant d'assurance	Réduction du taux <sup>1</sup> incendie en %	C. supplémentaire
<b>136</b> \$500,000 et plus	5	27
250,001 à \$500,000	6	35
100,001 à 250,000	8	40
50,001 à 100,000	10	49
50,000 ou moins	16	52



Ce mode de procéder est-il à conseiller et à qui? À ceux qui ont un fonds d'indemnité, à ceux qui sont prêts à en créer un, comme à ceux que n'effraie pas la possibilité de payer la franchise. À ceux, enfin, qui ont un assez grand nombre de risques garantis pour que la répartition de la franchise<sup>2</sup> n'augmente pas trop le prix coûtant: la franchise n'intervenant dans ce cas que comme une dépense point trop coûteuse et qui entraîne une économie de primes, s'il n'y a pas de sinistre.

<sup>1</sup> Au Canada, les réductions de taux sont différentes. En voici deux exemples pour les risques spéciaux, en particulier:

Franchise	Montant d'assurance	%
\$1,000	\$ 50.000 à \$100.000	5-7
	\$100.001 et au-delà	4-6
\$5,000	\$100.000 à \$250.000	8-12
	\$250,001 et au-delà	6-9

<sup>2</sup> Il y a lieu de distinguer entre la franchise absolue, c'est-à-dire celle qui s'applique dans tous les cas, la franchise décroissante qui disparaît graduellement suivant le montant des sinistres et la franchise proportionnelle (2 pour cent, par exemple) qui est fonction de la valeur totale.

# Chronique du mot juste

par

PIERRE BEAUDRY

## I — Le mot juste

Les assureurs qui écrivent un bon français méritent de faire un gros volume d'affaires.

Pourquoi la *station-wagon* nous est-elle plus familière que la FAMILIALE ? 137

Faisons DEMI-TOUR vers nos origines et nous n'aurons plus besoin de *virages en U*.

JE ME SOUVIENS... d'une époque où, dans un rapport d'accident de la circulation, un expert devait s'armer d'héroïsme pour écrire des mots comme pare-brise, pare-chocs, camion, voiture, freins, dérapiage, volant, et combien d'autres que des avocats (et même, doit-on le dire ? certains juges) trouvaient "trop savants pour être compris du témoin" !

Pour RECOUVRER nos valeurs culturelles, cessons de *collecter* nos pertes.

Pour faire du bon thé, imitons nos amis les Anglais et employons des bouilloires. Pour conserver nos maisons chaudes et françaises, employons des chaudières.

Ceux de nos ajusteurs qui, à l'occasion de leurs expertises nous parlent de leurs principaux méritent bien que leurs MANDANTS ou leurs COMMETTANTS les appellent *agents de réclamations*.

Le terme *local* pour un POSTE de téléphone est bien local en effet.

Le professionnel sans mémoire(s) adresse des *factures* ou des *comptes* à ses clients.

Mettons un terme aux malheurs de notre langue en substituant DURÉE DU MANDAT à l'affreux barbarisme *terme d'office*.

A MON AVIS, *d'après moi* n'est pas français.

Faisons appel au patronage de Saint Jean-Baptiste pour qu'il nous débarrasse du FAVORITISME ou du PISTON (à moins qu'on ne préfère ennoblir ou légitimer ces pratiques en continuant à les appeler du *patronage*).

En toute humilité, je dois endosser les conséquences du lapsus qui m'a fait écrire en avril: "Cessons d'*endosser* l'emploi de..."

La normalisation de notre langue devra-t-elle être imposée par l'étatisation pour que l'on cesse de parler d'*automation* pour l'automatisation? Autrement, j'ai peur qu'on n'en vienne à dire *normalation* ou *étation*.

138 Certains fabricants de CROUSTILLES n'osent pas donner suite à la recommandation de Monsieur Victor Barbeau et franciser le nom de leur produit, qu'ils prétendent pourtant si croustillant. Préfèrent-ils demeurer "dans les *patates*"... (*chips*!) ?

Aucun courtier ne devrait assurer un bâtiment dont la bâtisse n'a pas été montée par un bon maçon.

En français, les affaires sont gérées ou administrées, mais les êtres humains (et tout le monde reconnait que les employés en sont!) sont dirigés ou commandés. Le "manager" anglais est donc un directeur ou un chef et le "director" est un administrateur. Les anglophones qui, tout en nous imposant des *gérants* de tout acabit, ont pendant des générations banni de NOTRE langue des affaires le mot directeur parce qu'il leur paraissait correspondre à "director" se sont pourtant mis le doigt dans l'œil. En effet, le mot gérant, souvent synonyme d'administrateur, est bien plus près de "director" que directeur. Montrons-leur que nous ne pouvons plus digérer cette ingérence.

L'édition 1959 du Petit Larousse a accepté des mots qui me paraissent pourtant pauvres comme... job!



Pour une correspondance qui corresponde à l'esprit de la langue française:

L'adresse française n'exige ni attention ni compétence. Ex.:

La Compagnie d'Assurances Ultra-Généreuse,  
2000, rue Lafortune,  
Montréal (5<sup>e</sup>)

Monsieur Paul Payeur

Même sans accent aigu, le *re* ne peut, en français, être autre chose qu'une note de musique, laquelle, d'ailleurs, sonne faux quand on la met avant le sujet d'une lettre.

Dans notre langue des affaires, COMME SUITE À... ou EN RÉPONSE À... devraient faire suite à des tournures comme *Pour faire suite à* ou *Suite à*...

Pour donner un bon pli à notre style, risons: "Veuillez trouver sous CE pli..."

TEL QU'IL EST CONVENU dans le bon usage, évitons de dire, *tel que convenu*.

Donnons son dû à notre langue, en écrivant: "En réponse à votre lettre du 10 dû courant".

VEUILLEZ AGRÉER, CHERS LECTEURS, L'EXPRESSION SINCÈRE DE MES SENTIMENTS LES PLUS... révoltés, face aux tournures anglicisées comme... *bien à vous* ou... *votre tout dévoué*. La civilisation française se reflète jusque dans les courtoisies de sa langue commerciale.

139

## II — Erratum

Monsieur François Vézina, le sympathique traducteur de la C.U.A., m'a signalé que j'avais eu tort de préconiser "échéance" plutôt que "expiration", à propos d'une police d'assurance, dans ma chronique d'avril. Comme le dictionnaire lui donne raison, il ne me reste qu'à faire amende honorable et conseiller à tous de corriger le BT 109 que notre revue avait reproduit en juillet 1964, et qui donne: "date d'échéance" pour "expiry date". En effet, une échéance, c'est la date à laquelle une obligation devient due. Or l'assureur n'a plus d'obligation quand la garantie a pris fin, à la date prévue. Disons donc qu'une police, comme un bail, est expirée quand elle a cessé d'exister.

## III — "Knock for knock agreement": un bel exemple des difficultés de la traduction.

Au cours de la traduction d'un texte d'assurance, dernièrement, je me suis heurté à cette expression. Après un mouvement de recul devant un adversaire aussi formidable, j'ai cherché secours dans le dictionnaire Harrap et dans le B. T. 109.<sup>1</sup> Ni l'un ni l'autre ne m'ont paru offrir les armes nécessaires pour un tel affrontement. Harrap n'avait même pas cherché à créer une formule. Un peu lâchement, pour une fois, il avait contourné le problème en rédigeant une longue phrase qui était plutôt une définition, fort juste d'ailleurs,<sup>2</sup> qu'une traduction.

<sup>1</sup> Reproduit dans notre numéro de juillet 1964.

<sup>2</sup> "Convention entre compagnies d'assurance par laquelle chacune s'engage à dédommager son client, en cas d'accident, sans chercher à départager les responsabilités".

140 L'auteur du B. T. 109 avait au moins montré plus de hardiesse, et avec deux options, soit "entente choc pour choc" et "convention dite de compensation". Je lui dois donc une explication pour la témérité qui m'a poussé à forger mes propres armes, devant une expression aussi fortement retranchée dans une langue dont tout l'arsenal syntaxique favorise les tournures percutantes. Notons en passant que pour y arriver, elle emploie des moyens que le français ne peut emprunter sans se trahir. En effet, l'on est ici en présence d'un exemple caractéristique du génie jésuistique de l'anglais qui lui permet, au besoin, de donner un aspect passif même à des substantifs dont le sens primordial implique pourtant bien une idée d'action.

Le mot "knock" est un de ceux-là. Généralement traduisible en français par "coup" ou "choc", il peut par le simple truchement d'un verbe comme "to take" se travestir en un cousin de "perte". Harrap le confirme bien en traduisant "to take the knock" par "essuyer de grosses pertes". Je crois que c'est dans ce dernier sens qu'il faut interpréter "knock" dans "knock for knock" et si ce que j'appellerais mon instinct de ma langue pouvait s'accommoder d'une telle tournure, je préférerais "perte pour perte" à "choc pour choc".<sup>1</sup>

Reste encore "convention dite de compensation". Pourquoi ce "dite" qui ne sert qu'à trahir l'hésitation qu'on a pu avoir à préconiser, absolument, "convention de compensation"? Si cette dernière expression ne résiste pas à l'examen, évidemment parce que trop vague, le qualificatif "dite" ne peut guère lui aider. D'ailleurs, la convention n'apporte que l'espoir d'une compensation. On ne fait qu'y chercher une balance entre gains et pertes, par le jeu d'une réciprocité qui n'en échappe pas moins pour cela à toute interpolation. Il

---

<sup>1</sup> Cette dernière formule n'est-elle pas d'ailleurs, par son analogie à "œil pour œil, dent pour dent", plutôt contraire à l'intention qui préside aux ententes en question?

serait vraiment extraordinaire que la compensation véritable s'établisse dans les résultats, compte tenu des caprices du hasard.

Voilà donc pourquoi, pour les besoins du texte que j'avais à traduire, j'ai cru nécessaire de repartir à zéro. Ceci m'a permis de voir, sans aucun égard à la terminologie anglaise, une tentative d'égalisation chez chaque assureur, de ses recouvrements et de ses paiements, par un procédé qui les réduirait tous les deux dans une certaine mesure. A mon sens, il n'y a dans notre langue que deux mots qui peuvent décrire ce procédé, soit "désistement" et "exonération". Or, comme seul le premier peut se juxtaposer au mot "recours" et que seul le second peut s'associer à un qualificatif de réciprocité, on doit se résigner à perdre l'une ou l'autre de ces précisions. En effet, on ne peut se désister mutuellement et l'on ne peut exonérer d'un recours. Pourtant la pensée n'est pas complétée sans ces deux associations. Le sacrifice de l'une doit donc être déterminé en fonction de la compensation que l'on pourra effectuer par le truchement du contexte, lequel d'ailleurs se prête mieux à la circonscription d'une donnée générale qu'au remplacement d'un élément absent du texte lui-même.

141

Avec "désistement" on peut construire: "entente de désistement des droits de recours", mais en laissant de côté deux éléments essentiels: a) la réciprocité — je ne crois pas que "entente" y suffise — et b) la protection que chaque assureur promet aux autres signataires en s'engageant à toujours indemniser lui-même son assuré. Sans cette protection, l'assuré d'une des parties pourrait s'adresser directement à l'autre partie, ce qui serait contraire à l'esprit de l'entente.<sup>1</sup>

Seul le mot "exonération" me paraît impliquer cette protection; de plus, il encadre naturellement l'idée de désiste-

<sup>1</sup> Bien entendu cette entente n'entrave en rien les droits des assurés à l'égard de leurs dommages non garantis.

ment. Quand on exonère quelqu'un d'une obligation envers soi-même, on se désiste automatiquement des droits qu'on pourrait exercer contre lui. Finalement "exonération mutuelle" est un agencement logique.

142 Pour définir l'intention et la fonction de cette convention, la formule: "entente d'exonération mutuelle" me paraît donc tout à fait adéquate. Reste encore le problème de la restriction de la portée de ces mots. A bien y penser, je n'y vois pas d'inconvénient et pour deux raisons. Premièrement le contexte, écrit ou sous-entendu, œuvrera toujours vers la limitation nécessaire. Deuxièmement, l'absence dans le commerce des assurances, de toute entente du même genre mais relative à d'autres échanges, permet une identification caractéristique. Advenant même qu'une convention de ce genre soit inventée à l'égard d'autres causes de conflits entre assureurs, il incombera alors à ses auteurs de trouver une qualification distinctive.

Voilà donc pourquoi je crois devoir préconiser "entente d'exonération mutuelle", que je sou mets à la critique de nos lecteurs.

# Faits d'actualité

par

G. P.

## I — La Commission de l'intermédiaire

Dans le dernier numéro de la Revue, nous avons attiré l'attention sur le fait que l'on se proposait de réduire la commission d'assurance-automobile de 15 à 10 pour cent. Depuis lors, les membres de la Canadian Underwriters Association et de la Conférence des assureurs indépendants ont décidé de la fixer à 12½ pour cent; ce qui est un moyen terme, la nouvelle<sup>1</sup> ayant soulevé un tollé parmi les intéressés. Pour notre part, nous continuons de penser, comme nous l'avons écrit ici, que si une commission de 12½ pour cent est trop élevée dans le cas de celui qui se contente de donner un coup de téléphone à l'assureur pour demander la police, qu'on lui envoie avec la facture faite au nom de l'assuré, elle est trop faible pour celui:

143

- a) qui fait le travail de placement, mais aussi qui vérifie la police après avoir obtenu les détails du client. Il est facile de démontrer que, règle générale, de 30 à 40 pour cent des polices doivent être corrigées, tant la tarification est devenue complexe avec une trentaine de manières différentes de tarifier une voiture. Les erreurs de prime seulement peuvent avoir un écart assez grand pour justifier une vérification faite par quelqu'un qui est spécialisé et qui, à ce titre, reçoit une rémunération élevée.
- b) qui explique le contrat à l'assuré et qui intervient auprès de lui pour le mettre en garde contre l'admission de responsabilité en cas de sinistre, contre l'oubli d'avertir après un accident, etc.

<sup>1</sup> Assez cavalièrement annoncée, d'ailleurs.

c) qui prend les dispositions voulues après un sinistre pour que l'avis régulier soit donné à l'assureur et pour que le représentant de celui-ci examine la voiture à *temps* et fasse le nécessaire pour qu'elle soit réparée *rapidement* et non en laissant passer les jours sous un prétexte ou un autre: chose qui arrive beaucoup plus fréquemment qu'on ne le croit et qui rend difficiles les bonnes relations d'assureur à assuré.

144

d) qui explique à l'assuré la procédure suivie par le représentant de l'assureur et contribue à la faire accepter par l'assuré qui, très souvent, ne l'admet pas ou ne la comprend pas. Il y a, en effet, celui qui, poussé par le garagiste, ne veut que des pièces neuves, ne comprend pas pourquoi on ne lui donne pas une nouvelle voiture en échange de la sienne, ne veut pas accepter un pare-chocs réparé mais en veut un neuf. Très souvent aussi, il faut lui expliquer pourquoi on applique une dépréciation au moment du règlement d'un vol ou d'un incendie.

e) qui rappelle à l'assuré les conditions essentielles du contrat, au moment où la police lui est envoyée.

f) qui voit à ce que l'assureur reçoive la prime dans le temps prévu, même si celle-ci n'a pas encore été versée par l'assuré. Le courtier assure ainsi une stabilité des affaires dont l'assureur bénéficie.

Tout cela est utile à l'assureur et à l'assuré, quand ce ne serait que pour garder la bonne volonté de l'assuré et son désir de collaborer avec l'assureur à un moment où, avec la hausse des primes, l'assuré est de plus en plus convaincu qu'on lui demande trop cher pour un service qui, parfois, s'avère un peu illusoire ou hors de proportion avec la prime.

Nous avons mentionné ici qu'en France on vient de créer quatre groupes d'intermédiaires en assurance automobile et qu'en Angleterre on en reconnaît deux en assurance contre l'incendie. Les voici :

- a) *le servicing agent*. Dans ce groupe entrent automatiquement les membres de la Corporation of Lloyd's Brokers, ceux de la Corporation of Insurance Brokers et ceux de l'Association of Insurance Brokers, à qui on reconnaît la compétence nécessaire pour obtenir une commission supplémentaire en assurance contre l'incendie.
- b) *le soliciting agent*, à qui on accorde une commission moindre.

Sans aller jusqu'aux groupements plus complexes qu'on reconnaît en France, pourquoi ne verserait-on pas une commission :

i — de 15 pour cent en assurance automobile, au courtier ou à l'agent a) qui prépare lui-même les polices après avoir placé le risque par téléphone auprès de l'assureur et discuté la prime avec celui-ci; b) qui justifie l'existence dans son bureau d'un préposé aux sinistres dont la fonction n'est pas de régler ceux-ci: chose que ne lui permet pas la loi des agents de réclamation, mais de suivre le règlement de loin ou de près pour son client.

ii — de 10 pour cent à tous les autres. De cette manière, on accorderait à l'assureur la diminution de frais qu'il désire et on rémunérerait l'intermédiaire suivant l'importance du travail fait par lui. Qu'on ne me dise pas qu'on a déjà essayé la chose avec le "*special agent*" et le "*city agent*". Dans les deux cas, l'assureur a gâché lui-même une classification excellente en soi, en nommant *city agents* tous ceux qui lui apportaient un chiffre d'affaires d'une certaine importance. Ce que nous demandons, ce n'est pas une prime

146

au volume et à la qualité des affaires, dont le contrat de participation se charge, mais une commission plus élevée pour celui qui décharge l'assureur d'une partie de son travail. Dans ce second article, nous apportons un projet de normes de classement. Si on en suggère d'autres, nous sommes bien prêts à les discuter. Mais quelles que soient celles-ci, il faudrait qu'une fois acceptées, elles soient appliquées dans toute leur rigueur; sinon, ce serait un autre moyen de remonter le commissionnement sans autre raison que des motifs commerciaux: les moins susceptibles de régler logiquement une situation de fait.

## **II — La théorie de la faute et le règlement des sinistres en assurance automobile**

Dans le règlement des sinistres automobile qui entraînent une responsabilité civile, doit-on continuer d'appliquer uniquement le principe de la faute ou doit-on au contraire imaginer à l'avance des barèmes d'indemnité pour les cas plus simples? Cela aurait pour avantage:

- a) de hâter l'expédition des causes qui traînent devant les tribunaux et qui, par suite de l'encombrement, contribuent à rendre extrêmement lentes les décisions de la justice.
- b) de supprimer les contradictions actuelles et l'usage de certains arguments tendant à estimer de façon déraisonnable le préjudice moral, la douleur: toutes choses dont on abuse actuellement.

Il semble que ce soit là une des tendances actuelles dans les milieux gouvernementaux en France, pour essayer d'empêcher les abus auxquels donne lieu la théorie de la faute appliquée à son extrême limite.

Tout ce qui peut hâter l'expédition de la justice et en rendre les sentences logiques, uniformes et raisonnables dans leur portée ultime est sûrement excellent. Mais en voulant appliquer au quantum des dommages des barèmes fixés à l'avance, ne va-t-on pas bien loin, même si l'on semble innover dans un domaine où il est devenu nécessaire de modifier les manières d'agir si on veut garder à la justice sa plus grande utilité.

147

Il sera intéressant de voir ce qu'il adviendra, à ce sujet, des travaux de la Commission d'étude des problèmes de la responsabilité civile, devant laquelle le Garde des Sceaux a prononcé une allocution en décembre dernier. Dans son discours, le ministre a tenu à rappeler les problèmes que pose actuellement le règlement des cas de responsabilité civile en assurance automobile particulièrement et les inconvénients de l'application stricte du principe de la faute. Même si sa pensée ne nous semble pas absolument claire, elle indique une tendance que les travaux de la Commission mettront peut-être au point ou rejetteront selon le cas, mais dont il sortira sûrement quelque chose après l'accent mis sur la question dans le rapport Desnues.

### **III — Des pouvoirs plus précis pour le Surintendant des Assurances**

Par une loi passée à la dernière session, le gouvernement de la province de Québec vient de donner au surintendant des assurances des pouvoirs nouveaux et les moyens de les exercer. Première étape dans une refonte des lois provinciales qui ont trait aux assurances, le texte nouveau, en résumé:

a) augmente à \$750,000 le capital versé minimum et à \$250,000 le surplus d'apport d'une société constituée en

vertu des lois de la province, au lieu de \$50,000 ou de \$75,000 auparavant;

148 b) précise et étend les placements agréés. Il fixe le pourcentage maximum à l'actif que peuvent présenter les actions ordinaires et les placements immobiliers. Il indique aussi les conditions de l'achat de ces actions ordinaires et privilégiées, ainsi que de la souscription à des prêts hypothécaires. Notons enfin que la responsabilité personnelle des administrateurs n'est pas libérée par le seul fait que les placements entrent dans le cadre de la loi, ce qui est une disposition nouvelle;

c) autorise l'achat des actions d'une compagnie d'assurance avec l'assentiment du surintendant, ce qui dans l'ensemble est également une attitude nouvelle;

d) indique qu'une société d'assurance doit avoir au Canada un actif au moins égal à ses engagements au Canada: les deux tiers au moins de cet actif étant placé au pays;

e) permet au surintendant d'obtenir des assureurs les renseignements et les statistiques nécessaires pour leurs affaires d'assurance-automobile traitées dans la province. Cela va lui donner, enfin, les données de base du problème.

Nous nous réjouissons que, graduellement, le surintendant des assurances obtienne les moyens d'action dont il a besoin pour exercer ses pouvoirs pleinement dans l'intérêt de tous.

#### **IV — Should Insurance be subject to Combines Act ?<sup>1</sup>**

Quand on a fondé le Bureau des Assurances du Canada, il y a plus d'un an, une question très importante s'est posée. Quelle attitude prendrait le service fédéral chargé d'empêcher

---

<sup>1</sup> Texte d'une conférence parue dans "Canadian Underwriter" du 1er mai 1965 sous la signature de Me Roland W. Wilson, Q.C., Legal Counsel to Insurance Bureau of Canada.

les mesures coercitives en vertu de la loi anti-trust ? En fixant des tarifs pour le plus grand nombre des sociétés, le Bureau ne fera-t-il pas ce qu'on reproche à certains trusts, à certaines ententes coercitives ? Ne sera-t-il pas passible des mêmes sanctions dont on a frappé les sociétés commerciales et industrielles qui ont cherché à imposer des prix uniformes au commerce de gros ou de détail ? La question était importante puisque l'une des fonctions majeures du Bureau aurait, ainsi, été faussée au départ.

149

L'avocat du Bureau, Me Roland W. Wilson s'est chargé de répondre à l'objection lorsqu'il a dit récemment au cours d'une conférence :

*"In practice the Bureau will collect and collate statistics on a broader basis than it has been heretofore possible to do in Canada and disseminate to its Members the actuarial results so that the corporate members and the independent companies forming its membership can make their rating decisions on a more realistic and efficient basis. In addition, its various committees will do research on matters such as forms, procedures and other matters of common interest to its Members. There is no prior agreement by the Members of the Bureau that they will accept and act on the reports issued by the Bureau. The two corporate members will independently consider such reports as will the independent companies who are Members of the Bureau and they will all come to their individual decisions as to what the reports mean to them in the way of change in the rate structure or otherwise".*

En somme, pour éviter les sanctions, il semble que le Bureau se contentera de faire des enquêtes, de réunir des données statistiques ou d'une autre nature, de donner des renseignements à ses membres sans leur indiquer dans quel sens ils seront censés agir. Et cela, en attendant qu'on obtienne un amendement à la loi, qui permettra au Bureau d'aller plus

loin et de recommander l'application de tarifs particuliers avec des déviations possibles.

150 Dans sa conférence aux membres de la Toronto Insurance Buyers Association, Me Wilson ne semble pas avoir tenu compte des conclusions du comité d'enquête sur les tarifs d'assurance automobile en 1960.<sup>1</sup> Et pourtant il y a là un précédent qui pourrait être invoqué en faveur du Bureau puisque la loi contre les pratiques restrictives du commerce est fédérale et qu'elle prévoit des sanctions fédérales, alors que les tarifs d'assurance ont jusqu'ici été du ressort provincial. Cela, le comité l'a reconnu officiellement puisque, sur sa recommandation le gouvernement fédéral n'est pas intervenu en 1960 dans les affaires d'automobile, bien que le comité en soit venu à la conclusion qu'à certains points de vue il y avait matière à poursuite. N'est-ce pas le sens de ce paragraphe que nous extrayons du chapitre XII sous le titre "Recommendation":

*"Some of the rules, methods and activities of Board organizations and companies have features which might, in some circumstances, bring them within the kinds of action defined by the Combines Investigation Act or Section 411 of the Criminal Code, and this has raised in our minds the distinct possibility that they might be held to infringe upon the law".*

Et un peu plus loin, le rapport ne contient-il pas les paragraphes suivants qui notent de façon très précise que les questions de tarification sont du ressort provincial:

*"The Province of Ontario has legislation authorizing the Superintendent of Insurance similarly to require rates to be filed under oath and to prohibit deviations from the rates filed, but this power has not been used for many years. That province has also passed legislation, which however is not in force because it requires proclamation and has never been pro-*

---

<sup>1</sup> Voir "Report concerning the business of Automobile Insurance in Canada". Au Ministère de la Justice, à Ottawa.

*claimed, authorizing the Superintendent, after due notice and hearing, to order an adjustment of premium rates if found to be inadequate, excessive, unfairly discriminatory or otherwise unreasonable.*

*“Under the Canadian constitution, legislation of this kind is wholly within the jurisdiction of the provinces. As a federal body, appointed to administer specific federal enactments, it is not a function of this Commission to make recommendations to provincial governments for provincial legislation. Further, the Commission has not sufficient information concerning the operation and effect of the legislation now in force in the United States and Canada to enable it to make any recommendations based on knowledge of the relative advantages and disadvantages attaching to it. Therefore, the Commission does not intend to consider any legislative suggestion”.*

151



Il nous semble qu'il y a là, encore une fois, un précédent qui devrait être invoqué. Nous nous permettons de le signaler au Bureau des Assurances du Canada.

#### **V — The proposed Automobile exchange.**

On se propose de créer à côté du “Plan des risques assignés” une Bourse de l'assurance automobile, où serait déversé le trop plein du “Plan”, qui, depuis quelques mois, est encombré. Actuellement, on y dirige sans hésitation tout le flot des risques, non pas mauvais, mais dont chacun ne veut pas pour une raison ou pour une autre. Le “Plan” les accepte au taux normal; ce qui n'est pas dans sa fonction puisqu'il est censé accueillir au-dessus de la normale ce qui présente un risque anormal. Avec la Bourse — qui n'en est pas une en soi — les compagnies adhérentes accepteraient sans surprime les risques qui leur seraient attribués et qui, encore une

152 fois, ne sont pas mauvais en soi, mais que l'assureur craint à cause de leur nature même: celui des moins de vingt-cinq ans, par exemple. Il s'agirait en somme de garder le "Plan des risques assignés" pour les cas vraiment mauvais ou douteux en les sur-tarifant. On éviterait ainsi d'encombrer l'organisme créé pour une fin particulière et qui a bien fonctionné tant qu'on lui a conservé son intention première. Pour à nouveau atteindre ce résultat, ne pourrait-on simplement convaincre les assureurs d'appliquer des méthodes de sélection raisonnables? Ne pourrait-on diminuer le flot des affaires "assignées" en imposant la sur-tarifification à tous les risques offerts au "Plan", en voyant à ce que celui-ci n'accepte que les cas exceptionnels et en limitant la commission de l'agent à cinq pour cent? Pourquoi, en effet, songer à un nouvel organisme qui ne ferait que reporter obligatoirement à d'autres ce qu'on pourrait faire soi-même?

---

**Lésion et contrat**, par Gérard Trudel. Aux Presses de l'Université de Montréal.

Nous demanderons à un de nos collaborateurs d'analyser cet ouvrage d'un des juristes canadiens les mieux cotés. Pour l'instant, nous tenons à signaler à nos lecteurs ce livre excellent, qui intéressera ceux qui cherchent dans le droit plus que son utilité immédiate. Ils y trouveront une étude approfondie d'un problème qui préoccupe M. le juge Trudel depuis longtemps, croyons-nous. J. H.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

***S*tanstead & *S*herbrooke**

Siège Social - Sherbrooke, Qué.

**SERVICE DEPUIS 1835 SÉCURITÉ**

Actif 1963 ..... \$3,501,663

Surplus pour la protection des assurés \$1,459,106

---

---

SUCCURSALES

MONTRÉAL — 1010 Côte Beaver Hall  
ANDRÉ ROBITAILLE, Gérant

QUÉBEC — 580 Est, Grande Allée  
GEO. J. NOLAN, Gérant

JEAN P. GAUTIER, Président et Directeur Général



LES COMPAGNIES D'ASSURANCE  
GÉNÉRALE DE COMMERCE  
CANADIENNE MERCANTILE  
CANADIENNE NATIONALE

	1953	1963
ACTIF	\$13,200,000	\$31,000,000
PRIMES ÉCRITES	\$ 7,800,000	\$24,000,000

*Compagnies essentiellement canadiennes  
au service des Canadiens*

SUCCESSALES ET BUREAUX DE SERVICE PAR TOUT LE CANADA  
CALGARY - EDMONTON - HALIFAX - MONTRÉAL - OTTAWA  
QUÉBEC - TORONTO - VANCOUVER - WINNIPEG

LE GROUPE



*Commerce*

SIÈGE SOCIAL : ST-HYACINTHE, QUÉBEC

# **SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES**

41 ouest, rue St-Jacques  
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

**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

**UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY  
COMPANY**

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE FIDÉLITÉ  
DU CANADA**

**ACCIDENT  
CAUTIONNEMENT  
INCENDIE  
TRANSPORT  
MULTI-RISQUES**

**MAURICE A. BEAUDRY**

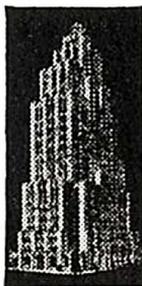
**Gérant**

**507 PLACE D'ARMES**

**MONTRÉAL, P.Q.**

*"Consultez votre agent ou courtier comme vous consultez  
votre médecin ou avocat"*

*Siège social:*  
Édifice de La Prévoyance



507, Place d'Armes,  
Montréal

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

*Vice-présidents:*  
ROLAND BOCK, PAUL COURTOIS, HON. JEAN RAYMOND, C.R., M.C.L.

## **UN SERVICE D'ASSURANCE COMPLET**

ASSURANCE-VIE

CAMILLE A. LANG, B.S.C., M.B.A.  
*Gérant général*

ASSURANCE VIE ENTIÈRE  
ASSURANCE-DOTATION  
ASSURANCE TEMPORAIRE  
ASSURANCE FAMILIALE  
PENSION DE RETRAITE  
ASSURANCE COLLECTIVE :  
VIE ET  
ACCIDENT-MALADIE

ASSURANCE GÉNÉRALE

CHARLES E. MOREAU, A.I.I.C.  
*Gérant général*

INCENDIE  
AUTOMOBILE  
RESPONSABILITÉ  
GARANTIE  
TRANSPORT TERRESTRE  
BIENS MOBILIERS ET IMMOBILIERS  
RISQUES MULTIPLES  
VOL — GLACES

Succursales :

**ASSURANCE GÉNÉRALE**  
QUÉBEC — TORONTO — CALGARY — VANCOUVER

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

**LA PRÉVOYANCE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCES



1782 - 1965

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 161 ans  
1804 - 1965

## **Agence Marquette, Limitée**

*Courtiers d'assurances*



**COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS**



**266 OUEST, RUE NOTRE-DAME**

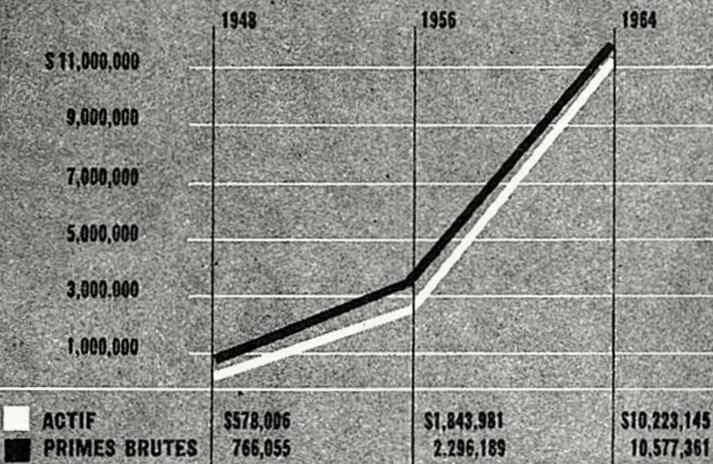
**MONTRÉAL**

**ANNÉE  
RECORD  
1964**

**20e RAPPORT ANNUEL**



**TABLEAU COMPARATIF**



**GENRES D'ASSURANCES**

INCENDIE — RESPONSABILITÉ CIVILE — COURRIER  
RECOMMANDÉ — VOL — CAUTIONNEMENT — ASSU-  
RANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION —  
RESPONSABILITÉ PERSONNELLE — RESPONSABILITÉ  
PATRONALE — GARANTIE FIDÉLITÉ, GLOBALE — AU-  
TOMOBILE

**SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES**

SIÈGE SOCIAL: ÉDIFICE DESJARDINS LÉVIS, P.Q.

SUCCURSALE: 1290 RUE ST-DENIS MONTREAL, P.Q.