

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



	Page
INTRODUCTION À L'ASSURANCE DES RISQUES DIVERS, MIEUX CONNUE EN AMÉRIQUE SOUS LE NOM DE "IN- LAND MARINE" OU "INLAND TRANSPORTATION IN- SURANCE", par Gérard Parizeau	235
INSUFFISANCE DES TARIFS, CONTRÔLE DES DÉPENSES, COLLABORATION DU PUBLIC : COMMENTAIRES SUR DES PROPOS DU SURINTENDANT DES ASSURANCES, par J. D.	252
FINANCIAL PANORAMA, by Douglas Fullerton	257
Stock Markets — The Money Market — Long-Term Bonds.	
NOTES DE LECTURES, par Jean Dalpé	266
I. Émigration et stratification sociale des Canadiens français aux États-Unis. — II. La réserve d'or de l'Angleterre dans les voûtes de la Sun Life. — III. The Million Dollar Round Table of the National Association of Life Underwriters, 1965 Proceedings. — IV. L'économie canadienne. — V. L'assurance individuelle ou collective en Russie. — VI. Le mouvement des Caisses Populaires. — VII. Merchandising, Marketing. — VIII. Les résultats de 1964 Stone & Cox 1965. Toronto.	
UNE INITIATIVE REMARQUABLE : LE GROUPE DROUOT À MARLY-LE-ROI, par Gérard Parizeau	282
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H.	285
I. Lloyd's et le marché américain de l'assurance. — II. Les résultats du premier semestre en 1965, au Canada. — III. Propos sur l'assurance- santé. — IV. Les grands réassureurs professionnels dans le monde. — V. "The Chronicle" disparaît. — VI. La tendance à la centralisation du courtage d'assurance.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. H.	298
I. De l'intérêt assurable, des fausses déclarations et des réticences attribuées à l'assuré. De la responsabilité de l'assureur pour les actes de l'agent. — II. Une nouvelle conception de l'assurance-automobile. — III Responsabilité du garagiste qui essaie une voiture après la réparation. — IV. Some common sawmill fire hazards and how you can eliminate them, by André Townner.	
RÉFLEXIONS SUR LE RÈGLEMENT DES SINISTRES, par Pierre Beaudry	313
POUR UN VOCABULAIRE OFFICIEL DES ASSURANCES: UNE REQUÊTE AU SURINTENDANT DES ASSURANCES, par G. P.	320



1 7 8 2 - 1 9 6 6

Depuis 184 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 162 ans
1804 - 1966

Agence Marquette, Limitée

Courtiers d'assurances



COURTIERS D'ASSURANCE AGRÉÉS



266 OUEST, RUE NOTRE-DAME

-

MONTRÉAL

SUN ALLIANCE AND LONDON INSURANCE GROUP

SUN INSURANCE OFFICE LIMITED • ALLIANCE ASSURANCE COMPANY LIMITED • THE LONDON ASSURANCE
GUILDHALL, COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA • IMPERIAL INSURANCE OFFICE • THE WESTMINSTER FIRE OFFICE
THE PLANET ASSURANCE COMPANY LIMITED

Le 4 janvier 1966, les groupes "SUN ALLIANCE" et "LONDON ASSURANCE"
se sont fusionnés afin d'offrir un service prompt et efficace à travers toute la province, avec des
succursales et bureaux de service situés aux endroits suivants :

M O N T R É A L

SUCCURSALE
MÉTROPOLITAINE
255 rue St-Jacques

DRUMMONDVILLE
(bureau de service)
190 rue Hériot

SUCCURSALE
PROVINCIALE
255 rue St-Jacques

GRANBY
(bureau de service)
135 rue Principale

CE NOUVEAU GROUPE PEUT RÉPONDRE À TOUS LES BESOINS EN MATIÈRES D'ASSURANCES.

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

Secoursale : 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



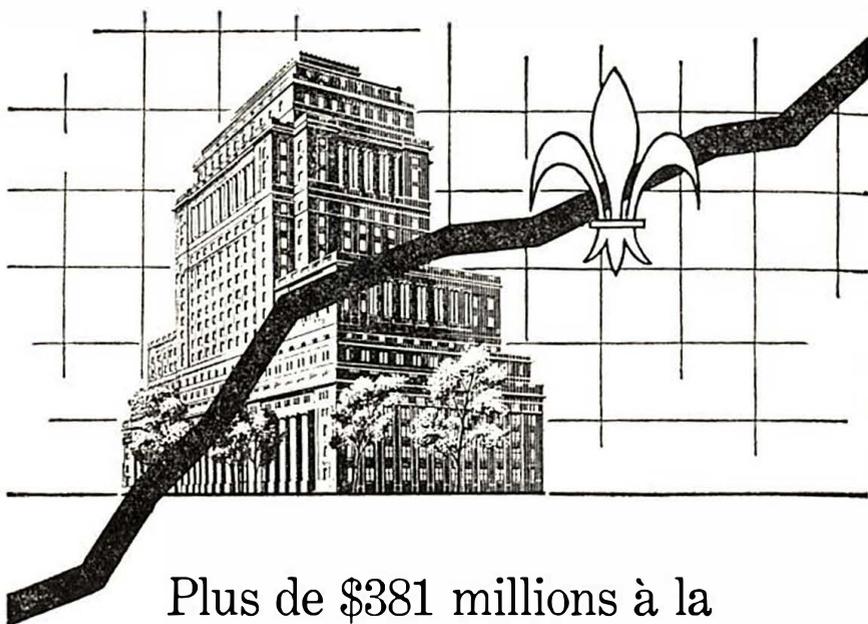
Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.



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 : 842-770

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

Michel PARIZEAU

Marcel MASSON

Robert PARIZEAU

Gérald LABERGE

André TOWNER



ÆTERNA-VIE

COMPAGNIE D'ASSURANCE*

Siège Social: 1184 ouest, rue Ste-Catherine, Montréal 2

**Succursales: Montréal (3), Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke,
St-Hyacinthe, Granby, St-Jean, Chicoutimi.**

***Membre du groupe des compagnies "Prêt et Revenu", dont les actifs
sous administration dépassent maintenant les \$ 125,000,000.00.**

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,
Pierre Beaudry.

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

235

33e année

Montréal, Janvier 1966

No 4

Introduction à l'assurance des risques divers, mieux connue en Amérique sous le nom d'"inland marine" ou "inland transportation insurance"¹

par

GÉRARD PARIZEAU

Qu'est-ce que "l'inland marine insurance" ?

Poser la question devant vous, qui en traitez tous les jours, n'est-ce pas bien présomptueux de ma part ! N'importe qui pourrait répondre, c'est principalement l'assurance des transports terrestres, fluviaux et aériens; ce qui serait à peu près vrai, puisque en s'exprimant ainsi on indiquerait le caractère de mobilité qui a présidé à la naissance de "l'inland marine insurance". Mais un malin pourrait ajouter aussitôt:

¹ Texte d'une conférence donnée à un colloque de l'Association des Courtiers d'Assurances de Québec le 30 janvier 1966. Ce travail paraît également dans le "Courtier d'Assurances" organe de l'Association.

que faites-vous de l'assurance des ponts, des quais et des barrages, ainsi que des chantiers de construction? Choses normalement bien fixées au sol et qui donnent lieu à une indemnité seulement quand elles acquièrent une imprévisible et dangereuse instabilité. Il y a aussi l'assurance des œuvres d'art, des bijoux, du radium, des machines à musique (ces infâmes trouble-paix) qu'on retrouve maintenant dans les plus petits patelins du Canada ou les endroits les plus éloignés de la province française, avec ces autres machines grâce auxquelles, moyennant quelques cents ou quelques centimes, suivant l'endroit, on peut se livrer en toute sécurité à une partie de hockey ou au massacre de bêtes fauves. Il y a également l'assurance des cadeaux de noce qui n'ont un caractère de mobilité qu'au retour du voyage de noce, quand les nouveaux époux viennent en débarrasser les parents ou quand les voleurs font main basse sur eux. Il y a l'assurance des dépositaires où ceux-ci interviennent encore, dans certains cas, sans être courtier et gardent une part du prix, qui n'est pas censée être une commission d'intermédiaire mais une indemnité de service, non pas en vertu d'une opération du Saint-Esprit, mais comme une tolérance qui est un héritage des temps anciens où notre association existait, mais sans avoir les pouvoirs actuels. C'est en somme l'exception que mes bons maîtres, les pères jésuites, invoqueraient sans doute pour confirmer la règle.

Une plus longue énumération serait inutile, pour montrer ce que l'expression "*inland marine insurance*" a de curieux, d'illogique et d'indéfendable au premier abord. Pour essayer de mettre un peu d'ordre dans ce capharnaüm, je me suis adressé à un professeur américain, M. William H. Rodda, qui est ou qui a été je crois, secrétaire du Transportation Insurance Rating Bureau à Chicago. Voici comment il classe ces multiples garanties que notre C.U.A. connaît maintenant

sous le nom d'assurance des risques multiples. Plus explicite, M. Rodda a imaginé les quatre groupes suivants, entre lesquels il répartit les assurances englobées:

- a) les assurances de transport;
- b) les assurances autres que de transport;
- c) les assurances de dépositaires;
- d) les assurances personnelles.

Grâce à cette classification, nous voilà, je pense, un peu mieux fixés sur la portée de cette assurance et sur l'ordre dans lequel on peut présenter les garanties qu'elle englobe. Malgré tout, en pensant à l'étonnante et contradictoire énumération qui précède, je songeais à la fable du bon Lafontaine: "La chauve-souris et les deux belettes", que vous avez dû réciter comme moi à une époque où tout s'apprend par cœur, en attendant que plus tard, ayant vieilli, on comprenne la philosophie souriante que le fabuliste mettait dans ses écrits sans prétention, mais réfléchis: fruit de longues promenades dans la forêt accueillante, à une époque où les grands d'Europe s'entouraient d'artistes et d'écrivains au lieu de les envoyer à l'étranger, comme le font fort heureusement pour eux et pour nous aujourd'hui nos organismes d'affaires culturelles. Autrefois, le grand seigneur, protecteur des arts et des lettres, ne dédaignait pas que, de temps à autre, on dit du bien de lui. Aujourd'hui, on ne demande rien d'autre au boursier que de voyager, d'ouvrir les yeux, peut-être de travailler et, peut-être aussi, de produire. Il n'a pas à porter aux nues le ministre ou le dispensateur de la manne. On ne voit pas très bien un boursier écrivant à un haut fonctionnaire, comme Lafontaine à Monseigneur le duc de Bourgogne: "Votre esprit, Monsieur, ne va pas, il court, il semble avoir des ailes". Il suffit au boursier d'attendre son retour au pays natal pour dire du mal du régime et des hommes qui le font, s'il n'en pense pas que du bien.

Mais je reviens au sujet qui nous réunit ce soir. Si vous avez accepté le classement des assurances englobées que suggère M. Rodda, ne pourrais-je pas moi-même essayer de dégager les éléments communs à ces diverses garanties, qui sont encore une fois, il faut le reconnaître, assez hétéroclites. Peut-être vais-je errer comme beaucoup de ceux qui cherchent à sortir des chemins battus. Vous m'en excuserez sans doute avec l'indulgence que montrent les gens polis devant celui qui se trompe, en tenant compte tout au moins de l'effort physique.

Quelles sont les caractéristiques de l'*inland marine insurance* ou disons de l'assurance des risques divers ? Ce qui est à mon avis à la fois plus large et tout aussi imprécis.

Vous savez que l'*inland marine insurance* est venue de l'assurance maritime, comme Vénus est sortie des eaux de la Méditerranée quelques siècles plus tôt, à une époque où les dieux étaient nombreux et bien sympathiques. Pendant longtemps, l'assurance maritime fut la seule connue dans ces pays ou ces villes qui longeaient l'immense mer intérieure : la mare nostrum de l'empire romain. Les bateaux venaient à quai dans les ports de Gênes, de Pise, de Venise, de Civitavecchia, de Marseille, ancienne ville phocéenne, pour livrer les marchandises en provenance de la Grèce, des ports de la Mer Noire, du Proche-Orient ou même des Indes : pays des épices, des soieries et des pierres précieuses. L'assurance maritime suffit tant que les transports dans l'arrière-pays ne furent pas rendus nécessaires par l'éloignement du destinataire ou par les échanges qui se firent plus tard par voie routière ou fluviale, puis par chemin de fer et, enfin, par air.

L'assurance-transports était née comme un complément de l'assurance maritime en attendant que celle-ci garantît les marchandises de l'expéditeur au destinataire avec la clause que connaîtront les anglophones sous le nom de "*warehouse to warehouse*". Plus tard, on la classa d'abord en Amérique

sous l'étiquette d'*inland marine insurance*¹ par opposition à la *marine insurance*, en attendant qu'on lui adjoigne tout ce qu'on ne pouvait ranger ailleurs dans l'assurance des biens.

Comme l'assurance maritime, l'assurance des transports a un caractère de mobilité, même si parfois, sous la table, se traitent sous son étiquette des affaires qui en ont bien peu, mais qui en acquièrent d'intention, sinon de fait, aux yeux de courtiers et d'assureurs à l'appétit aiguisé et à l'imagination féconde.

239

Mobilité de la chose assurée, pensez-vous, mais comment justifier l'assurance des quais, des barrages et des ponts ? C'est à ce point que M. Rodda vient à notre secours en comprenant dans son classement, sous le titre des assurances autres que de transports les "*instrumentalities of transportation*". Astuce très acceptable pour celui qui est embarrassé. On inclut, en somme, dans ces garanties tout ce qui facilite ou permet le transport et la manutention des choses transportées c'est-à-dire les ponts, les tunnels, les quais, les cales sèches et, par extension, les wagons et voies ferrées, les voitures et les chevaux, les yachts et les bateaux fluviaux. Voilà justement ce qui fait que votre fille est muette, écrivait Molière bien longtemps auparavant, dans des circonstances très différentes il est vrai.

Avec un nombre d'exceptions suffisant pour confirmer la règle, l'élément de mobilité est donc une première caractéristique du groupement des risques multiples ou divers sous un même toit. L'étendue de la garantie elle-même en est une seconde. Elle va des clauses dites "tous risques" (avec plusieurs exceptions qui en réduisent singulièrement la portée) à la garantie dite des risques énumérés: les "*specified perils*" de nos voisins du sud. Celle-ci a pour objet de permettre à

¹ On dit aussi: "*inland transportation insurance*".

l'assureur de préciser la portée de l'assurance et de savoir à peu près ce à quoi il s'engage.

240 A toutes fins pratiques, l'assurance à risques énumérés force l'assuré à démontrer lui-même après un sinistre que le risque est bien garanti. Tandis qu'avec l'assurance dite "tous risques", c'est à l'assureur de prouver que le dommage ne l'est pas: position bien différente dont l'assureur apprécie peu l'instabilité. C'est à lui, en effet, que revient alors l'initiative de la preuve — chose parfois embarrassante pour lui, même s'il a cherché par un nombre imposant d'exceptions à limiter son engagement. Vous savez qu'il défend sa police contre le courtier avec une énergie farouche, mais parfois aveugle.

Jusqu'ici, Messieurs, j'ai dégagé ou plutôt je me suis efforcé de dégager devant vous deux éléments essentiels: la mobilité de l'objet assuré et la nature de la protection accordée. On en trouve un troisième dans les bornes territoriales de la garantie. En effet, dans ce domaine, on n'est plus lié à un espace donné ou à un endroit particulier. Avec l'assurance-vol ou l'assurance incendie à l'état pur, par exemple, on assure "à tel endroit et pas ailleurs" comme on le lit encore dans ces polices de Lloyd's où rien ne doit changer, comme on disait dans le pays de Maria Chapdelaine à une époque où l'on ne parlait pas encore de la révolution tranquille. Etendue de la garantie, c'est-à-dire l'Amérique ou mieux le Monde, afin d'éviter cette limitation bien gênante des bornes territoriales limitées à trois milles des côtes. Le monde entier, mais parfois aussi le monde sauf les pays qui se trouvent à l'arrière du rideau de fer ou de bambous. De toute manière, si l'assurance est parfois restreinte à un continent, elle n'a pas ce caractère de limitation des autres garanties, les plus anciennes: les assurance incendie, vol ou autres qui, dans leur forme initiale, restreignent sensiblement les bornes la protection.

Nous voici maintenant devant une quatrième caractéristique la difficulté d'établir un tarif d'une part et, de l'autre, l'insuffisance des tarifs dans les périodes de concurrence aveugle, où les assureurs se laissent entraîner comme sur une rampe savonnée, qui les amènerait au désastre si quelqu'un à Londres, à Philadelphie ou à Toronto ne disait: halte-là ! A un moment donné, comme vous le savez, les assureurs, ainsi que l'âne de Buridan, sont bien tirillés et vont d'un extrême à l'autre: tel le cas de la personal property floater il y a quelques années; tel aussi le cas de cette société qui, à une époque beaucoup plus récente, était certaine qu'en combinant tout en une même police, on s'en tirerait très bien pourvu que la prime fût importante; seul comptant, en définitive, le chiffre de celle-ci. C'est ainsi qu'en étant réunis en un seul contrat, les risques paraissaient s'atténuer ou même disparaître presque. C'était la période d'euphorie de l'aigle volant vers les étoiles.

241

Il faut signaler aussi cette très curieuse conception de certains risques particuliers qu'on a parfois, dans ce domaine: le vol, par exemple, dont on ne saurait trop se méfier quand il s'agit d'une police ordinaire et qui devient sans danger dans le cas d'une assurance de "risques divers". Tout cela résulte-t-il d'une ignorance de ce qu'on manipule ou d'une euphorie passagère ? Je ne sais, mais je puis vous affirmer que le fait est réel pour l'avoir constaté moi-même à un certain nombre de reprises.

Deux autres éléments me paraissent aussi fortement liés à ces assurances des risques divers. La règle proportionnelle et la franchise absolue ou clause de déduction. Deux mesures qui assurent:

a) d'une part, la souscription d'une assurance correspondant à la valeur réelle et non à la valeur déclarée comme en assurance maritime: chose qui peut éventuellement rendre l'assuré co-assureur en cas d'insuffisance du montant souscrit;

b) de l'autre, la participation certaine de l'assuré au sinistre puisqu'à l'encontre de l'assurance maritime, l'assuré prend sa part du sinistre quel que soit le montant des dommages. Sauf dans le cas de certaines assurances personnelles, on est donc parvenu dans ce domaine particulier à imposer la règle proportionnelle: chose qu'on n'a réussie que partiellement comme vous le savez en assurance incendie et vol. En Amérique, comme en Europe d'ailleurs, la logique des faits ne correspond pas toujours à l'attitude que l'on prend devant les solutions possibles. En assurance maritime, il y a bien une franchise simple ou conditionnelle dans certains cas; mais, dans l'ensemble, la clause est là non pas pour attribuer une part du sinistre à l'assuré, mais bien pour permettre à l'assureur d'éviter de payer une indemnité si le sinistre ne dépasse pas un pourcentage de la valeur. C'est toute la différence qui existe entre la notion de franchise absolue (*deductible clause*) et de la franchise simple (*franchise*), que reconnaît l'assurance maritime.

Pour préciser ma pensée, je vous apporte immédiatement quelques détails sur le premier de ces deux éléments qui, encore une fois, correspond à une notion différente de l'indemnisation.

En assurance maritime, la valeur des marchandises est définie de façon exacte à l'avance. Ainsi, on prévoit que valeur et montant d'assurance correspondront au montant de la facture, au prix du transport plus, disons, dix, quinze ou vingt pour cent selon le cas. L'assuré qui observe cette condition incomplètement devient coassureur de la même manière qu'avec la règle proportionnelle de 100%.

On se trouve donc devant une conception de l'assurance-valeur bien différente de celle qui prévaut dans l'assurance des risques divers; celle-ci ayant adopté la notion de valeur

réelle ou du prix de remplacement avec ou sans dépréciation suivant le cas.

C'est un nouvel exemple du fait que l'usage de l'assurance-incendie a pris ici le pas sur celui de l'assurance maritime. Et cependant, le Code civil permettrait également l'assurance à valeur agréée. A l'article 2575,¹ celui-ci n'autorise-t-il pas l'assurance déterminée à l'avance, à l'aide d'une évaluation spéciale: idée qu'on a d'ailleurs retenue pour les assurances des bijoux, des fourrures ou des œuvres d'art.

243

Je pense qu'ici également il serait intéressant d'opposer une autre règle suivie, parfois dans l'assurance "*inland marine*" et que ne reconnaît pas l'assurance maritime, i.e. le montant d'assurance minimale ou "*guaranteed amount*".

En assurance maritime, la valeur est reconnue à l'avance comme je l'ai dit. En cas de destruction totale, l'assurance est versée intégralement si elle correspond à la définition de la valeur. Dans certains cas, en assurance dite "*inland marine*", on peut obtenir que la règle proportionnelle soit suspendue et soit remplacée par un montant minimum, en suivant l'exemple de l'assurance contre l'incendie. Ce montant minimum ne sert de base à la détermination de l'indemnité définitive que si l'assurance est inférieure au chiffre prévu. Ce n'est pas parce que l'assurance minimale est de \$100,000, par exemple, que l'assureur paiera nécessairement cette somme. Elle ne sera versée que si l'assuré démontre sa perte et si celle-ci atteint \$100,000. Il y a donc là deux notions bien différentes, encore une fois.

La première est celle de la valeur agréée qu'on retrouve aussi, comme je l'ai dit précédemment, dans l'assurance des

¹ L'article 2575 se lit partiellement ainsi: "Le montant de l'assurance ne fait aucune preuve quant à la valeur de l'objet assuré; cette valeur doit être prouvée de la manière prescrite dans les conditions de la police et par les règles générales de la preuve, à moins qu'il n'y ait une évaluation spéciale dans la police."

bijoux et des fourrures quand l'objet assuré est précédé d'un V. Cette lettre n'est pas là pour rappeler le "*V for Victory*" lancé par Churchill, ce grand acteur et ce très grand homme d'état des temps difficiles, mais simplement pour lier l'assureur à son engagement de payer non la valeur dépréciée, mais le montant d'assurance. La seconde notion, qu'emprunte l'*inland marine insurance* à l'assurance-incendie, est celle qui accorde à l'assuré la valeur dépréciée: autre cas où la fantaisie et le compromis interviennent pour tout ce qui se déprécie d'une manière quelconque durant le cours de la police ou qui l'était antérieurement à son entrée en vigueur. Pourquoi, au moment du règlement, un objet ou un bien mobilier ou immobilier perd-il 25%, 30% ou 40% de sa valeur, selon le cas? Je sais qu'on invoque l'âge, l'état, le degré d'usure ou la durée d'usage qui sont les règles du métier. Si, dans la vertu, il ne peut y avoir de degré, je crains que, dans la dépréciation, il y en ait de bien nombreux, dont l'art du compromis se joue avec pas mal de fantaisie, plutôt qu'avec un sens de l'exactitude absolue: la règle étant que le sinistre ne doit pas rapporter un profit à l'assuré. Salomon a été loué pour avoir offert à deux femmes qui se disputaient un enfant de le couper en deux, afin que, sous le coup de l'émotion, la mère se déclare. Heureusement, nos modernes experts ou "agents de réclamations"¹ n'ont pas recours à des procédés aussi catégoriques. Ils se contentent d'accorder ici et de refuser là pour que, dans l'ensemble, l'assuré ne se considère pas lésé; ce qui, au fond, est une formule d'équité qui en vaut bien une autre, même si elle n'a rien de scientifique.

C'est sûrement du point de vue du courtier — cet interprète non des songes, mais des désirs de l'assuré — une notion d'indemnisation périlleuse que l'assurance maritime ne reconnaît pas. Mais celle-ci a d'autres problèmes, comme

¹ Quelle horreur que cette expression !

vous le savez, quand ce ne serait que la règle du "seaworthiness" du navire et de la responsabilité du capitaine ou de l'armateur.

Il faut également parler ici, je pense, du risque de guerre pour montrer combien la conception de la garantie est différente entre les assurances maritimes et terrestres et comme celle des risques divers a été nettement influencée encore une fois par l'assurance contre l'incendie.

L'assurance maritime reconnaît le risque de guerre, pourtant très lourd à porter en temps de conflits extérieurs, de guerres civiles, de rébellions et d'insurrections. Je me rappelle que, durant la dernière guerre, le risque a coûté jusqu'à 30%. Mais les assureurs maritimes n'ont pas lâché; peut-être parce que le dommage de guerre se limite généralement à un navire et à sa cargaison, même s'il est affreusement coûteux quand les bateaux coulent sans rémission une fois touchés par la torpille.

La cloche de la "Lutine" sonne alors chez Lloyd's et l'assureur constate la perte avec consternation ou affolement et paie; mais il tient le coup. Tandis que l'assureur terrestre se met à l'abri dès le départ à l'aide de clauses bien précises. L'assurance des transports terrestres a suivi en cela l'exemple de l'assurance-incendie, en s'écartant une fois de plus de l'ancêtre. Pourquoi? Parce qu'il a peur des terribles catastrophes qu'entraînent les bombardements dans une ou plusieurs régions à la fois. Déjà au dix-huitième siècle et bien longtemps auparavant, l'assureur-incendie craignait la guerre et ses horreurs. Si vous en avez la curiosité, allez jeter un coup d'œil sur un très vieux texte, qui se trouve chez cette vieille dame deux fois centenaire, dont la maison est rue Saint-Jean à Montréal. Vous y verrez qu'au dix-huitième siècle déjà on excluait le risque de guerre des polices d'assurance contre l'incendie. C'était la vieille règle, qui s'est conservée jusqu'à

246 nos jours et qui a fait que, durant le dernier conflit mondial, en Angleterre d'abord, puis au Canada, l'État a dû créer une assurance du risque de guerre. Elle fonctionnait assez simplement dans notre pays, comme vous le savez. L'État fédéral accordait une assurance gratuite jusqu'à concurrence de \$5,000 dans le cas des maisons d'habitation et de leur contenu, je crois. Au-delà, on devait souscrire une garantie spéciale, ajoutée à la police d'assurance contre l'incendie par l'assureur qui percevait la prime et en remettait la somme au fonds collectif créé pour la circonstance. Pour les risques autres que d'habitation, la procédure était la même sauf que la prime était entièrement payable par l'assuré. C'était une première forme de collaboration entre l'État et l'initiative privée: l'intermédiaire recevant pour sa peine une légère commission de 5%, si mes souvenirs sont exacts. L'assurance du risque de guerre coûta peu comme vous le savez, les Allemands et les Japonais n'ayant causé que de légers dommages sur la côte de l'Atlantique ou du Pacifique. Après la guerre, le solde fut réparti entre les assurés.



Et du côté de l'assureur, quels problèmes présente cette assurance des risques divers, que certains abordent avec crainte et d'autres avec optimisme? Il est évident que, par la variété des garanties accordées, cette assurance n'est pas sans danger pour les plus faibles. Il est très difficile de juger avec exactitude l'étendue des responsabilités encourues et l'importance des cumuls à certains endroits. Qu'on songe à ce que peut représenter pour un assureur une centralisation de valeur, difficilement prévisible, dans un entrepôt, dans un centre de transfert ferroviaire, dans un train ou dans un bateau. La seule manière de se protéger vraiment est par la réassurance qui, à ses divers paliers, apporte les soupapes nécessaires: réassurance de quote-part, d'excédents à divers niveaux, de

stop-loss, de catastrophe. Tout cela constitue un jeu de mesures préventives, dont il faut apprendre à se servir quand on s'aventure dans ce domaine qui peut facilement tourner au labyrinthe ou à la catastrophe.

Il y a aussi les tarifs qui sont une source de surprises ainsi que je l'indiquais précédemment, quand on commence à les utiliser un peu au hasard, comme en se jouant. Les assurances de ce genre sont à ce point de vue un des derniers domaines où l'imagination ou le "*wishful thinking*" continue de tenir un certain rôle, tant qu'on ne s'est pas brûlé les doigts.

247

Les courtiers ne sont-ils pas toujours l'instrument et la cause de ces fantaisies tarifaires, pensez-vous? Disons, si vous le voulez bien, que le courtier joue assez souvent le rôle d'Ève et de la pomme dans cette comédie à deux. Mais depuis la scène fameuse, source de tous nos maux, Adam n'a-t-il pas appris qu'il faut se méfier de certains sortilèges? Comme dans d'autres domaines, l'assureur doit s'efforcer de garder les pieds bien solidement au sol et d'éviter de jongler avec les tarifs avec l'insouciance la plus absolue, en comptant sur la chance ou la Providence selon qu'on le voudra. Malheureusement n'est-elle pas souvent plus forte que l'instinct de sécurité?



Un dernier mot pour vous rappeler l'importance des affaires traitées sous l'étiquette "*d'inland marine insurance*" ou "*inland transportation*" par les Américains et par les Canadiens, de "*transportation insurance*" par les Anglais, d'assurance transports et risques divers par les Français et officiellement classées au Canada sous les trois titres de:

Biens mobiliers,

Biens immobiliers, et

Transport intérieur: mots auxquels il

A S S U R A N C E S

faut éviter surtout de donner le sens d'un sentiment vif, violent, d'enthousiasme ou même de délire, comme on le fait en médecine. Je n'invente rien je vous assure. Je cite simplement les divers sens que "Larousse" accorde au mot transport.

248 La classification officielle correspond aux cadres utilisés par le contrôle fédéral. Pour qu'on en juge, voici quelques chiffres tirés du rapport du surintendant des Assurances fédéral pour les affaires de 1962, 1963 et 1964:

	Primes acquises	Sinistres	Rapport sinistres/primes acquises
1) Biens mobiliers: (<i>Personal Property</i>)			
1964	\$50,806,000	\$29,552,000	58.
1963	46,938,000	29,636,000	63.
1962	44,478,000	24,011,000	54.
2) Biens immobiliers: (<i>Real Property</i>)			
1964	\$ 2,080,000	\$ 990,000	47.6
1963	1,874,000	773,000	41.3
1962	1,667,000	610,000	36.6
3) Transport intérieur (<i>Inland Transportation</i>)			
1964	\$ 6,963,000	\$ 4,530,000	65.1
1963	6,445,000	3,210,000	49.8
1962	6,358,000	3,133,000	49.3

Ces chiffres rendent songeur, quand on pense a) à ce que fut au Canada à la même époque le rapport sinistres-primés pour l'assurance-automobile, avec les très mauvais résultats que vous connaissez: 75.7, 74.9 et 67.1 suivant les années; b) à l'assurance-incendie dont le rapport sinistres-primés est à peu près l'équivalent de celui de l'assurance des biens mobiliers: 54.1 en 1964, 62.8 en 1963 et 52.3 en 1962. Simple coïncidence assurément, mais assez troublante.

Quoi qu'on pense de l'assurance des risques divers, il faut conclure, je crois:

1° — qu'il y a là un marché précieux pour l'assuré, assez instable pour l'assureur qui l'aborde sans les connaissances voulues ou sans être sur ses gardes.

2° — que ce groupe d'assurances vit bien curieusement en marge de certaines règles ou de pratiques qui visent certains des éléments qui le constituent. Je m'explique. Si les conditions statutaires s'appliquent à l'assurance-incendie, régissent-elles également l'aspect incendie de la garantie "tous risques" ? Je le crois, mais en cas d'absence de références dans le contrat, qu'arrive-t-il ? La loi des assurances ne prévoit-elle pas que les conditions statutaires doivent être reproduites dans le contrat ? Notons qu'on s'efforce de les avoir le plus souvent possible, en les modifiant. Et l'attitude prise par les assureurs dans le cas de certaines garanties comme le vol ? Ou encore, comme je le notais précédemment, cette notion du chiffre de prime qui, par son importance même, est censé atténuer ou diminuer automatiquement le risque ?

249

3° — que ces assurances donnent lieu à des accrocs nombreux dans le tissu traditionnel des règles techniques et, malgré tout, ne s'en portent pas trop mal dans l'ensemble, comme vous l'avez vu par les chiffres cités précédemment; ce qui semble justifier certaines imprudences.

4° — que l'assurance des risques divers est là pour rester parce qu'elle rend de très grands services à l'assuré; ce qui est après tout la justification même de son existence.



Messieurs, c'est ainsi que je veux terminer en laissant à d'autres le soin d'apporter sur le sujet les précisions que vous désirez. De ce qui précède, je souhaiterais que vous gardiez simplement le souvenir qu'entre toutes ces assurances de risques divers, il y a des points communs, des données dont

il faut tenir compte parce qu'elles s'appliquent à l'ensemble, même s'il y a entre les différentes assurances englobées de bien grandes différences de portée et d'origine. Ces garanties constituent quelque chose de relativement nouveau: sorte d'étape dans l'évolution de l'assurance, où la tradition est pourtant si solide et où, souvent, les générations se passent des coutumes ou des habitudes de faire sans trop se demander si elles sont logiques, si elles sont acceptables, si elles ne devraient pas être renouvelées. C'est peut-être le domaine où le désir de faire face aux besoins de l'assuré est le plus évident. Généralement, c'est quand une génération succède à une autre que l'on avance. Actuellement, comme vous le savez, la tendance est à réunir le plus de risques possible dans une même police, quitte à conclure un moment donné comme on le fait dans certains états américains que les assurances groupées ne sont peut-être pas les plus avantageuses, pour l'assureur tout au moins.

La génération actuelle semble avoir plus que la précédente le désir de satisfaire les besoins de l'assuré; ce qui est, en somme, la fin ultime de l'assurance dont nous vivons tous courtiers ou assureurs. A mon avis, dans cet essor, le courtier, en particulier, joue un rôle considérable. Je ne pense pas, en effet, que l'évolution serait aussi rapide si, à un moment donné, les courtiers et les jeunes couches de l'assurance ne voulaient essayer de se débarrasser de ce qu'ils considéraient comme des oripeaux, de vieux décors, ou, tout au moins, comme une manière de faire qui a été acceptée pendant très longtemps, pendant des siècles dans certains cas, sans que personne ne songe à la modifier. Eux ne veulent pas continuer et je pense qu'ils ont raison. C'est peut-être dans ce domaine de l'assurance des risques divers que les progrès depuis quelques années ont été les plus rapides, même s'ils ont entraîné des abus coûteux auxquels ont contribué

aussi bien les assureurs que les courtiers directement intéressés. Or, les courtiers c'est vous, c'est moi, c'est nous tous qui ne pouvons rester statiques, si nous voulons justifier notre existence. Je me réjouis que, sous la poussée de nos membres, une corporation soit née de cette association qui, autrefois, malgré les efforts féconds et tenaces de son directeur, ne pouvait pas nous amener à remplir notre fonction normale. En haut lieu, on ne voulait pas reconnaître officiellement qu'un courtier doit être au courant de son métier et que, s'il l'aime et s'il le connaît, il peut rendre les plus grands services au public. C'est par des réunions comme celle que j'ouvre aujourd'hui en votre nom, Messieurs, que nous pouvons démontrer ce désir d'acquérir des connaissances nouvelles, de préciser celles que nous avons déjà et, ainsi, de nous préparer à remplir notre fonction pleinement.

251

Le contrôle français des assurances, par Claude Blondel.
Société d'édition et publication "L'Assurance française",
13, rue de Londres, Paris.

Dans tous les pays du monde, l'assurance est assujettie au contrôle de l'État. Dans certains pays, comme en Angleterre, celui-ci est extrêmement simplifié, car l'on croit le marché assez au courant et près des questions financières pour limiter l'assureur à la publication de son bilan, le public pouvant juger lui-même la situation de la société. Ailleurs, en France en particulier, l'État intervient davantage. C'est la portée de ses interventions, l'étendue de ses curiosités et les domaines où elles se manifestent qu'étudie M. Blondel en une brochure de 346 pages. Voici ce qu'il dit: "Le contrôle français des entreprises d'assurance ne se limite donc pas à une simple surveillance et sa réputation de sévérité est parfaitement fondée. Pourtant aussi sévère qu'il puisse paraître, ce contrôle ne saurait être confondu avec une immixtion si limitée soit-elle, dans la gestion des organismes d'assurance."

Insuffisance des tarifs, contrôle des dépenses, collaboration du public: commentaires sur des propos du surintendant des assurances

252

par

J. D.

Dans son dernier rapport au ministre des Finances du Canada,¹ le surintendant des assurances revient sur deux questions qui le préoccupent, comme elles avaient inquiété son prédécesseur.

Et d'abord, l'insuffisance des tarifs en assurance des biens. Ainsi, en 1963, la perte technique a été de 68 millions de dollars et en 1964 de 50 millions. Les entreprises d'assurance doivent être fortes, vigoureuses, note M. Humphrys. Si l'on veut qu'elles aillent de l'avant, il faut que les tarifs soient assez élevés pour leur donner les moyens d'action voulus. Il a raison, car la perte technique ne peut continuer indéfiniment si l'on ne veut pas que certaines sociétés disparaissent en entraînant avec elles les économies du public. Une manière de procéder pour assainir leur situation serait de n'accepter que les meilleurs risques.² Mais, alors, les assureurs ne rempliraient pas le rôle que notre société leur assigne. Il ne faut pas oublier, en effet, que l'assurance n'a pas été créée pour les actionnaires, mais bien pour les assurés.

¹ Pour les affaires de 1964.

² Déjà, en assurance automobile, les assureurs ont tenté de procéder ainsi pour certains risques qui, en soi, leur paraissaient peu souhaitables. Le tollé a été tel — en Colombie Britannique et ailleurs — qu'ils ont retraité en entraînant dans le mouvement de repli le projet de "bourse des assurances" qu'ils avaient mis de l'avant à un moment donné.

Si les sinistres augmentent et par ailleurs, si les économies nécessaires sont pratiquées,⁸ il ne reste qu'une chose à faire: augmenter les tarifs pour faire face à une situation déficitaire. On ne doit pas compter chaque année sur le surplus pour combler la différence. Comme on l'a noté souvent ici, le surplus accumulé ne doit servir qu'accessoirement et non régulièrement pour faire face à une perte technique.

Le surintendant n'est pas en position d'indiquer les tarifs qui sont insuffisants. Il contrôle l'administration des sociétés, mais il n'a pas le droit d'exercer une surveillance sur leurs tarifs quelque paradoxal que cela puisse paraître. Il peut, toutefois, affirmer aux assureurs: vos primes sont insuffisantes. Voyez-y parce que vous ne pouvez continuer ainsi indéfiniment. Il leur dit aussi cette année: avec le nouveau Bureau des Assurances du Canada, vous avez un instrument de travail excellent pour réunir les statistiques voulues et les étudier. Ayez le personnel nécessaire pour en dégager les enseignements. Si vous pouvez utiliser vos propres statistiques, parce qu'elles sont assez étendues, faites-le. Et pour ceux dont les tarifs sont moins élevés que la moyenne, il ajoute: expliquez-nous comment vous êtes en mesure de demander moins que les autres assureurs, si vous décidez de les concurrencer avec des tarifs plus bas.

Les statistiques que présente le surintendant des assurances fédéral sont des chiffres d'ensemble. Les nouveaux tarifs n'ont pas encore donné tout ce qu'il fallait en 1964 pour assurer de meilleurs résultats. Cela est dû, croyons-nous, au fait que si l'on a augmenté suffisamment le prix de l'assurance dans la province de Québec, on ne l'a pas haussé assez dans les autres provinces où le niveau est insuffisant. Une hausse de quinze pour cent de ce côté-ci de l'Ottawa repré-

⁸ Malgré le coût croissant des frais d'administration.

254 sente beaucoup plus en chiffres absolus que la même augmentation en Ontario ou en Colombie Britannique, où les tarifs, de l'avis de chacun, sont trop bas. On a reconnu la chose récemment, en limitant la hausse du tarif automobile à $1\frac{1}{2}$ pour cent dans le Québec en 1966 et en la portant à 14 ou 15 pour cent ailleurs. S'ils veulent atteindre le résultat voulu, les assureurs ne doivent pas se contenter d'augmenter les primes dans le Québec, tout en remontant insuffisamment celles des autres provinces, et s'imaginer qu'ainsi le problème est résolu. Techniquement, il ne l'est pas et, psychologiquement, il l'est encore moins. On arrive progressivement au point où, dans Québec, l'opinion est mûre pour des solutions qui n'en sont pas, mais auxquelles on est poussé par des usagers qui croient payer trop cher un service devenu essentiel avec l'évolution des habitudes, des mœurs et des idées. À notre avis, encore une fois, si les résultats d'ensemble ont continué d'être mauvais, au Canada en 1964, cela est dû en grande partie au fait que l'effort voulu n'a été fait que là où il semblait le plus facile de le faire. Maintenant que le surintendant des assurances du Québec a les pouvoirs voulus pour se faire remettre les statistiques détaillées de la province, il sera intéressant de savoir à quelles conclusions il arrivera, après les avoir fait étudier par un personnel spécialisé.

Le surintendant des assurances fédéral revient aussi sur la nécessité de serrer les frais de près. Et c'est le second point que nous voulons signaler ici. Malheureusement pour les assureurs, leurs dépenses ont augmenté considérablement depuis quelques années, peut-être plus que dans d'autres sphères où les salaires du personnel avaient suivi progressivement la hausse générale. Pendant très longtemps, les assureurs ont très mal payé leurs employés. Ils leur conseillaient plutôt de combler leur budget personnel en appor-

tant des affaires, ce qui en retour leur valait la commission de l'intermédiaire. De cette manière, l'assureur s'attachait des gens qu'il payait mal, mais qui lui étaient liés par les commissions qui leur étaient versées. La pratique a cessé graduellement quand le contrôle provincial imposa le choix entre deux situations possibles: être employé ou devenir intermédiaire. Puis, comme les affaires augmentaient en volume, il y eut une concurrence très âpre entre assureurs et entre ceux-ci et les courtiers; chacun essayant de garder ses gens en se les attachant avec de meilleurs salaires et avec tous les avantages complémentaires ordinaires: assurances collectives, rentes viagères, etc. Et c'est ainsi que graduellement le personnel fut mieux payé, mais en apportant à l'entreprise une charge qu'il est difficile de comprimer maintenant, pas plus qu'on ne peut le faire avec les taxes municipales ou provinciales. Reste la commission de l'intermédiaire. En assurance-automobile,⁴ on l'a réduite assez brutalement, en assurance-incendie, on a également pratiqué quelques coupes; mais tant que les affaires se feront par le truchement d'intermédiaires, il sera bien difficile d'aller beaucoup plus loin, sauf dans certains cas particuliers.

255



Mais alors que faire? La question est de nous et non du surintendant, comme aussi la réponse. Il faut souhaiter que le gouvernement, les tribunaux,⁵ les assurés, les garagistes collaborent pour diminuer la fréquence et le coût des sinistres. Tant que l'automobiliste ne craindra pas davantage l'application des lois existantes, tant qu'on lui renouvellera son permis quelles que soient son inconscience et son impru-

⁴ Déjà, cependant, on reconnaît que l'on peut attribuer 67 pour cent des primes aux sinistres et 33 pour cent aux frais; alors qu'auparavant le premier chiffre était de 63 pour cent et le second de 37.

⁵ Où ira-t-on tant qu'on relâchera moyennant une caution de \$1000 celui dont le permis a été suspendu et qui, malgré cela, continue de conduire et a un nouvel accident grave qui entraîne la mort d'une personne?

dence, tant qu'on laissera circuler sur les routes des voitures en très mauvais état,⁶ tant qu'on n'appliquera pas avec sévérité les sanctions prévues, tant qu'on ne tiendra pas plus souvent responsable celui qui est à l'origine d'un incendie ou d'un accident par sa négligence ou par sa faute, on n'apportera pas de solution valable à une situation qui va s'aggravant. On dispose actuellement de tout l'arsenal voulu de règlements et de lois. On ne l'utilise pas ou peu, ou de manière tellement irrégulière, qu'on n'en obtient presque aucun résultat.

Si, comme le demande le surintendant, il faut voir à ce que le tarif suive les besoins de l'assureur et à ce que celui-ci comprime ses frais, il faut comprendre aussi qu'une bonne partie des déficits techniques provient trop souvent de causes d'ordre psychologique comme la négligence et le je-m'en-foutisme individuels d'une part et, de l'autre, du bon-garçonisme des gouvernements et du manque de fermeté des tribunaux. Ailleurs que dans Québec, on obtient des résultats avec une application plus stricte des lois; mais, d'un autre côté, là les tarifs ne sont pas toujours suffisants pour faire face à des besoins techniques qu'on ne peut faire disparaître, même si on les rend moins grands par une attitude plus ferme dans les relations avec l'automobiliste.

Il faut conclure, croyons-nous:

a) que l'État doit faire sa large part pour empêcher les abus;

b) que même là où l'État remplit son rôle avec fermeté, des sinistres et des coûts croissants entraînent des déficits techniques si les tarifs ne sont pas assez élevés pour faire face à des facteurs, dont l'automobiliste et l'automobile sont les éléments principaux.

⁶Récemment, le Ministère des Transports et Communications a fait faire un sondage parmi les autobus de douze commissions scolaires. Sur six cent vingt-trois, seulement cent soixante-dix étaient en état de circuler. (La Presse, 22-1-65)

Financial Panorama

by

DOUGLAS H. FULLERTON

257

M. Douglas Fullerton veut bien nous permettre d'utiliser les chroniques qu'il donne périodiquement à Canadian Banker. Chaque trimestre, nous en reproduirons une avec l'autorisation de cette revue.

M. Fullerton est un spécialiste des questions financières. Il est aussi l'auteur de livres qui font autorité. Nous sommes certains que nos lecteurs liront ses articles avec intérêt. — A.

Events, with financial and economic implications, followed each other thick and fast during the month of November. On election day the voters confounded the pollsters by electing another minority government, a result not calculated to contribute to business confidence. The day after the election, a tender for a Quebec Hydro bond issue in the New York market was postponed, and a statement by the Minister of Finance made it clear that the U.S. authorities had requested that Canadian issues be deferred until the quarter beginning January, 1966. The implications were that Canadian borrowers were likely to face some form of rationing in future in their U.S. borrowing, and financial markets and the exchange rate were adversely affected. Then several days later Walter Gordon, Minister of Finance, resigned his portfolio because he felt he had given bad election advice to the Prime Minister. On November 17 it was disclosed that the Johnson administration was moving to tighten the

screws on U.S. direct investment abroad, and Canada could undoubtedly expect to experience some reduction in the flow of this form of capital from the United States. Altogether a very unsettling two weeks, and as this goes to press we cannot help but wonder from what quarter the next unexpected blow will come.¹

258 It is becoming increasingly clear that the new Finance Minister, presumably Mitchell Sharp who has been appointed acting minister, will have no trouble finding problems to which he can turn his attention. The accumulating signs of pressure on resources posed by continuing economic expansion, and the growing evidence that access to American capital will be limited, will make monetary management an increasingly delicate operation. The minister may well be compelled to reinforce reliance on monetary measures with some of the fiscal weapons available in his arsenal. As an editorial in the *Financial Times* put it recently:

Tight money as the sole anti-inflationary weapon is unfair and economically undesirable; it has a way of squeezing hardest where the squeeze is least needed.

By November it was clear that money was tighter than it had been in some time. Concern over the head of steam building up in the construction industry, and the two per cent increase in consumer prices recorded early in 1965, led the Bank of Canada in August to limit further expansion in the money supply. Interest rates, already rising in the wake of the Atlantic debacle, rose further still and by mid-November were at their highest level in five years. This upward movement in yields, although accompanied since September by a similar yield rise in the United States, led an increasing number of borrowers to approach the U.S. market. The extent of this borrowing, of course, aggravated the U.S.

¹ Cet article a été écrit en novembre 1965.

balance of payments difficulties and led to their recent action to slow the pace of Canadian offerings in their market.

The resilience of the Canadian economy has surprised many observers who had been anticipating that signs of weakness would appear before the end of this year. Instead, the expansion picked up, and the economy is straining against the ceiling of available capacity. Industrial production began to rise again in the third quarter after flattening out in the spring; retail sales, seasonally adjusted, rose sharply in August, presumably helped by the tax cut. The seasonally adjusted rate of unemployment in October fell to 3.2 per cent of the labour force, the lowest rate in nine years, and lower than the rate in the United States. A mid-year capital expenditure survey placed the 1965 increase in investment spending at 19 per cent, compared with the 14 per cent increase forecast earlier. However, the effects of monetary restraint appear to be having some effect on the construction boom. The shortage of mortgage money was mainly responsible for the September drop in housing starts.

259

The first guesses about the outlook for 1966 are now being put forward cautiously. In both Canada and the United States a continuation of the economic expansion at a slower but more sustainable growth rate is expected. Some forecasters are looking for a rise of seven per cent to eight per cent in the value of Canada's GNP, or about $4\frac{1}{2}$ per cent in real terms. Among the factors likely to push the expansion through its sixth year are a continuing high level of capital expenditures, a rise in spending by provincial and municipal governments, and substantial wheat exports. Shipments of wheat to fill the Russian contract will continue through the first half of 1966. The Chinese have promised to purchase a minimum of \$200 million worth of wheat over a three-year period beginning in August of next year, and

this spring negotiations will take place to determine whether the contract will be enlarged to total sales of \$900 million, stretched over a five-year period.

260 Continued economic growth in the United States, where forecasters are looking for a four per cent to 4½ per cent increase in real GNP, should also benefit our export trade. A McGraw-Hill survey of capital spending plans put expected investment outlays in 1966 at a level eight per cent above 1965, and this fall survey is often considerably on the low side. In Britain sterling has escaped once more the immediate threat of devaluation, and the pound appears stronger than it has been in over two years. The British balance of payments recorded a surplus in the second quarter, the trade deficit has continued to narrow appreciably, and sterling reserves have been built up. If the British economy does manage to get on solid ground again, Canadian exports to that country will be sustained and may even rise modestly. Imports into Canada may well accelerate, however, given the capital investment expenditures which always bring with them imports of heavy machinery and equipment, so that the current account deficit in 1966 will not likely be much below the \$1 million level.

The state of the economy and the balance of payments are not the only problems facing the new Minister of Finance. In view of the Atlantic Acceptance fiasco, he may want to take a fresh look at bringing finance and trust companies under the aegis of the Bank Act, as recommended in the Porter Report. With tighter control of capital exports to Canada, will he be as concerned as Mr. Gordon about foreign ownership? Will he abolish withholding taxes to reduce Canadian borrowing costs? What will be his approach to the Canada Development Corporation? Some of the answers

may be clearer when the new House of Commons assembles in January.

Stock Markets

The Canadian stock market has not yet managed to exhibit anything remotely resembling the strength shown in the New York market. The Dow-Jones industrial index by early November had recouped all of the 11 per cent decline recorded in May and June, and had pushed up a further 16 points. The Toronto industrial index, however, was still five per cent below the May high. Several reasons have been advanced to explain this divergence — among them: the uncertainties surrounding the election campaign, the resulting minority government, the loss of investor confidence following Atlantic. Although these may well be contributing factors, more significant influences appear to be the lack of new American investment in Canadian equities, due in part to the interest equalization tax, and the lower level of Canadian corporate profits.

261

In the first eight months of 1965 Canadians have repurchased from foreigners \$187 million of Canadian preferred and common stocks. Non-residents have been reducing their investment in Canadian equities every year since 1961, and this trend has accelerated sharply this year. In the face of inflows of this magnitude it is surprising that the Canadian stock market has managed to advance at all. Seasonally adjusted statistics show that in the first six months of 1965 corporate profits in Canada had risen at an annual rate of only one per cent above the fourth quarter of 1964, and in fact had declined slightly in the second quarter; in the United States on the other hand corporate profits were up 11 per cent.

Looking ahead, the plus factors will probably be mainly the growth of the economy and the continuing interest of

investors in common stocks as a hedge against inflation. On the minus side are tightening U.S. controls over capital flows to Canada, and the squeeze on corporate profits. In view of the recent uneven performance of Canadian stocks, in a period of unprecedented prosperity, it is difficult to cast one's vote on the side of a sustained bull market through 1966.

The Money Market

262

Following the near-crisis in the money market after the default of Atlantic Acceptance in June, the Bank of Canada permitted a substantial expansion in money supply so that the chartered banks could extend loans to finance companies denied access to their customary money market sources. However, as noted earlier, growing inflationary pressures led to a change of policy in August and expansion in the money supply virtually ceased. Mortgage lending institutions found themselves strapped for cash and were forced to raise their rates to try to stem the outflow of maturing short-term funds. Demands for business and personal loans took up what little surplus was available in the banking system. The banks were reluctant to countenance any further reduction in their liquidity position, already close to the minimum 30 per cent of total assets which they apparently feel is appropriate.

Inevitably there has been a substantial rise in short-term rates. Yields on treasury bills in mid-November were 4.17 per cent, only one-eighth of one per cent below bank rate. Top quality finance company 90-day paper was being offered on a 5.50 per cent basis, compared to a pre-Atlantic rate of 4.75 per cent, and six per cent was paid on one to three-year notes. Even this increase failed to attract substantial funds; statistics published by the Bank of Canada show that by September the outstanding amount of finance company paper

had fallen over \$100 million from June, while commercial paper was down \$50 million. In November the chartered banks introduced certificates of deposit designed to attract large deposit accounts on a short-term basis. This may well cut further into the funds available to these borrowers.

The December 1 Government of Canada issue came in three parts: a \$150 million one-year issue on a 5.15 per cent basis, hopefully designed to attract taxable accounts; a \$100 million three-year four-month issue yielding 5.41 per cent; and \$50 million 5½ per cent bonds of October 1975 to yield 5.50 per cent, with the Bank of Canada taking up at least \$100 million of the issue. The proceeds of the \$300 million issue were to be used to retire the \$325 million issue of December 1. The government will also pay off \$35 million in CNR bonds maturing in January. Although there was little enthusiasm for the longer bonds, the pricing of them right on, rather than below, the market suggested that the authorities felt that middle term rates were about as high as they would wish to see them.

Long-Term Bonds

Prices of long-term bonds continued the downward trend that has been characteristic of the market since the spring. In July the Bank of Canada withdrew support from long Canadas and allowed yields to rise to the 5.50 level before stepping in again prior to the announcement of the new issue in mid-November. The structure of interest rates in the United States has also undergone an upward adjustment and yields on long-term U.S. government issues are currently ranging between 4.35 per cent and 4.40 per cent. The differential between long-term Canadas and U.S. treasuries, at about 1.10 per cent to 1.15 per cent, is not much higher than the levels prevailing through the summer months, but well

above the spread of .85 per cent in effect at the beginning of the year.

264

Although some pressure was taken off the Canadian market by the parade of borrowers to New York, there were substantial domestic offerings of new issues in September and October. Quebec and Ontario both placed \$50 million long-term issues in Canada in September, followed in October by a \$33 million Metro Toronto offering, and \$25 million Montreals. The two provincial issues and the Torontos, although attractively priced, moved rather slowly with institutional interest limited for the most part to trading. By mid-November long-term Ontarios were down to a 5.70 per cent basis, and Quebec of similar term to six per cent. Most municipal and corporate borrowers were forced to pay well over six per cent. It is hoped that when the flow of pension plan money begins early in the new year, some relief will be provided for provincial and municipal borrowers; however, rising expenditures at all government levels may sop up much of this new source of funds.

In this column last spring we noted that to an increasing extent Canadian financial markets are influenced by international events and liquidity, and particularly by the balance of payments situation of the United States. Developments during the last quarter show just how strong our dependence on external influences has become. Between June and the end of October heavy foreign borrowing and a favourable trade balance pushed our official holdings of gold and U.S. dollars at the end of October up by \$164 million, while our creditor position with the International Monetary Fund rose by \$60 million over the same period. In winning exemption from the interest equalization tax in 1963, Canada has undertaken to borrow only enough to finance its current account deficit without permitting an increase in official reserves over

and above the level of June, 1963. Including our creditor position with the IMF, our reserve position is now \$200 million above this benchmark. The November 9 timing of the recent move to curtail U.S. borrowing leads us to conclude that earlier action was prevented by the election campaign.

We are in fact in a new era of American exchange control — informal though it may be — and we in Canada will have to face up to the consequences. How deeply this new regime bites will depend largely on the U.S. quarterly balance of payments figures and gold flows. So long as our reserves hold up we have no case for imposing countervailing import restrictions, our only effective bargaining weapon. If the American position does not improve we may expect further deferments and postponements of our bond issues in the United States, and unless the Bank of Canada is prepared to go on expanding the money supply and supporting the long-term Canada market at the 5.50 per cent level, the increased pressure on our domestic market may well push rates up still higher.

265

The meaningful interpretation of financial statements. The cause-and-effect ratio approach, by Donald E. Miller. American Management Association, New York.

Comprendre l'importance des questions financières, les régler dans le sens des meilleurs intérêts de l'entreprise, surveiller les indices de bonne ou de mauvaise santé que fournit le bilan, voilà autant de questions d'une importance extrême pour l'homme d'affaires qui dirige une petite ou une moyenne entreprise. M. Miller les étudie dans un style simple et direct. Il a pour les traiter une longue expérience, qu'il a mise à la disposition d'une quantité considérable de gens, qui ont assisté à ces colloques qui, chez nos voisins, prennent le nom de *seminars* ou de *working shops*. Dans sa préface, l'auteur dit: "Certainly it is not intended as a substitute for judgment; it is instead designed to be a prime aid to management judgment and discussion-making." En somme, il s'agit d'un instrument de travail, qui peut servir de guide dans le dédale des problèmes financiers que pose l'entreprise moderne.

Notes de lectures

par

JEAN DALPÉ

266 I — *Émigration et stratification sociale des Canadiens français aux États-Unis*

Au XIX^e siècle, le groupe canadien-français a subi une saignée terrible quand, resserré dans le régime seigneurial existant et pressé par la pauvreté des terres, par les crises agricoles ou par l'abondance des enfants à placer, la famille essaima vers les États-Unis. Il est intéressant de voir, dans les articles que consacrent au sujet trois sociologues canadiens¹ dans le numéro trois de "Recherches Sociographiques", l'importance de l'émigration et ce qu'il advint des gens qui quittèrent la province inhospitalière pour entrer dans les régions du nord-est des États-Unis principalement où l'industrie textile avait un très grand besoin de main-d'œuvre inculte, mal payée et prête à tout pour échapper à la terre qui, momentanément, ne pouvait pas la nourrir. Quelle pitié qu'on n'ait pu à cette époque diriger le flot vers l'ouest où peu d'années après on devait faire venir d'Europe une population nouvelle à grands frais !

Combien de Canadiens français se sont ainsi dirigés vers le pays voisin ? Il semble qu'il soit difficile de l'indiquer avec une certitude quelconque, tant les statistiques exactes manquent. Certains historiens disent quatre cent mille de 1879

¹ Albert Faucher: "L'Émigration des Canadiens français au XIX^e siècle: position du problème et perspectives; Gilles Paquet: "L'Émigration des Canadiens français vers la Nouvelle Angleterre, 1870-1910: prises de vue quantitatives; Léon F. Bouvier: La stratification sociale du groupe ethnique canadiens-français aux États-Unis.

à 1930²; d'autres, un million de 1832 à 1932³. De son côté, monsieur N. Keyfitz estime que la population franco-américaine aux États-Unis était, en 1951, de deux millions cinq cent mille⁴.

Quel que soit le chiffre, on sait que le mouvement d'émigration du Canada vers les États-Unis a été considérable, tant que d'eux-mêmes nos voisins n'ont pas à peu près fermé leurs portes à la population étrangère, en imposant une quote-part à chaque pays.

267

On sait aussi que les Canadiens français n'étaient pas seuls à émigrer. À côté des Canadiens des autres provinces, il y avait les étrangers immigrés au Canada et qui s'empresaient de le fuir à la première occasion pour pénétrer dans l'Éden que leur paraissait être le pays voisin. C'est ainsi que la commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces concluait en 1940: "Dans chacune des trois périodes décennales, 1871 à 1901, l'augmentation de la population du Canada est bien inférieure à l'accroissement naturel estimatif. Un peu plus d'un million et demi d'immigrants vinrent au pays, mais environ deux millions de personnes le quittèrent. De 1881 à 1901, plus de six cent mille Canadiens de naissance émigrèrent outre-frontière et, en 1891, environ le cinquième des Canadiens de naissance demeurèrent aux États-Unis".

² Gustave Lanctôt.

³ Esdras Minville.

⁴ Les Canadiens français ont-ils amélioré leur statut social aux États-Unis, aussi rapidement que les autres groupes ethniques ? Non, conclut M. Léon F. Bouvier dans son étude parue dans le même numéro de "Recherches sociographiques". "Ce fait s'explique, semble-t-il, par leur ferme détermination de conserver leur langue maternelle et leur culture française; ils auraient craint d'être entraînés autrement à s'éloigner de la religion catholique. Pour ceux qui avaient émigré vers le sud, le thème de la survivance conservait la même importance qu'il a eue chez les Canadiens français du Québec. En Nouvelle Angleterre, comme au Québec, le clergé a pu jouer un rôle capital à cet égard. En Nouvelle Angleterre, l'adversaire était l'Irlandais plutôt que l'Anglais. En tant qu'institution, la survivance avait une fonction manifeste: la conservation de la langue, des traditions et de la foi; mais elle a eu aussi une fonction latente: la perte d'une génération dans le processus de l'intégration à la société américaine."

L'hémorragie a été terrible. Elle est relativement arrêtée depuis quelques années. Malheureusement, elle est encore dangereuse pour l'expansion du pays, qualitativement, sinon quantitativement. Parce qu'ils étaient beaucoup mieux rémunérés et traités qu'au Canada, les intellectuels, les ingénieurs, les chercheurs, les diplômés d'université en général avaient tendance jusqu'ici à émigrer, attirés par l'immense région du Sud où l'avenir paraissait magnifique, sans limite. Heureusement, depuis quelques années, on a mis à la disposition des milieux universitaires et des chercheurs, des moyens d'action tels qu'on les garde davantage au Canada. Pour les ingénieurs, le pays a subi un tel essor qu'il les retient en leur ouvrant des perspectives nouvelles. Les artistes — peintres, chanteurs, sculpteurs, musiciens — vont encore chercher à l'étranger la reconnaissance de leurs talents et une carrière que le milieu leur a refusée à peu près complètement jusqu'ici, à moins d'utiliser la radio ou la télévision comme gagne-pain.

Si nos puissants voisins nous rendent parfois de très grands services, ils exercent sur notre économie un attrait à la fois dangereux et fécond.

Mais dira-t-on, les Canadiens n'ont-ils pas subi l'attraction du *melting pot* américain auquel n'a résisté aucun pays pauvre — comme l'Italie et l'Irlande — ou aucun pays ayant eu un excédent de population comme l'Angleterre, l'Allemagne et, en général, l'Europe Centrale ? Assurément, mais pour ces pays surpeuplés, la saignée a été profitable puisqu'elle a apporté à ses excédents de population un refuge immédiat. Mais qu'on songe à ce que devait être pour le Canada, cette fuite vers le sud alors que l'essor du pays exigeait justement cette population qui la quittait.

Pour que l'hémorragie cesse, il fallut les guerres d'Europe, la quasi-fermeture de la frontière américaine et l'essor

économique d'un pays qui, après avoir traîné trop longtemps dans l'ornière, eut une expansion remarquable depuis vingt ans. Même si sa population n'a pas atteint vingt millions, il joue dans le monde économique un rôle sûrement hors de proportion de son importance numérique, face au colosse du sud qui le sert ou le dessert suivant les moments et les circonstances.

II — La réserve d'or de l'Angleterre dans les voûtes de la Sun Life

269

On ignore généralement que, dès 1941, la réserve d'or de la Banque d'Angleterre fut transportée de Londres à Montréal. Elle fut logée dans le grand immeuble de la Place Dominion, qui marque un moment dans l'évolution de l'architecture au Canada par sa masse d'abord — il a 26 étages et il date de 1933 — puis, par la conception que l'on avait à l'époque du gratte-ciel et de sa décoration extérieure.

L'excellente revue "Montréal 1965" rappelle le fait ainsi, dans son numéro de novembre 1965: "La Banque d'Angleterre fit savoir à la compagnie Sun Life en juillet 1941 qu'elle avait un besoin urgent d'un endroit absolument sûr pour y abriter son or. Le troisième sous-sol de l'immeuble, taillé dans le roc, constituait un abri idéal.

L'or anglais fut expédié par bateaux en dépit des risques incroyables que présentait alors la traversée de l'Atlantique nord infesté de sous-marins allemands. L'opération réussit. C'était avant le régime du prêt-bail, les pays en guerre ne pouvaient acheter des fournitures américaines qu'en payant comptant. Ainsi, si l'Angleterre tombait aux mains des Allemands, les Britanniques pourraient, avec leur or, poursuivre les hostilités du Canada qui devenait leur dernier retranchement.

Le trésor arriva enfin; il fallut des centaines de wagons pour le transporter. L'opération mit bien trois mois. Les titres remplissaient 900 classeurs à quatre tiroirs. Deux détachements de douze hommes de la Gendarmerie royale du Canada veillaient sur le trésor vingt-quatre heures par jour.

270 Un seul des vingt-cinq ascenseurs de l'immeuble permettait d'accéder à l'étage secret et on modifiait les laissez-passer tous les mois, pour plus de sécurité.

Un jour que les nouvelles du conflit étaient particulièrement mauvaises, une serveuse au restaurant du Sun Life confia à M. Sydney J. Perkins, du conseil de contrôle du change étranger:

"J'espère au moins, si Southampton est prise, qu'ils ne toucheront pas à mes deux actions du Canadian Pacific." Perkins dut se contenter de sourire. Les deux actions étaient enfouies, en toute sécurité, à l'endroit même où elle se tenait.

Le trésor anglais y demeura jusqu'à la fin de la guerre."

III — *The Million Dollar Round Table of the National Association of Life Underwriters, 1965 Proceedings*

Chaque année, a lieu la réunion du groupe connu sous le nom de "*The Million Dollar Round Table*", qui comprend, parmi ses membres, ceux qui ont vendu au moins un million d'assurance sur la vie durant l'année. On y présente des travaux qui sont intéressants parce qu'ils résument la technique de la vente aux États-Unis, comme la conçoivent les as du métier. Chaque année également, on réunit les textes en un volume qui, en 1965, compte plus de 300 pages, d'une présentation typographique impeccable.

Les études vont de la technique de la vente, à la lecture du bilan d'une société d'assurance-vie, à la psychologie du

client en perspective et à l'exposé des arguments à employer, de l'organisation interne du bureau à cet art qui, aux États-Unis, prend une importance de plus en plus grande. Il s'appelle les "*public relations*", c'est-à-dire les relations avec le public ou la manière de le convaincre ou de l'influencer selon le cas.

Les "*1965 proceedings*" sont un livre à lire et à méditer par ceux qui ont charge de la vente dans ces grandes entreprises que sont les sociétés d'assurance sur la vie aux États-Unis, comme au Canada. Ils y trouveront les tendances du métier et les méthodes suivies par ceux qui en tirent le maximum.

271

Autrefois, il fallait se méfier des as de la vente — les *star salesmen* — dont la course échevelée rapportait beaucoup la première année et coûtait cher durant les autres, parce que les polices tombaient, dès le premier renouvellement, comme les feuilles en automne. Depuis qu'on les a formés et qu'on les estime surtout pour leur "taux de conservation", ils sont devenus des personnages qu'on s'arrache. Ils sont les spécialistes d'un métier où la connaissance des impôts successoraux et de l'impôt sur le revenu prend une importance extrême pour l'assuré et pour l'art de le convaincre.

IV — L'économie canadienne ¹

Les Américains — et cela comprend également les Canadiens — présentent assez souvent des "*Selected Readings*" portant sur une question particulière. Ce sont des études écrites sur des sujets divers par des auteurs entre lesquels il n'y a rien de commun qu'un intérêt partagé pour les divers

¹ Revised edition. Par divers collaborateurs dirigés par M. John J. Deutch, président du Conseil Economique du Canada. Edité chez The Macmillan Company of Canada Limited. Prix: \$3.75.

aspects d'une question mise à l'étude. Cette fois, il s'agit d'une série de travaux portant sur la structure et la politique économique du Canada: des grands services de l'État aux directives générales qu'il a suivies dans le domaine économique. Le livre a plus de 500 pages. Il contient les grandes divisions suivantes: "I — *National Income and Employment*; II — *Policies for Economic Stability*; III — *Federal-Provincial fiscal relations*; IV — *Maintaining competition*; V — *Agricultural policy*; VI — *Labour and Industrial relations*; VII — *Foreign Trade, the balance of payments and the Canadian dollar*; VIII — *Growth and development*."

272

En somme, ce sont les aspects principaux de la vie économique au Canada, qui nous sont présentés par un groupe de collaborateurs connus et appréciés dans leur domaine particulier.



L'ouvrage en est à sa cinquième édition. Nous le recommandons au lecteur, tout en constatant combien le fait français continue d'être ignoré même dans les milieux intellectuels les plus évolués au Canada. L'étranger, qui lira ce livre, ne se doutera en aucun moment qu'il y a une population française au Canada, qu'elle exerce une influence directe ou indirecte sur l'évolution de la politique économique à certains moments, qu'il y a des économistes francophones qui ont écrit sur certain des sujets étudiés dans le livre, qu'il y a des revues traitant de questions économiques et sociales écrites en français, qu'il y a des livres sur le sujet. Leur tort, c'est d'avoir écrit en français. Dans notre pays — hélas ! — on ne devient quelqu'un dont on cite les œuvres que si l'on a écrit en anglais. Autrement, on ne le consulte pas, on ne mentionne pas ses opinions, on l'ignore complètement. C'est ainsi qu'un économiste francophone ayant été nommé un jour re-

présentant du Canada à une conférence internationale où l'avenir économique de l'Europe devait se jouer après la guerre de 1918, un journal d'Ottawa — la capitale du pays — écrivit à propos de sa nomination: "*The Unknown Mr. Montpetit*". Or, si M. Édouard Montpetit était très connu dans la province de Québec où il avait rendu les plus grands services à la cause de l'instruction publique et, particulièrement dans le domaine économique, on en ignorait même le nom de l'autre côté de la rivière Ottawa parce qu'il avait toujours écrit en français. Il y a 43 ans de cela, me dira-t-on ! Assurément, mais les choses n'ont pas beaucoup changé même dans le domaine intellectuel où, pour être reconnu, il faut avoir écrit en anglais, encore une fois. Sinon, personne ou presque personne ne voudra ou ne pourra se donner la peine de lire une étude faite en français, même si elle est remarquable. Il existe encore entre les divers éléments du pays un rideau de fer qui tient bon malgré les années, surtout dans le domaine économique où les échanges de vues pourraient être aussi profitables que dans les autres sphères de la vie intellectuelle.

273

Ce n'est que quand des bombes sont lancées par des jeunes gens en colère ou quand une grande enquête officielle secoue l'opinion, qu'on s'efforce de comprendre et qu'on dit, avec une naïveté, provenant d'une bonne ou d'une mauvaise foi absolue selon le cas: "*Anyway, what do you want*" ? Ce qui est exaspérant, désarmant ou ahurissant, suivant le caractère ou le tempérament de celui qui entend la question. Les gens de bonne volonté espèrent beaucoup de la commission Dunton-Laurendeau: déjà un premier volume a posé la question. Le second apportera des solutions qui, appliquées, devraient faciliter les échanges d'idées tout au moins dans les milieux intellectuels. Nous le souhaitons de tout cœur. Mais la chose est-elle vraiment possible dans un milieu aussi fermé

aux idées qui ne sont pas les siennes, à une langue et à une civilisation qu'il ne veut pas reconnaître depuis des siècles ?

V — L'assurance individuelle ou collective en Russie

274

Elle existe, affirmait M. Robert J. Myers, dans un article qu'il donna à the "Nation", hebdomadaire de New York, au retour d'un voyage fait en U.R.S.S. pour étudier sur place les assurances sociales.¹ Si on l'en croit, non seulement elle prend la forme d'assurance sur la vie et d'assurance contre les accidents, mais aussi d'assurance-incendie, maritime, sans aller toutefois jusqu'à l'assurance automobile.² Pour les justifier, voici comment un théoricien du parti s'exprimait dans son livre "L'assurance d'État en U.R.S.S., d'après M. Myers:

"Dans les pays capitalistes, l'assurance est avant tout destinée à procurer des profits à ceux qui en sont les organisateurs. Dans les pays socialistes, ce facteur est inexistant; de plus, en établissant une échelle de tarifs et en investissant les bénéfices de l'organisme sous contrôle gouvernemental, on stimulera l'expansion économique."

Et M. Myers ajoute, suivant la traduction de "La Documentation française" du 24 avril 1965:

"On peut répondre à cela qu'aux États-Unis environ 60% des assurances sur la vie sont le fait de mutuelles sans but lucratif, et qu'il existe aussi des "échelles de tarifs" mises au point par des méthodes statistiques et soumises à la surveillance des services publics spécialisés dans les assurances.

Le système russe "d'assurance individuelle" est administré par un organisme, le Gosstrakh (ce qui signifie: "assurance d'État") qui dépend entièrement du gouvernement et qui est placé sous l'autorité du

¹ Il faut signaler également l'article très fouillé de M. Paul P. Rogers, intitulé "The Structure of Soviet Insurance" dans le numéro de juin 1965 de "The Journal of Insurance", l'excellente revue de The American Risk and Insurance Association.

² Voici ce que note M. Myers à ce sujet: "Chose surprenante l'assurance automobile n'existe pas: les autorités désirent manifestement que les individus soient tenus pour personnellement responsables des accidents, du point de vue civil comme du point de vue criminel."

ministère des Finances. Un autre système gouvernemental s'occupe d'assurances maritimes, mais il s'agit là de tout autre chose, l'activité de cette compagnie s'exerçant essentiellement dans le commerce international."

Cette affirmation d'un Russe, cette réponse d'un Américain et les détails que celui-ci nous apporte montrent combien on est peu au courant de ce qui se passe des deux côtés du rideau de fer et comme on a tendance à présenter les choses d'une manière tendancieuse.

275

Pour notre part, nous savions que l'assurance existait en Russie puisqu'elle correspond à un besoin essentiel de répartition du risque, quelle que soit la forme de gouvernement. Nous savions aussi que les Russes, par le truchement de courtiers étrangers, d'Europe principalement, ou de certaines compagnies anglaises de Londres, mais d'appartenance russe installées à Londres, acceptaient les échanges ordinaires de la réassurance. Nous ignorions, cependant, l'existence d'opérations d'assurance vie et accidents sur une aussi grande échelle. D'après M. Myers, on aurait eu par le truchement de la Gosstrachk, quelque dix millions d'assurés en 1958.

Dans le cas de l'assurance-accidents, cependant, nous avons eu l'indication qu'elle existait par les notes rapportées de Russie par le premier ministre de Terre-Neuve, M. Smallwood, que l'on avait voulu assurer au cours du trajet en chemin de fer de Leningrad à Moscou. Son existence fait dire à M. Myers:

"Ceux qui étudient la vie politique, économique et sociale en U.R.S.S. ne s'étonnent plus désormais de découvrir, dans le système économique, des anomalies qui fleurent le capitalisme. On ignore en général qu'il existe une organisation très poussée d'assurance volontaire et privée sur la vie et contre les accidents. Or, ces assurances existent en marge d'une sécurité sociale qui paie des allocations relativement élevées par rapport aux salaires pour la plupart des risques auxquels est exposé un individu.

Des personnalités soviétiques qui n'ont aucun lien avec cette organisation, déclarent volontiers en privé que quand le but du communisme sera atteint, ce système d'assurance individuelle disparaîtra de lui-même."

276 Que l'assurance fleure ou non le capitalisme en Russie, nous ne voulons pas en discuter ici. Nous voulons simplement noter que toute société organisée sent la nécessité, à un moment donné, de faire face aux besoins individuels ou collectifs de ses membres. Or, c'est justement par la répartition du risque et par sa neutralisation que l'assurance se justifie. Qu'elle remplisse ce rôle pour l'individu, c'est le cas de l'assurance sur la vie ou contre les accidents, ou pour les groupements collectifs comme les kolkhoses — ce serait celui de l'assurance incendie d'après M. Myers — le besoin existe dans une société capitaliste comme en une société collectiviste. Que le mode d'organisation soit discuté ou non, qu'on invoque que l'État administre à meilleur compte que l'initiative privée, la nécessité de l'assurance subsiste. Il est impossible de savoir généralement si l'administration de l'État a été meilleure que celle de l'initiative privée, sauf quand la concurrence est acceptée; ce qui n'est le cas ni en Russie, ni dans les pays où certains risques comme l'assurance contre les accidents du travail, l'assurance-chômage ou certaines assurances sociales sont un monopole d'État. Ce qu'on sait, cependant, c'est que la concurrence est possible entre les organismes privés — à forme mutuelle ou à capital-actions — et les organismes d'État quand on permet aux premiers d'exister en face des seconds.

VI — Le mouvement des Caisses Populaires¹

Nulle part autant qu'au Canada, le mouvement des Caisses Populaires a pris autant d'importance. Nulle part

¹ Les Caisses Populaires au Québec, 1953-1962. Etude du Ministère du Commerce et de l'Industrie. Bureau de la Statistique du Québec.

autant que dans la Province de Québec, il joue un rôle aussi étendu au niveau populaire. Commencé bien modestement en 1900, il a vécu et s'est développé en fonction de la paroisse. Puis, comme il rendait des services appréciables à la population, il a pris une importance croissante au point d'atteindre un actif d'un milliard en 1963 et un milliard deux cents millions à la fin de 1964.¹

Voici en quels termes le rapport de la Commission Royale d'Enquête sur le système bancaire et financier lui a rendu hommage : "(Les Caisses Populaires) placent des sommes importantes dans les titres municipaux et elles sont, sur ce marché aussi bien que sur celui des hypothèques ordinaires sur maisons d'habitation, les plus importantes institutions prêteuses dans le Québec. Leurs vastes réseaux de sociétés locales doivent permettre de répondre dans l'un et l'autre domaine à la fois aux besoins des petites collectivités et des plus grandes villes."

277

Il y a une trentaine d'années, le mouvement décida de créer une société mutuelle d'assurance afin de mettre à la disposition de ses membres et de ses Caisses, les assurances les plus répandues: incendie d'abord, puis longtemps après automobile et vol en général. La Société s'est développée graduellement sous une habile direction technique. Elle a maintenant un actif de 12 millions. Plus tard le groupe fonda l'Assurance-Vie Desjardins qui a des capitaux assurés de l'ordre de près d'un milliard et demi. Plus tard, enfin, il acheta La Sauvegarde, dont les capitaux assurés ont atteint en 1964 \$325,000,000, puis La Sécurité, qui est une autre société très dynamique. Dans l'intervalle, on avait mis la main sur la Société de Fiducie du Québec pour l'administra-

¹ La région de Montréal est la source principale a) des dépôts: \$366,559,000. sur \$790,121,000. en 1962. b) des prêts: \$176,657,000. sur \$372,356,000. en 1962. Tableau XXXIX. Ibid.

tion des biens. On a également souscrit environ un tiers du capital de la Société Générale de Financement du Québec, cette bien curieuse et intéressante société qui réunit, à la fois, l'État, les Caisses Populaires et le capital privé. Enfin, récemment, on a fondé une société de placements collectifs, qui accumulera les fonds de ses membres et les répartira suivant les méthodes mises au point par certaines grandes sociétés américaines et canadiennes dont la fonction dans le marché financier et en Bourse est considérable. On peut imaginer le rôle que pourra jouer dans le milieu de Québec, une masse de capitaux qui devraient atteindre facilement une centaine de millions après quelques années. S'ils sont bien dirigés, ils pourront rendre les plus grands services au milieu industriel et donner au mouvement une importance de premier plan dans les groupes financiers qui s'affrontent avec l'orientation de la nouvelle Entreprise.

Ainsi, sous la direction de ses équipes, le mouvement des Caisses Populaires déborde les cadres du système bancaire pour pénétrer dans d'autres domaines où il rend service. Il a des problèmes mais il met à les résoudre une tenacité et une intelligence qui en font un des organismes financiers les plus dynamiques du Canada français. Je ne voudrais pas passer sous silence cette École de la Mutualité fondée à Lévis qui, au point de vue intellectuel, est l'une des initiatives les plus fécondes du groupe. Non plus que ce musée créé par La Sauvegarde, à côté de son siège de Montréal, dans une vieille maison qu'on a fort bien restaurée.

Il sera intéressant de voir ce que le gouvernement provincial fera pour contrôler l'administration des Caisses mêmes — le gouvernement fédéral ne pouvant intervenir pas plus qu'il ne le fait pour les sociétés de fiducie qui, ayant une chartre provinciale, relèvent de la province pour leurs opérations de fiducie, d'administration et de dépôt. Car ces sociétés sont

devenues de véritables institutions de dépôt, douées d'un statut privilégié, puisque la loi fédérale ne peut leur imposer les mêmes restrictions qu'aux banques, pour leurs taux d'intérêt, leurs prêts et leurs opérations bancaires en général.

VII — Marketing, Merchandising : les mots et la chose

Voilà deux mots venus des États-Unis et qu'on a beaucoup de difficulté à adapter au Canada, parce qu'on ne se donne pas la peine de réfléchir à ce qu'ils veulent dire, semble-t-il. L'anglais et surtout l'américain créent facilement des néologismes pour qualifier des pratiques nouvelles ou tout au moins des manières de faire ou de procéder qu'exige l'essor de la technique. Dans chaque cas, quand on veut rendre les mots en français, il faut essayer d'en préciser le sens et d'utiliser des termes qui indiquent la même chose, même si, au premier abord, ils semblent s'en éloigner. Autrefois, on ne parlait que de la vente pour exprimer l'opération dans son ensemble. Maintenant, l'art de la vente prend des aspects différents selon qu'on la prépare ou qu'on la fait. Dans les deux cas, il y a des opérations diverses: étude du marché, stratégie des opérations de la publicité et des conditions de la vente elle-même. C'est cela qui prend le nom, chez nos voisins, d'abord de *marketing*, puis de *merchandising*. Comment traduire ces deux expressions qui indiquent sûrement des aspects bien différents d'un même groupe d'affaires? L'Académie canadienne française vient à notre aide dans son bulletin no 11, en expliquant rapidement ce qu'il faut entendre par les mots *marketing* et *merchandiser* et quel est leur équivalent français. Voici le texte où l'on retrouve la précision qui caractérise la langue de Monsieur Victor Barbeau:

“MARKETING — Il en va de ce terme comme de bien d'autres néologismes américains. Les uns le traduisent à la fortune du mot, mal, et les autres, à commencer par les premiers intéressés, l'utilisent tel quel sous prétexte qu'il est intraduisible.

Disons tout de suite que c'est n'y entendre rien que de le rendre par *mise sur le marché*. Pourquoi produit-on, fabrique-t-on si ce n'est pour vendre ? Mais comment s'y prendre pour trouver des débouchés ? Or, c'est précisément cette science nouvelle que les Américains appellent le "Marketing".

280

Elle a pour objet de déterminer les conditions nécessaires à l'ouverture d'un marché potentiel et elle englobe toutes les recherches relatives à la distribution. Il y a quatre ans, le Comité d'étude des termes techniques français recommandait de traduire "marketing", dans son sens le plus large, par COMMERCIALISATION. Dans le sens restreint de recherche des moyens les plus efficaces et de contrôle des opérations, il proposait TECHNIQUES COMMERCIALES et STRATÉGIE COMMERCIALE. Terminologie qu'ont adoptée depuis tous les grands organismes mondiaux. Bien que nous nous en soyons fait l'écho dans notre 47^e bulletin (première série), elle n'a pas encore réussi à être agréée par nos grandes écoles."

"MERCHANDISER — Ne quittons pas le terrain des affaires sans avoir parlé d'un autre néologisme bien à la mode. Pour allécher, tenter le client, lui faire acheter principalement ce dont il n'a pas besoin, il faut, on en conviendra, beaucoup d'habileté.

C'est un métier complexe qui comprend l'étude des problèmes de création, d'amélioration, de présentation, de publicité et de distribution des marchandises en fonction de l'évolution des goûts et des besoins. Celui qui le pratique doit être un véritable spécialiste.

C'est pourquoi, en français, on le désigne sous le nom de TECHNICIEN en COMMERCE, terme beaucoup plus juste que le vague "merchandiser". Quant à sa spécialité (Merchandising), on lui a donné le nom de TECHNIQUES MARCHANDES. Puisse-t-on s'en souvenir quand viendra l'heure de mettre du français dans le vocabulaire des affaires."

Monsieur Barbeau est parfois agaçant parce qu'il aime fustiger; mais comme il a le sens et le respect de la langue française ! Avec lui, nous souhaitons que l'on se débarrasse de ces deux termes américains, bien ancrés dans le jargon des affaires. Comme lui, nous pensons que l'exemple devrait venir des grandes écoles où l'on enseigne le commerce et ses pratiques.

VIII — Les résultats de 1964 Stone & Cox 1965. Toronto.

Voilà la dernière publication de Stone & Cox sur les résultats de 1964 au Canada, en assurance incendie et accidents (*casualty*). Les assureurs y sont réunis par groupe administratif. Ainsi les résultats de la Western, de la British American comprennent ceux de la Western, de la British America, de la British Canadian, de la British Empire et de l'Imperial, sociétés qui, à toutes fins pratiques, sont sous la férule du groupe Royal. On y trouve des chiffres de primes souscrites et de sinistres encourus pour les diverses assurances reconnues officiellement par la statistique officielle. Les chiffres sont également répartis entre les provinces.

281

C'est un travail intéressant, mais qui n'apporte malheureusement qu'un aspect des choses. Si les primes souscrites (*written*) donnent un bon aperçu de l'essor des affaires; elles ne permettent pas de juger des résultats en toute connaissance de cause puisqu'en définitive l'État ne reconnaît que les primes acquises pour déterminer la perte ou le bénéfice technique de l'entreprise. Or, entre les deux bases de calcul, il y a une différence de plusieurs points quand, par exemple, le revenu-primes augmente autant par l'essor du parc automobile que par les hausses de tarif.

Quoi qu'il en soit, le relevé statistique est intéressant. Nous le recommandons au lecteur.

Une initiative remarquable: Le groupe Drouot à Marly-le-Roi

par

GÉRARD PARIZEAU

282

Un jour de septembre dernier, je suis allé à Marly-le-Roi, près de Paris. Je n'y cherchais pas les traces du Roi Soleil, dont j'ai aperçu de loin l'aqueduc qui alimentait les grands bassins de Versailles; non plus que le souvenir de Louis XV le Bien-Aimé, qui y a logé certaines de ses maîtresses. J'y venais visiter les installations du groupe Drouot — l'un des plus dynamiques de France — et constater l'usage qu'on y a fait de la nouvelle 7010 I.B.M.

Le groupe Drouot comprend quatre sociétés d'assurances. Il a quitté Paris pour se loger à Marly-le-Roi, au milieu de pelouses, d'arbres et de fleurs dans un immeuble à la façade incurvée d'un modernisme harmonieux. Tout y est neuf, fonctionnel suivant un mot nouveau, qui m'a agacé longtemps, mais auquel je me suis habitué comme à la longue on se fait à tout. L'immeuble paraît fort bien étudié et adapté à la nature des affaires qu'on y traite. La façade est de marbre, l'intérieur de pierre, avec dans les corridors des tapis boutons d'or, et de grandes glaces qui permettent d'apercevoir le paysage: arbres chargés d'années et de feuilles lourdes, fleurs et arbustes, pelouses d'autant plus vertes que l'été a été pluvieux. Devant l'immeuble central, il y a un bassin circulaire, avec à l'arrière-plan un décor de théâtre: vieilles ou plus jeunes maisons de petite ville, gentilhommière coiffée d'une coupole baroque, et dont les fenêtres sont garnies de grilles bombées

et délicatement œuvrées, inspirées ou venues d'Espagne. Tout cela est le décor, mais ce qui est plus intéressant c'est l'esprit qui a régné à l'aménagement des lieux pour le plus grand bien des gens qui y travaillent: restaurant accueillant où le déjeuner coûte peu cher, salle de repos du personnel vaste, jolie et dotée d'une bibliothèque circulante, auditorium pour les cours et le cinéma, gymnase, club house à l'extérieur et jeux divers. A cela s'ajoutent de grands immeubles d'habitation construits un peu plus loin dans la ville. Les appartements y sont à la disposition du personnel marié, à raison de quelque \$75 par mois pour 4 pièces. A ceux qui voulaient y venir, on a donné trois ans pour se préparer à déménager à Marly, me dit-on. Ceux qui restent à Paris sont conduits dans des autobus à la gare la plus rapprochée: Versailles, Marly ou Saint-Germain-en-Laye (noms prestigieux), selon le quartier où ils habitent.

283

Je ne sais ce qu'en pense le personnel, mais il me semble que s'il y a là du paternalisme, je m'en accommoderais fort bien personnellement.

Au point de vue technique, la réalisation est également fort intéressante. Le groupe a divisé la France entre quarante bureaux régionaux, avec lesquels son ordinateur I.B.M. est en contact direct par des lignes téléphoniques. Le centre leur fournit les renseignements dont ils ont besoin. Devant moi, une secrétaire tape le nom et le numéro de la police d'un assuré qui vient d'avoir un accident. Tout de suite, comme un enfant qui connaît bien sa leçon, l'ordinateur donne les informations qui seront communiquées aux intéressés immédiatement ou la nuit suivante selon le cas. Sous nos yeux s'impriment les données qui permettront de fournir les précisions voulues à celui qui doit régler le sinistre à quelques centaines de milles de là, sans autre intervention que le texte qu'on lui remet

et les lignes téléphoniques qui relient les zones. Merveille de la mécanique, une fois qu'elle est mise au point !

284 "Et le coût de tout cela", me dit le lendemain un ami, à qui je communique mon enthousiasme ? C'est énorme assurément, mais le groupe qui agit ainsi, s'il en a les moyens financiers, se prépare à jouer un rôle efficace dans son milieu. Là, comme en Amérique, il faut régler vite les sinistres si l'on veut satisfaire l'assuré. Or, en fournissant les données rapidement, l'ordinateur empêche que l'on cherche le dossier — cet introuvable — et qu'ainsi le règlement ne traîne indéfiniment.

Il sera bien intéressant de suivre l'expérience car, en France aussi bien qu'en Amérique, c'en est une. Pour qu'elle donne le maximum, il faut être patient et être prêt à solder une note assez lourde, ai-je besoin de le dire ! Ce qui n'a pas fait hésiter le groupe Drouot dirigé, on le sait, par M. Georges Tattevin et par une équipe de polytechniciens qui apportent au groupe le prestige de leur formation et la précision de leurs méthodes et de leur esprit.

Faits d'actualité

par

J. H.

I — Lloyd's et le marché américain de l'assurance

285

A certains moments, Lloyd's a joué en Amérique un rôle important, dans ce qu'il est convenu d'appeler le "*non marine market*"¹ c'est-à-dire les affaires qui ne sont pas comprises dans l'assurance maritime. En assurance contre l'incendie, automobile, responsabilité civile par exemple, la concurrence des *Lloyd's syndicates* a été, parfois, dure et dangereuse tant pour l'équilibre du marché canadien que pour la résistance individuelle des assureurs directs. La situation est maintenant bien différente. On peut dire sans crainte de se tromper que Lloyd's n'est plus en ce moment un *slashing market*, mais un *capacity market*. Nous voulons dire par là que, pour les affaires d'Amérique, tout au moins pour les affaires moyennes, courantes, le facteur concurrentiel ne joue guère. S'il est inutile d'aller chercher à Londres des "taux bas", suivant l'expression consacrée, on peut y trouver un marché vaste et accueillant à des conditions raisonnables.

Les très mauvais résultats de l'Amérique depuis trois ans expliquent cette attitude nouvelle. On sait ce qu'a donné l'assurance automobile, on sait aussi ce qu'a coûté l'assurance de responsabilité civile face à la complaisance des jurés et aux abus de certains avocats aux États-Unis. L'assurance de responsabilité professionnelle a été également très onéreuse. Enfin, parce qu'il a coûté très cher en septembre dernier, tant aux assureurs qu'aux réassureurs, l'ouragan Betsy

¹ C'est-à-dire, les assurances terrestres par opposition à l'assurance maritime.

aux États-Unis a emporté les dernières résistances. Et c'est pourquoi, momentanément tout au moins, les *Lloyd's syndicates*, par le truchement de leurs fondés de pouvoir, sont devenus extrêmement prudents. Ils veulent bien prendre une bonne part des risques offerts, mais à des conditions précises: les leurs. Et c'est ainsi que, pour le risque ordinaire ou moyen, il ne faut plus aller chercher à Londres des tarifs concurrentiels autant, comme nous le notions précédemment, qu'un vaste marché ouvert à des risques acceptables tant au point de vue prime que qualité technique. En d'autres termes, ce qui intéresse Lloyd's en ce moment c'est la très grosse affaire à un tarif à discuter ou l'affaire moyenne à un prix jugé suffisant, même s'il dépasse le tarif local: ce qui se produit fréquemment dans certains domaines particuliers comme l'assurance de responsabilité civile, de responsabilité professionnelle, d'incendie, surtout si le risque est offert par plusieurs courtiers en même temps. C'est ce dont se rendent compte ceux qui tentent de procéder avec l'assurance comme avec les risques du bâtiment ou la fourniture d'objets fabriqués. Si la règle de la soumission est bonne en soi pour l'industrie ou la construction, elle ne donne pas toujours les mêmes résultats en assurance où la situation est bien différente tant au point de vue technique que psychologique. La réaction du marché est souvent assez violente, comme celle des courtiers. Songe-t-on, disent ceux-ci, à mettre en concurrence des avocats, des notaires, des ingénieurs ou des architectes pour leurs honoraires? Non assurément! Que l'on choisisse un ou des courtiers bien organisés qui travailleront en équipe au besoin si l'importance de l'affaire le justifie. Ils trouveront le marché à un prix et à des conditions acceptables. Ils l'administreront même en commun! Mais, de grâce, qu'on ne contribue pas à troubler le marché, disent-ils, en lançant à l'assaut une cohorte de courtiers qui, en s'adressant aux mêmes assureurs, empêchent la discussion calme et

rationnelle du risque et contribuent souvent à rendre le marché plus exigeant. Il y a là un aspect psychologique dans ce domaine des assurances que comprend celui qui le pratique depuis longtemps et qui en connaît les réactions en profondeur.

II — Les résultats du premier semestre en 1965, au Canada

Le service des assurances fédéral a déterminé, pour le premier semestre de l'année en cours, les résultats de l'assurance incendie et accidents (*casualty*) au Canada, en utilisant les chiffres communiqués par les sociétés inscrites à Ottawa. Les voici en résumé:

287

	Six mois de 1964 (en millions)	Six mois de 1965 (en millions)
Primes souscrites	\$ 427	\$ 489
Primes acquises	401	448
Perte ou bénéfice technique	— 10	+ 42 ¹
Rapport des sinistres aux primes acquises	60	58.6
Rapport des dépenses aux primes souscrites	39.9	37.9

Ces chiffres ne permettent qu'un petit nombre de conclusions et, même, avec un minimum d'exactitude. D'abord, parce qu'ils ne sont que pour le premier semestre, puis parce que, six mois en six mois, les choses changent bien vite. Essayons tout de même de résumer les indications qu'ils nous apportent:

1° — Au premier abord, l'augmentation des primes souscrites semblerait indiquer une expansion substantielle des affaires dans tout le Canada, si elle ne faisait que constater surtout la hausse des tarifs. Or, à toutes fins pratiques, c'est

¹ \$42,000 et non 42 millions. Et cela sans tenir compte des dividendes payés aux assurés.

le revenu provenant des primes acquises qui sert de base à l'établissement du bénéfice ou de la perte technique (*underwriting gain or loss*) par suite du fonctionnement de la réserve pour primes non acquises.

Plus le revenu-primes est élevé par rapport à l'exercice précédent, plus la réserve augmente. Pour qu'une hausse des tarifs donne des résultats appréciables, il faut donc attendre:

- a) soit que la réserve remette en circulation une partie des capitaux immobilisés — ce qui prend un an, deux ans ou trois ans selon le cas;
- b) soit que les sinistres soient moindres dans l'exercice courant que dans les précédents.

Durant le premier semestre de 1965, si les primes souscrites ont augmenté de 62 millions de dollars, les primes acquises n'ont dépassé celles de 1964 que de 47 millions, alors que les sinistres augmentaient de 22 millions: la tendance était bonne, par conséquent.

C'est pourquoi aussi la hausse des tarifs durant le premier semestre ne montre qu'un aussi faible excédent favorable. L'important, cependant, c'est que l'hémorragie de 1963 et 1964 semble être arrêtée.

2° — La hausse du revenu provenant des primes souscrites entraîne une réduction du rapport frais-primes. Ainsi, dans le cas du premier semestre, si les dépenses ont augmenté de 170 millions à 185 millions de dollars, le pourcentage des dépenses aux primes souscrites a diminué de 39.9 à 37.9; ce qui serait sûrement très bien si, pour le calcul de la perte ou du bénéfice technique, on ne devait prendre le pourcentage des dépenses aux primes acquises. Il y a là une anomalie dans les statistiques officielles et dans les faits, puisque la

plupart des frais variables sont basés sur les primes souscrites (ainsi les frais d'acquisition, comme aussi les taxes sur les primes et la plupart des frais d'administration) et non sur les primes acquises: les premières étant presque toujours supérieures aux secondes.

Conclure, avec les chiffres précédents, que les frais sont proportionnellement moindres, c'est donc à la fois exact et partiellement faux. Le chiffre donne une indication intéressante, il est vrai, quand à des frais accrus correspond une baisse substantielle du taux proportionnel.¹ Pour qu'on puisse mieux juger la situation, il faudrait, cependant, que l'on prenne comme base de calcul, les primes acquises et non les primes souscrites.

289

3° — Il est possible de conclure que l'assurance des biens est, dans l'ensemble, plus saine que durant les deux dernières années passées. En assurance, comme ailleurs, tout est question de prix et de prime. Or, en 1964 et 1965, les tarifs ont été haussés dans l'ensemble du Canada comme on sait. Si, à des primes suffisantes pour le risque technique, correspondent des frais raisonnables et, proportionnellement, pas trop élevés, les résultats seront bons à moins de très gros sinistres inattendus ou catastrophiques, dont le poids, il est vrai, peut être porté par la réassurance à ses divers niveaux. À tel point qu'on peut imaginer des exercices médiocres ou mauvais pour l'assureur et très mauvais ou catastrophiques pour ses réassureurs.

On peut poser comme règle générale que les résultats varieront suivant la suffisance ou l'insuffisance des tarifs par rapport au risque technique ou moral, d'une part et, de l'autre, suivant l'importance proportionnelle des frais d'ac-

¹ Il n'est pas étonnant qu'il en soit ainsi puisque en assurance automobile, on a diminué la commission de l'intermédiaire de 20 à 17½ puis à 15, puis, depuis le 1er janvier 1965, à 12½ pour cent.

quisition et d'administration. Si tout le reste n'est qu'à peu près, cette règle est immuable, même si elle peut varier d'un assureur à l'autre suivant la politique de sélection et de réassurance de chacun.

III — Propos sur l'assurance-santé

290 Comme on l'a noté précédemment, l'American Risk and Insurance Association a créé une "Commission on Insurance Terminology", dont la fonction est de préciser et de définir, d'éliminer ou de remplacer certains termes qui constituent en Amérique le jargon technique le plus imprécis, le plus illogique et le plus contradictoire qui soit. Des comités ont été constitués. Il en est un qui s'intitule "Committee on Health Insurance Terminology". Voici la définition qu'il donne des mots "Health Insurance": "Insurance against loss by sickness or accidental injury".¹ Et il ajoute: "The definition includes those forms of insurance that provide lump-sum or periodic payments in the event of loss occasioned by accidental bodily injury, sickness, disease, or medical expense. Thus, the term "health insurance" includes such forms as accident insurance, medical expense insurance, and accidental death and dismemberment insurance. Though the term "health insurance" is sometimes used to designate sickness insurance only or medical expense insurance only, the Committee recommends that the term "health insurance" be used exclusively in referring to the entire class of coverage.

Space does not permit an exhaustive and detailed account of the discussions preceding the adoption of the term; however, suffice it to say that final definitions are not approved without minute consideration of every word and mark of punctuation included in the definitions. This imposes upon

¹ Bulletin of the Commission on Insurance Terminology of the American Risk and Insurance Association. May 1965.

critics an obligation to give as full consideration to their objections as the Committee gives to the development of any given definition."

Même si elle vient d'être généralisée chez nos voisins, que faut-il penser de l'expression *health insurance* ou assurance-santé, comme on dit ici en n'intervertissant que l'ordre des mots ? Personnellement, nous n'en pensons rien de bon. On veut sans doute qualifier une assurance nouvelle qui assurera la santé à tous. Mais si on est d'accord, comme le sont les membres du comité, qu'il s'agit d'assurance contre les frais résultant d'accidents ou de la maladie principalement, pourquoi ne le dit-on pas tout simplement ? Quand on examine les divers éléments de l'assurance-santé, on constate que celui qui a trait à la prévention de la maladie, dans les deux cas, joue un rôle extrêmement restreint. Qu'on paye les frais d'un examen général, d'un *check up*, comme disent les gens capables de le subir à leurs frais à l'heure actuelle, qu'on verse le prix d'un examen périodique ou d'une consultation médicale préventive, il y a là en somme deux éléments extrêmement simples et qui tiennent une place bien limitée dans le coût d'ensemble des mesures destinées à soigner les gens quand ils en ont besoin immédiatement, sans attendre que la maladie s'aggrave ou qu'ils deviennent infirmes. En somme, l'assurance-hospitalisation — la plus coûteuse — existe. Il suffirait de la compléter en payant tous les frais d'hospitalisation, les produits pharmaceutiques, la note du médecin et du chirurgien, de l'anesthésiste, les frais de massage, d'orthopédie, etc. pour garder à l'ensemble le nom d'assurance contre les frais résultant d'accidents ou de maladie. Qu'on y ajoute des indemnités pour les frais d'examen préventifs, et les dépenses de convalescence, et l'on aura une garantie complète, sans donner l'impression qu'on crée quelque chose d'entièrement nouveau.

292 Mais si on procède ainsi, dans notre pays en particulier, on n'obtiendra pas l'effet recherché au point de vue syndicaliste, psychologique ou politique. Aussi est-ce bien inutile, semble-t-il, de chercher à s'opposer à l'expression "assurance-santé", même si elle ne paraît pas appropriée.¹ Elle est là pour rester, je le crains, comme beaucoup de choses qui en prenant un nom nouveau acquièrent des vertus nouvelles. Ainsi, une opération est devenue une intervention chirurgicale, un coiffeur s'appelle un artiste capillaire, un agent d'assurance, un assureur et un étudiant, un universitaire.

Je crains bien qu'il en soit ainsi de l'expression "*health insurance*". Ne nous dit-on pas que cent compagnies chez nos voisins l'ont déjà adoptée ? Mais ne faudrait-il pas nous dire exactement ce qu'elle garantit et ce qu'elle ajoute à l'assurance des frais résultant d'un accident ou de maladie ?

IV — Les grands réassureurs professionnels dans le monde ²

L'excellent organe de la Suisse de Réassurance, "*Experiodica*", en mentionne vingt-cinq et les classe par ordre d'importance de leurs affaires, dans son numéro d'avril 1965. Les chiffres pris comme base sont ceux de 1963. Il est intéressant d'étudier le tableau dont nous reproduisons une partie plus loin. Notons auparavant :

a) que le groupe de la Suisse de Réassurance a le chiffre de primes le plus important — et de beaucoup. Dans la liste, elle compte quatre grandes entreprises : l'une au 1er rang, la seconde au 7e, la troisième au 14e et la quatrième au 22e.

b) que, malgré le bouleversement de son économie et le sectionnement de son territoire, l'Allemagne a sept noms

¹ On commence à parler d'assurance-maladie. Ce n'est guère plus complet qu'assurance-santé, à mon avis.

² On entend par "réassureur professionnel" celui qui se spécialise dans la réassurance et ne fait aucune assurance directe.

parmi les vingt-cinq qui viennent au 2e, 5e, 9e, 11e, 12e, 18e, 20e et 21e rangs.

c) que la France a deux grandes entreprises de réassurance: l'une nationalisée (au 6e rang) et l'autre privée (au 13e rang).

d) que, si les États-Unis ont trois sociétés importantes qui se classent 3e, 4e et 8e respectivement, les affaires des trois réunies n'atteignent ni celles du groupe de la compagnie Suisse de Réassurance, ni celles de la Münchener.

293

Dans la nomenclature, il s'agit de réassureurs professionnels, c'est-à-dire de sociétés qui se spécialisent dans la réassurance. Si l'on mettait en regard de ces chiffres, ceux de Lloyd's, London, il est probable que le classement serait différent. Même si on ne considère pas ses membres comme des réassureurs professionnels, Lloyd's reste, malgré tout, le grand marché de la réassurance auquel s'adressent particulièrement les sociétés d'assurance américaines: marché changeant, dangereux à cause de ses réactions et des désastres de tous genres, qui sont à l'échelle de ses entreprises gigantesques. Ainsi, en septembre 1965, après l'ouragan Betsy — l'un des sinistres les plus graves de toute l'histoire de l'assurance — on s'est rendu compte que la part du marché de Londres — celle de Lloyd's en particulier sous la forme de réassurance — était énorme au point de créer la consternation dans un milieu qui en a vu bien d'autres.

Depuis quelques années, le marché américain de la réassurance s'est beaucoup développé,¹ cependant, grâce à l'intervention des assureurs directs, qui ont créé des pools de réassurance, grâce aussi aux courtiers de réassurance et,

¹ On peut en juger par le tableau suivant, tiré d'un article de monsieur J. A. Munro, paru dans le numéro du 10 décembre 1965 de "The International Insurance & Reinsurance Review":

A S S U R A N C E S

enfin, grâce aux engagements réduits de Lloyd's — note "Experiodica" en terminant.

Pour qu'on constate l'importance relative des principaux réassureurs professionnels, dont nous avons parlé précédemment, voici un tableau extrait des chiffres cités par "Experiodica".

294

<u>Sociétés</u>	<u>Encaissement net en millions de francs suisses</u>
1 Cie Suisse de Réass. Groupe (Suisse) ²	1.516,0
2 Münchener Rück (Allemagne)	1.129,6
3 American Reinsurance (États-Unis)	431,7
4 General Reinsurance (E.-U.)	390,3
5 Gerling-Rückversicherungsgruppe (Allemagne)	310,0
6 Caisse Centrale de Réass. (France) ³	293,1
7 Mercantile & General Group (Angleterre)	253,1
8 Employers Reinsurance (E.-U.)	211,7
9 Kölnische Rück (Allemagne)	183,9
10 Instituto Nacional de Reaseguos (Argentine)	180,6
11 Frankona Rück (Allemagne)	177,5

(Suite du renvoi 1 — p. 293)

Summary of Total Volume American Reinsurance

Year	<u>Professional Reinsurers</u>		<u>Insurers with Reinsurance Depts.</u>		<u>Non-admitted Reinsurers</u>		<u>Total American Reinsurance</u>
	Estimated Volume	% of Total	Estimated Volume	% of Total	Estimated Volume	% of Total	Estimated Total Volume
1949	180	41.5%	30	7.0%	224	51.5%	434
1954	225	33.9%	60	9.0%	379	57.1%	664
1959	352	34.8%	210	20.6%	453	44.6%	1015
1964	544	38.4%	371	26.3%	499	35.3%	1414
1949-1964 % increase in volume	202%		1170%		123%		226%

On voit par ces chiffres, d'une part, l'augmentation des affaires des assureurs professionnels et des services de réassurance des assureurs directs aux États-Unis, et, de l'autre, la diminution graduelle de la réassurance non agréée, qui comprend Lloyd's aux États-Unis.

² Ces chiffres concernent les entreprises spécialisées qui pratiquent la réassurance en lieu et place de la Compagnie Suisse de Réassurances sur certains marchés et dont le capital social appartient à cette dernière. Les primes qui se trouvaient comptées deux fois du fait des relations entre le siège et les filiales ont été déduites de l'aliment échangé.

³ Entreprise nationalisée.

A S S U R A N C E S

12 Bayer Rück (Allemagne)	131,3
13 S. A. Française de Réass. (France)	97,0
14 Union Société de Réass. (Suisse)	94,2
15 Gr. Unione Italiana di Riassicurazioni/Cia di Roma (Italie)	88,6
16 Victory Group (Angleterre)	86,5
17 Reinsurance Corp. (Angleterre)	83,1
18 Agrippina Rück (Allemagne)	73,0
19 Reinsurance Corp. of New York (E.-U.)	68,1
20 Magdeburger Rück (Allemagne)	65,9
21 Aachener Rück (Allemagne)	62,7
22 Nouvelle Cie de Réass. (Suisse)	61,1
23 Toa Fire & Marine Reins. (Japon)	61,0
24 Northeastern Ins. (E.-U.)	58,0
25 Swedish Atlas (Suède)	55,0

295

Comme on le sait, la réassurance couvre le monde par ses ententes conclues entre les compagnies cédantes, les réassureurs et, à leur tour, les rétrocessionnaires. Ainsi, un immeuble assuré à Montréal peut-il être réassuré partiellement à Londres et partiellement à Zurich, à Milan, à Paris ou à Tokyo dans un extraordinaire échange de cessions et de rétrocessions, dont l'assuré ne se doute pas et auquel il n'a absolument rien à voir d'ailleurs. C'est au contrôle gouvernemental de surveiller que le mouvement se fait en toute sécurité et que les réserves nécessaires sont confiées au Canada, soit auprès des cédantes pour la réassurance non agréée, soit auprès des réassureurs mêmes pour la réassurance agréée.

V — "The Chronicle" disparaît.

Le "Chronicle" de Montréal a cessé de paraître après le numéro de décembre: le douzième du volume LXXXV. Il avait été fondé en janvier 1881. Avec lui disparaît un souvenir du passé devant lequel nous tenons à nous incliner. "The Chronicle" a rendu des services. Il n'a pas été dépassé, tant qu'à côté de lui d'autres revues n'ont pas paru, plus dynamiques, moins fidèles peut-être à la manière digne, un peu figée, mais intéressante qui avait été celle des équipes qui se sont succédé depuis 1881 à la rédaction du "Chronicle".

Nous regrettons son départ, comme une chose du passé, qui avait sa dignité et son intérêt.

VI — La tendance à la centralisation du courtage d'assurance.

296 Le mouvement est très net actuellement: les courtiers ont tendance à s'associer ou à fondre leurs affaires pour donner à l'ensemble une force d'expansion nouvelle, pour mieux s'organiser, pour spécialiser leurs gens, pour obtenir l'accès à des marchés de plus en plus vastes. On voit qu'ils sentent le besoin de s'unir pour garder les affaires commerciales ou industrielles qui exigent autre chose que le sourire, le bon garçonisme, la vie de club. D'autant plus que les assureurs ont tendance à n'accorder d'importance qu'aux plus forts qui administrent "les grosses affaires" ou au plus faibles dont ils gèrent le portefeuille en les tenant solidement en main. Entre les deux, il y a tous ceux qui ne peuvent pas placer, parce qu'ils n'ont accès qu'à un marché limité et qu'ils sont débordés par les exigences des assureurs et par la marée montante des résiliations. Forcé d'être plus sévère dans sa sélection, à cause des mauvais résultats des dernières années, l'assureur a tendance à dire donnant, donnant: à des primes automobiles doit correspondre un montant égal de prime incendie ou accidents. Si tel assuré veut qu'on assure sa voiture (risque peu souhaitable — on en est rendu là sans vouloir, toutefois, laisser aller l'assurance-auto dans son ensemble), il faut qu'il souscrive aussi une assurance incendie, vol et responsabilité civile. Tout cela peut se faire au niveau de l'individu, mais moins facilement au niveau de la moyenne et de la grande affaire parce que l'assureur ne peut prendre tout le risque ou parce que s'il accorde un tarif acceptable pour certains risques, il ne veut pas de certains autres ou il les traite moins bien, s'ils sont un tant soit peu dangereux ou s'il les connaît mal. Comme le courtier se trouve constamment devant ce problème, il ne peut le résoudre que s'il a un chiffre d'affaires

fares assez grand pour atteindre un vaste marché. De là, ce mouvement de fusion qui se généralise devant des assureurs qui serrent la vis dans les périodes difficiles et qui suivent les résultats des agences de très près.

Chose curieuse, on trouve parmi les assureurs un mouvement semblable de concentration, qui s'effectue à un niveau différent, mais qui tient compte des mêmes besoins: importance des réserves, des marchés de réassurance, de la spécialisation du personnel, des économies de personnel et de frais. Par un choc en retour cependant, plus le nombre d'assureurs se restreint avec la fusion des sociétés, plus le placement des risques devient difficile. C'est pourquoi les courtiers anglais, américains ou canadiens, ne considèrent pas d'un trop bon œil la disparition de certains assureurs ou la fusion d'un certain nombre d'entre eux. Ils y voient une peau de chagrin qui, en se rétrécissant, rend plus difficile un marché qui est déjà bien nerveux et restrictif. Mais cela, c'est leur problème que personne d'autres qu'eux ne résolvera.

297

Et c'est pourquoi au niveau du petit et du grand courtier, on assiste à des fusions, à des achats qui, au niveau supérieur resserrent l'étreinte des grands bureaux étrangers, quand les associés vieillissent, quand les plus jeunes, ayant perdu tout intérêt dans l'affaire, se laissent tenter par la grosse somme qui leur est présentée ou prennent peur devant la concurrence très âpre, très dure, contre laquelle on ne peut se défendre qu'en s'organisant, qu'en faisant aussi bien ou mieux au niveau des grandes affaires.

Connaissance du métier

1 — De l'intérêt assurable, des fausses déclarations et des réticences attribuées à l'assuré. De la responsabilité de l'assureur pour les actes de l'agent¹

298

Un hôtel situé en dehors de Montréal, est repris par le vendeur, qui en retrouve la possession à l'aide d'une datation en paiement, l'acheteur n'ayant pas tenu ses engagements. Le nouveau propriétaire le fait assurer et le ferme d'ici qu'il puisse le revendre. En attendant, il le fait surveiller par un voisin qui se rend sur les lieux trois fois par jour. Le courtier de l'assuré est au courant de tous les faits, puisqu'il s'est rendu sur place et en a discuté avec le propriétaire. Il néglige, cependant, d'avertir les assureurs au moment où l'assurance est placée. Après un sinistre qui entraîne la destruction complète de l'immeuble, les assureurs refusent de payer l'indemnité en invoquant la mauvaise foi de l'assuré, les réticences et les fausses déclarations faites par lui. Nous n'aurions pas accepté d'assurer l'immeuble si nous avions su qu'il était inoccupé, affirment-ils.

La chose est jugée d'abord par un magistrat de la Cour supérieure, qui donne droit à l'assuré. La cause est ensuite entendue par la Cour d'Appel, qui rend l'arrêt suivant :

1° — L'assuré n'a rien cherché à cacher. Il était légalement le propriétaire; l'immeuble était fermé, mais il était surveillé.

2° — Le courtier était au courant de tout. Il était également l'agent d'un certain nombre des assureurs. Sa connaissance des faits correspondait, par conséquent, à la con-

¹ Royal Insurance et al v. Gauthier. Cour d'Appel de Québec. 19-3-64.

naissance par les assureurs, tout au moins par ceux dont il était l'agent.

3° — Les assureurs doivent être déboutés de leurs prétentions.

4° — Cependant, affirment deux des juges, quatre des polices ont été obtenues sans que le second intermédiaire (collaborateur du premier) et les assureurs, par conséquent, fussent au courant des détails que le premier courtier s'était procurés auprès de l'assuré. Dans ce cas particulier, l'assurance est nulle, tout au moins pour ces quatre polices, parce que la connaissance des faits ne peut être invoquée ni contre l'agent de ce groupe ni, conséquemment, contre les assureurs. C'est un raisonnement qui, tout en étant logique, n'a pas semblé retenir l'attention des trois autres juges qui ont conclu au renvoi de l'appel avec dépens. Nous ne savons pas s'il y aura recours à la Cour Suprême, mais il sera intéressant de voir la décision finale si la cause va jusque-là.

299



Notons en attendant qu'on a décidé une fois de plus que l'ignorance des faits par l'assureur n'est pas une cause de nullité si l'agent de celui-ci en a été saisi par l'assuré. C'est une confirmation nouvelle d'une vieille règle posée par la loi des assurances. Il y a également quelques indications générales qui seraient intéressantes si elles tenaient davantage compte du jargon du métier. Souvent, celui-ci s'éloigne du sens donné à un mot par les dictionnaires. Ainsi, les mots "occupé et occupation, vacant et fermé" que, dans ses notes, le juge Rivard s'efforce de définir. Voici ce qu'il en dit :

"Il faut donc maintenant se demander ce que signifient les mots "occupé à l'usage de".

"BAILLY, dans son dictionnaire des synonymes définit "occupé" comme "le fait d'être en possession de quelque chose".

Le dictionnaire encyclopédique QUILLET (1953) abonde dans le même sens (p. 229 D.C. 1):

'Occuper': (droit) "s'emparer, prendre possession avec l'intention de devenir propriétaire;"

"Usage": "emploi d'une chose. Droit de se servir personnellement d'une chose dont la propriété est à autrui."

QUILLET ajoute:

300 "le droit d'usage appliqué à une maison prend le nom de droit d'habitation."

Les mots "un bâtiment seulement lorsqu'occupé à l'usage d'hôtel" peuvent signifier un bâtiment aménagé de façon à pouvoir être utilisé seulement comme hôtel.

Le savant juge de première instance qui accepte cette interprétation, se repose avec raison sur la doctrine et la jurisprudence qu'il cite comme suit (pp. 230 et 231 D.C. 1):

"C'est ce qu'a prétendu l'honorable juge Tellier (dissident) dans la cause de *DUMAIS v. LAURENTIAN INSURANCE COMPANY* — 49 B.R. 413, à la page 417:

Que signifient les mots "en tant seulement que ledit bâtiment sera occupé à l'usage de boulangerie?"

L'expression n'est pas heureuse: il y avait sûrement moyen d'en employer une meilleure; mais il nous faut bien la prendre telle qu'elle est, puisque c'est celle qui se trouve dans les polices. La défenderesse prétend l'interpréter comme signifiant que la boulangerie ne sera assurée qu'autant qu'elle sera *exploitée* ou en pleine activité. Et c'est là le sens que le savant juge de première instance lui a trouvé, semble-t-il.

Avec beaucoup de déférence, je diffère d'opinion avec le savant juge. A mon avis, l'expression ci-dessus n'a d'autre sens, ni d'autre portée, que *d'indiquer la destination ou l'affectation de la bâtisse*. Elle n'implique pas que la boulangerie est *actuellement exploitée ou en opération, ni qu'elle le sera sans interruption*. Pour exploiter une boulangerie, il faut naturellement, y faire du feu. Si vous y supprimez le feu, il va de soi que vous *diminuez le risque au lieu de l'augmenter*. Faut-il vraiment bien des témoins pour établir cette vérité-là? Il me semble que non. En tout cas, il y en a plusieurs qui ont témoigné en ce sens là. Ceux-là, je les crois.¹

¹ *MUTUAL FIRE INSURANCE v. MERCIER*. 14 B.R. p. 227.

Laverty, dans son Traité *THE INSURANCE LAW OF CANADA* — 2^{éd.} (1936), aux pages 235 et 277, (cité par l'honorable juge Brossard dans la cause de *LALANNE v. NEW YORK FIRE INSURANCE COMPANY* — 1960 C.S. p. 1, à la page 8) déclare ceci:

. . . For instance, by defining the description of the property insured as "only while occupied as a private dwelling", the insurers have sought to avoid the limitation as a vacancy contained in the condition voiding the policy, if, without the consent of the insurer the building insured is, to the knowledge of the insured, vacant or unoccupied for more than thirty consecutive days. The courts have construed the above description as constituting a *limitation* upon the thing insured and *not a condition*, and if the premises were unoccupied for a period of less than thirty days, that afforded the insurer a good defence. In consequence of those decisions the Ontario Legislature in 1929, ch. 53, s. 12, amended section 98 of the Ontario *Insurance Act* by adding at the end thereof, "nor shall anything contained in the description of the subject-matter of the insurance be effective in so far as it is inconsistent with, varies, modifies or avoids any such condition . . .

301

Et à la page 277, l'auteur continue:

Difficulty has arisen in respect of the *occupancy* of the premises insured by the insurer disguising the terminology of the description of the premises insured, what is really a condition of the policy. This, as pointed out ante. p. 235, led to the amendment of section 93 of the Ontario *Insurance Act* in 1929. It is not, therefore, surprising to find two judges dissenting in *DUMAIS v. LAURENTIAN INSURANCE CO.* (9) . . .

J'en viens donc à la conclusion que l'occupation de l'hôtel n'était pas une condition, et que l'immeuble pouvait être considéré comme "occupé à l'usage d'hôtel", alors qu'il était détenu comme tel et aménagé pour être utilisé comme hôtel.

À notre avis, ce qui devrait dominer dans l'interprétation d'un contrat, c'est le sens que donne à certains mots le métier qui les emploie, à l'endroit où l'on en fait usage. Par exemple, il ne faudrait pas donner au mot *Underwriter* en Amérique la même portée qu'en Angleterre. Sans quoi, on ferait une

302 lourde faute. C'est ainsi qu'il faudrait raisonner, croyons-nous, pour les mots "occupation, occupés, inoccupés, fermés et vacants" définis dans le dictionnaire et employés dans l'usage de tous les jours. Trois mots rendent à peu près la même idée d'inoccupation, avec de légères variantes. Ce sont: vacant, fermé et inoccupé. Un immeuble est vacant quand il est vide de locataires et de meubles; il peut ainsi être vacant momentanément ou indéfiniment. Il est fermé ou inoccupé quand l'immeuble est fermé, mais reste meublé sans qu'aucune opération n'y soit conduite par le locataire — lequel peut encore conserver son engagement envers le propriétaire.

Dans le cas présent, l'immeuble incendié n'était pas vacant, parce qu'il n'était pas vide et qu'il était surveillé par un voisin; mais il était fermé et inoccupé. Et c'est pourquoi il aurait mieux valu faire autoriser la fermeture ou l'inoccupation à cause de la limitation de trente jours mentionnée dans la police.

II — Une nouvelle conception de l'assurance-automobile¹

Aux États-Unis, l'assurance des dommages corporels aux tiers donne lieu à de tels abus, les règlements sont si longtemps différés, les indemnités sont souvent tellement hors de proportion du dommage subi que, périodiquement, on cherche des solutions nouvelles à un problème critique. Cette fois, la suggestion vient de deux professeurs de droit de Harvard et de l'Université de l'Illinois, MM. Robert E. Keeton et Jeffrey O'Connell. Comme le Garde des Sceaux de France, dont nous avons rapporté le discours à l'ouverture des Travaux de la Commission d'étude des problèmes de responsabilité civile à Paris en décembre 1964, ils veulent essayer de supprimer aux États-Unis les retards, les frais, l'exagération des

¹ "Basic Protection — A new plan of Automobile Insurance". Dans *The Journal of Risk and Insurance*. December 1965. Page 539.

indemnités qu'entraîne le régime actuel de la faute. Ils ne veulent pas supprimer entièrement le fardeau de la preuve, mais le garder pour les cas les plus importants. Ils suggèrent d'accorder aux cas de dommages corporels ordinaires une garantie automatique n'exigeant aucune autre preuve que celle des dépenses encourues, jusqu'à concurrence de \$10,000. Ils voudraient, en somme, qu'on procède avec l'indemnisation des accidentés comme on le fait pour les frais médicaux actuellement. Jusqu'à concurrence de \$10,000, la victime serait indemnisée quelle que soit sa faute — sans enlever pour cela le droit de poursuite pour tout sinistre dépassant ce chiffre. Ainsi, disent-ils:

303

1° — On supprimerait, dans la plupart des cas, les frais énormes qu'on encourt actuellement pour l'établissement de la faute et des dommages subis;

2° — On éviterait l'encombrement des tribunaux;

3° — On hâterait le règlement des sinistres;

4° — On rétablirait l'équilibre par l'équité, en remplaçant les inégalités actuelles par un régime où seraient évités le trop et le trop peu.



En somme, comme d'autres, les auteurs de l'article sont à la recherche d'une solution au chaos actuel, dont ils rendent responsable un régime qui se prête trop malheureusement aux abus de tous genres, très coûteux dans l'ensemble et qui, dans certains cas, est injuste.

Il est curieux, encore une fois, de rapprocher les recherches faites à peu près dans le même sens par des professeurs américains et par des Français; recherches qui sont faites dans des milieux aussi différents que les États-Unis et la France. La théorie de la faute y garde une très grande emprise, mais l'on sent la nécessité de trouver quelque chose

d'autre pour corriger les abus, les retards, les inconséquences d'une manière de procéder qui, tout en étant logique, est souvent contradictoire dans ses résultats.

III — Responsabilité du garagiste qui essaie une voiture après la réparation

304 Le propriétaire d'une station-service utilise une voiture qui lui a été confiée pour réparation et vérification (*testing*). Il en profite pour conduire sa mère à huit ou neuf milles de son poste d'essence, tout en faisant l'essai de la voiture. En revenant, il ne peut empêcher celle-ci de capoter dans le fossé, en dépassant une autre voiture. A-t-il outrepassé sa fonction et l'assureur est-il libéré de ses engagements en vertu de l'assurance de garagiste qu'a le propriétaire du poste d'essence ? Et le fait que le client a autorisé la chose fait-il du garagiste le préposé du propriétaire de l'automobile ?

Non, dit le juge J. Robert Beaudouin dans la cause de Gaudreault v. Ouellet et the Dominion of Canada General Insurance Company, tierce partie (C.S. no 2315. 26 juin 1965).

Voici un extrait de ses notes à ce sujet:

La tierce saisie ayant admis que la police s'appliquait au capotage survenu lors d'un *road test*, il ne reste au tribunal qu'à décider si, au moment de l'accident, la voiture conduite par le défendeur, qui appartenait à un client, était utilisée pour un usage relatif à la station-service, soit au commerce du défendeur, et si, à ce moment, celui-ci en avait la garde dans ce but.

La preuve révèle que le défendeur, lorsqu'il est parti de la station-service avec le véhicule du demandeur après y avoir effectué certaines réparations, l'utilisait dans un double but: faire une vérification de la conduite du véhicule sur la route et aller reconduire sa mère à son chalet qui était situé à une distance d'environ huit à neuf milles de la station-service.

Par ailleurs, le défendeur admet qu'il pouvait faire une vérification des réparations effectuées à la conduite du véhicule sans parcourir une aussi longue distance.

Il s'agit donc de savoir si le fait d'être allé à huit ou neuf milles de sa station-service a pour effet de faire du voyage du défendeur une randonnée qui n'avait aucun rapport avec son commerce et qu'il ne s'agissait plus d'une vérification de la voiture d'un client sur la route ou, en d'autres termes, qu'au moment de l'accident, le véhicule n'était plus sous la garde du défendeur en rapport avec son commerce comme propriétaire d'une station-service.

305

Même s'il n'était allé qu'à un mille de sa station-service et que les circonstances qui ont entouré l'accident avaient été les mêmes, pourrait-on prétendre que celui-ci ne serait pas survenu ?

De la preuve, le tribunal ne peut conclure que le but principal du voyage effectué par le défendeur n'était pas de faire la vérification des réparations qu'il avait effectuées à la conduite du véhicule du demandeur.

Si la tierce saisie avait voulu limiter le sens du mot *testing* qui n'est pas défini au contrat, n'aurait-il pas fallu que cette limitation fût acceptée par la convention des parties et décrite dans le contrat; autrement le mot *testing* qui, dans le langage ordinaire et usuel, veut dire épreuve et, en l'occurrence, épreuve sur la route des réparations effectuées sur la voiture du client par l'assuré, doit être accepté pour l'interprétation que le tribunal doit donner du contrat.

Par ailleurs, même s'il était prouvé qu'avant de partir de sa station-service, le défendeur avait communiqué par téléphone avec le demandeur pour obtenir la permission d'aller avec son véhicule à son chalet, ce fait ne le rendrait pas préposé du demandeur, car il s'agirait alors d'un prêt fait dans des circonstances qui ne faisaient pas du demandeur le commettant du défendeur et n'engageaient pas la responsabilité du demandeur, car le défendeur conservait la garde du véhicule.

Evidemment, si la preuve avait révélé que, lors de l'accident, le défendeur n'utilisait le véhicule que comme emprunteur, dans son seul intérêt et dans des circonstances n'ayant aucun rapport avec son commerce, le tribunal viendrait peut-être à une conclusion différente.

Pour ces raisons, le tribunal est d'opinion d'accueillir la contestation de la déclaration de la tierce saisie par le demandeur et de con-

damner la tierce saisie à payer à celui-ci la somme limite de \$1,000 prévue à la police dans le cas de capotage.



306 Les faits et la conclusion du juge rappellent un autre cas à peu près semblable, sauf que le garagiste, tout en faisant l'essai de la voiture de son client, en profitait pour aller chercher des pièces à un autre garage. Dans ce cas particulier, l'assureur refusa de protéger son assuré contre les dommages aux tiers et à l'automobile même, en invoquant une fausse déclaration de l'assuré, qui n'avait pas mentionné que son client lui avait demandé de faire l'essai de la voiture pour vérifier le fonctionnement de la voiture.

Chose intéressante à signaler, l'assureur du locateur de la voiture refusa de son côté de protéger l'utilisateur :

a) parce qu'il s'agissait d'une voiture louée;

b) parce que le contrat de location défendait à l'utilisateur de prêter la voiture: ce qui était assez dangereux puisqu'il n'est pas un automobiliste qui n'ait à un certain moment l'occasion de faire conduire la voiture par quelqu'un d'autre. Dans le cas présent, il s'agissait d'un garagiste chargé de mettre le moteur au point. Or, pour cela, il fallait en vérifier le fonctionnement en dehors du garage.

Ce cas, à notre avis, pose la nécessité pour l'utilisateur de lire son contrat de location et d'en observer les conditions. De plus, il rappelle à l'auteur d'un accident d'exercer la plus grande franchise dans ses déclarations après un accident et à l'avocat, qui fait son enquête, de poser ses questions avec la plus grande clarté et la plus grande précision.

J. H.

**IV — Some common sawmill fire hazard and
how you can eliminate them**

M. André Towner a présenté l'étude que voici au congrès annuel de Canadian Lumbermen's Association. Elle a trait aux mesures préventives destinées à diminuer le risque d'incendie dans les scieries. Il y en a un tel nombre dans nos forêts et dans nos villages que nous croyons rendre service en reproduisant le texte de M. André Towner avec l'autorisation de la Canadian Lumbermen's Association et de "Canadian Forest Industries" où il a déjà paru. — A.

307

Of all commercial operations, sawmills are probably the most vulnerable to fire, but this fact is scarcely an alibi for the staggering annual total of sawmill fire losses in Canada.

The basic reasons for so many lumber industry fire catastrophes are simple neglect of commonsense precautions, carelessness, and inadequate supervision.

Sawmill fires can be traced to numerous causes, but those that crop up with most frequency are: careless use of flame-cutting equipment; faulty electrical equipment; poorly designed plant heating systems; and inadequately protected lumber treatment facilities.

Welding and cutting operations top the list in fire causes. This would appear to be inexcusable, since elimination of this hazard involves no capital expenditure — merely caution and proper supervision.

By far the greatest number of welding and cutting fires result from the use of portable equipment. And the leading cause is inadequate preparation which simply stated means a lack of knowledge of, or disregard for, the elementary hazards of welding or cutting operations.

No one would deliberately apply a lighted match to a stack of lumber, yet it is not uncommon to receive loss reports describing fires resulting from cutting and welding jobs carried out amid storage areas where combustibles were not removed or properly protected.

Too often, it is forgotten that sparks from a cutting torch fly 30 ft or more. Too often, a fire watch is felt to be an unnecessary expense with the result that sparks, unseen by the hooded operator, find their way into cracks and through holes to other areas where they smolder and eventually kindle into a full blaze.

Just as it is important to provide flame failure controls to monitor the flame of an oil burner, so it is necessary to establish a procedure to supervise the flame of a welder's torch.

The foundation of fire-safe cutting and welding operations is a permit system to firmly established that no torch can be lighted outside of approved areas without the authorization of a responsible representative of management.

Both the Lumbermen's Underwriting Alliance and the Canadian Underwriters' Association have developed permit tag systems for the mills they insure.

Five safeguards when welding

Here are five precautions that should be observed when welding or cutting operations are to be carried out:

1. When possible, the material to be welded or cut should be removed to a pre-selected area safely arranged for such operations.
2. If it is not possible to move the material, all combustibles should be removed to a safe distance from the welding operation. In many cases, this will in-

clude sweeping or vacuuming, and wetting down the floor. Welding or cutting should never be attempted where flammable vapors or explosive dust may be present.

3. Combustibles which cannot be removed, should be adequately protected with non-combustible shields or flameproofed tarpaulins.
4. During welding and cutting operations, adequate portable extinguishers should be readily available. The operator should be accompanied by a helper or fire standby.
5. After completion of operations, the area should be thoroughly checked for smoldering sparks or residue. This important step should never be rushed.

309

Another cause of fires is electricity.

When too many electrical devices are connected on the same circuit or there is a short circuit, the overloaded circuit presents two hazards: overheating can ignite adjoining combustible material or destroy the insulation around a cable, causing an arc or a spark.

To avoid overload, fuses or circuit breakers are installed and these act as safety valves. When the circuit is overloaded the fuses or circuit breakers disconnect the circuit. Overloading or short circuiting indicates faulty equipment, commonly caused by continued use of old or obsolete devices and equipment, improper installation, or poor maintenance. Proper maintenance of electrical wiring and equipment will minimize the hazards.

Vibration and electric gear

Wiring systems subjected to vibration should be inspected at least monthly. All mechanical connections such

as locknuts, bushings and so on, should be kept tight. Bond wires and ground connections should be similarly checked. Examine all wirings in switch boxes, motor connections for possible mechanical injury. Where vibration is not the main consideration, this inspection may be made annually.

310 Inspect all metal boxes of the wiring system monthly. In locations that are particularly dusty, boxes should be cleaned out weekly. Make certain that all covers fit tightly and are in place, and keep all unused "knockout" holes plugged tightly. Inspect switches and keep equipment clean especially in dusty locations.

In certain special conditions, ordinary electrical installations are entirely unsuitable. Two of the most important of these are where flammable vapours exist such as in spraying or dipping operations and where combustible dust is encountered.

For flammable vapours, all equipment should be specifically approved for the vapour involved. This means that raceways should be of rigid conduit with explosion-proof fittings.

For combustible dust, the Electrical Code requires that rigid conduit or mineral insulated cable be used. Lighting fixtures and all enclosures such as panel boards or motor frames and so on should be of dust-tight construction.

Totally enclosed fan-cooled motors should not be installed where wood chips or planer shavings are present, as the motor ventilation ducts are likely to be plugged solid in course of time, resulting in overheating of the motor windings.

Another electrical hazard is the portable lamp. If unprotected, portable lamps may readily ignite paper and wood since the temperature reached by an electrical bulb is approximately 500°F — higher than the ignition temperature of wood or paper.

A lighted electrical bulb has been known to ignite a log in cold weather. The resulting fire was extinguished only after 20 cords of wood and 40 ft of wooden conveyor were destroyed.

Is your boiler room safe ?

Heating equipment is a common fire hazard. Boilers or furnaces should be enclosed in a building of fire resistive construction, preferably located 40-50 ft from the main plant.

311

Steam pipe should be located at least 2 in. from combustible material while flue pipe should be at least 18 in. from similar material. Large boilers require a distance of 96 in. in front, 48 in. above and 36 in. on either side from combustibles.

Wood refuse should not be conveyed directly into the fireboxes of boilers, furnaces or refuse burners. The discharge system from the feed bin should be designed to prevent a flashback from the furnace. This may be accomplished by the installation of screw conveyors or rotary feeds at appropriate points in stock or dust conveying system.

Installation of a steam spray in the duct to the furnace which blows steam in the direction of the fuel flow is recommended as it provides an added safety factor in preventing flashback.

Spark arresters are still required on chimneys, stacks and refuse burners, particularly when there are combustible roofs and lumber storage. A good spark arrester should be constructed of superior metals such as chrome nickel alloy or high chrome content nickel steel. Long narrow mesh openings, say $\frac{7}{8}$ x $\frac{3}{4}$ in., are the most efficient.

Smoking should be banned in areas where there are combustible materials. If smoking is necessary, the answer

is controlled smoking. The trend today is toward small smoking rooms conveniently located. Such rooms should be of non-combustible construction.

Protect wood treatment areas

312

Where a mill has a wood treatment section, the spray booth should not be below grade level as solvent vapours are heavier than air and accumulate at the lower levels. Upper floor locations are not desirable either as such areas are not easily accessible to outside hose-lines.

The treatment area should be located away from spark or flame, producing operations, preferably within an enclosure. To minimize the hazard and nuisance of exhausting finely divided residue, water-wash type booths have now largely replaced the old type dry booths.

Good protection measures for spray booths include draft curtains, floor waterproofing, curbs and drainage, well-designed ventilation and approved electrical equipment within and close to the booth. Cleaning should be done daily with non-sparking tools.

Ventilation is important to carry away the flammable vapours. An air change of once every three to five minutes should be sufficient for most treatment rooms.

A lumber dipping room may contain up to 50 gallons of flammable liquids provided it is stored in metal containers. Dip tanks should have automatic covers, overflow pipes and a special extinguishing system, either water spray, foam or carbon dioxide.

Réflexions sur le règlement des sinistres ¹

par

PIERRE BEAUDRY

Le règlement des sinistres remonte aux tout premiers temps de notre commerce; l'expérience en est donc bien acquise et l'on pourrait s'attendre à ce qu'elle ait depuis longtemps servi à l'établissement de principes et de techniques dont la valeur ne soit plus à débattre. Or, il suffit qu'on se trouve dans une position qui permette à la fois une vue d'ensemble sur la pratique de ce métier et une écoute des opinions qui y ont cours, pour constater qu'au contraire, la diversité des méthodes n'a d'égal que les divergences des attitudes. Bien plus, ces deux anomalies semblent s'accroître avec les années, à mesure que les exigences d'un volume d'affaires toujours grandissant reculent les réformes.

313

Il serait facile d'accabler nos experts d'aujourd'hui de toutes les responsabilités, mais ce serait ignorer les causes initiales du malaise dont ils sont tout autant victimes. Si l'on peut leur reprocher, jusqu'à un certain point, le manque de normalisation qui est à la source des lacunes de leur pratique, on doit bien davantage reconnaître que le leadership qui aurait pu la diriger n'a pas souvent été offert par les premières intéressées, qui sont évidemment les compagnies d'assurances. Chez un trop grand nombre de ces dernières, en effet, l'aliénation de leurs responsabilités les plus essentielles — depuis leur insouciance quant au choix des experts qu'elles laissaient au caprice de courtiers opportunistes jusqu'à la tolérance des abus les plus grossiers — a privé de leurs moyens d'influence autant les praticiens consciencieux que les dirigeants énergiques.

¹ Premier d'une série d'articles.

314

Comme point de départ, dans l'analyse à laquelle je m'intéresse, je crois utile de chercher à identifier la cause première des plus grandes difficultés, et qui me paraît être une manière de culte de la parcimonie, trop souvent à l'honneur dans tout examen touchant de près ou de loin aux opérations des expertises. Je n'entends pas prétendre que l'économie n'ait pas sa place en ce domaine, mais je crois que son application s'impose beaucoup plus à l'égard des montants des indemnités qu'à l'égard des dépenses nécessaires pour les réduire à un niveau raisonnable. J'entends encore moins contredire le surintendant fédéral des assurances quand il recommande aux compagnies de serrer leurs frais de plus près,¹ car je suis sûr qu'il ne parle pas des frais d'expertises; pour des raisons aussi vénérables que traditionnelles, ces derniers sont déjà l'objet d'une préoccupation bien assez particulière. Je me permets d'avancer que, pas plus que les compagnies, le surintendant ne dispose des moyens d'analyse qui puissent vraiment établir une distinction entre le gaspillage de sinistres mal contrôlés et l'insuffisance de la tarification. Pour ce faire, l'on aurait d'abord besoin de s'appuyer sur des données exactes démontrant conclusivement que cette dernière n'est régie que par l'expérience d'une indemnisation appropriée aux dommages réels, et donc dégagée des fardeaux de la fraude, des abus ou de l'incompétence.

Il me semble que dans notre commerce comme dans tout autre, le prix de revient mérite autant que celui de la vente, d'être étudié, analysé, et approfondi; et que cet examen doit s'étendre à tous ses éléments, si intangibles que puissent paraître certains d'entre eux. Quand on s'arrête aux frais, rien n'est plus facile que de dresser des tableaux impressionnants. Mais comment s'y prend-on, comment peut-on s'y prendre pour apprécier le gaspillage dans un secteur qui se prête aussi mal à l'examen que l'indemnisation proprement dite ?

¹ Voir page 254 de la Revue.

Ici, chacun peut y aller des affirmations les plus gratuites, dans un sens ou dans l'autre. On est tout aussi justifié de croire que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes, que de prédire la faillite totale. A moins de méthodes empruntées à la Gestapo, et d'une armée de surveillants surveillant les experts, et d'encore une autre armée de surveillants surveillant les surveillants, la vérification absolue des règlements effectués est impossible. Pour cette raison, les compagnies ne peuvent exercer qu'un contrôle partiel, auquel la science des plus grands statisticiens ne peut rien ajouter. Il n'est de statistique qui puisse révéler qu'un complet pour lequel un assuré a reçu \$100,00 à la suite d'un sinistre n'avait coûté que la moitié, était vieux de cinq ans, et n'avait subi qu'une légère brûlure dont le reprisage satisfaisant aurait coûté \$10.00.

315

Les seuls instruments de contrôle qui puissent œuvrer à la racine même du problème, ce sont l'intelligence, la compétence et la conscience du mandataire chargé de faire les constatations et les distinctions nécessaires. Il s'ensuit que la protection des compagnies — et, en fin de compte, du public puisque c'est lui qui paie les primes — dépend avant tout de la valeur de l'individu en question et aussi, naturellement, de ceux qui auront charge de lui montrer son métier et de surveiller, dans la mesure du possible, ses agissements. Dans le choix, la formation et oui, la rémunération d'un tel personnel, l'économie ne peut guère être rentable. De fait, elle ne peut avoir qu'un effet inverse.

Ceci me paraît tout aussi bien s'appliquer aux experts indépendants qu'à ceux qui font partie du personnel des compagnies. Leurs honoraires ou appointements, selon le cas, sont la dernière chose qui doit être mise en balance contre les montants des règlements qu'ils concluent. Bien au contraire, de telles comparaisons ne peuvent que favoriser la loi du

moindre effort, dans un domaine où elle est pourtant bien assez populaire sans cela.

316 Dans le cas du complet dont j'ai déjà parlé, le temps "dépensé" par l'expert pour un travail moins que sommaire n'aura, en soi, guère coûté cher à son employeur. Mais l'expert qui aurait pris la peine d'aller examiner le complet, de s'enquérir quant à son prix et son âge véritables, pour ensuite expliquer à un assuré pas toujours raisonnable pourquoi l'indemnité ne pouvait dépasser \$10.00, aurait forcément pris plus de temps et se serait donné plus de mal. Compte tenu de la réduction de \$90.00 ainsi obtenue sur l'indemnité même, il reste que l'économie réalisée à l'égard de l'ensemble sinistre + frais aurait quand même été beaucoup plus grande que dans le premier cas. Malheureusement, le montant relativement minime de \$100.00 n'aurait probablement pas aiguillonné l'examineur de ce dossier à fouiller davantage un rapport de toute apparence acceptable et qui aurait été rédigé avec un talent de fumisterie que les experts les moins consciencieux acquièrent avant tout autre.

On me raconte que pour motiver le choix qu'elles doivent exercer entre tel ou tel expert indépendant, ou entre ces derniers en général et leurs propres experts, certaines compagnies établissent des moyennes quant aux règlements recommandés d'une part ou de l'autre, pour y comparer les moyennes des frais d'expertises attribuables aux parties en cause. On arrive ainsi à "déterminer" des pourcentages qui ne peuvent pourtant avantager que les incompetents, celui de l'expert qui aura effectué les règlements les plus élevés avec le moins d'effort se trouvant naturellement bien inférieur à celui du praticien consciencieux qui aura tout fouillé. Pourtant, c'est ce dernier qui tombera en disgrâce. D'ailleurs, les reproches qu'il recevra quant à ses frais ne manqueront jamais d'être accompagnés d'allusions au rapport existant entre ces derniers et

l'indemnité versée en marge du sinistre en question. La fréquence de ces allusions est bien symptomatique de la préoccupation quasi générale qui s'attache à la réduction des frais comme si celle des indemnités pouvait en découler automatiquement.

Dans le même ordre d'idée, je me suis laissé dire que des compagnies utilisaient leurs moyens de statistiques pour établir le coût des expertises et parvenaient ainsi à savoir que le dossier moyen "coûtait" X dollars. A partir de ces données, ces compagnies élaborent des politiques axées sur les possibilités de réduction . . . desdits frais, naturellement.

317

Je n'aurais pas l'inconséquence de prétendre que les frais des expertises doivent échapper à tout contrôle et qu'il suffirait de les laisser monter pour voir les indemnités baisser comme par enchantement. Ce qui me paraît déplorable toutefois, c'est que l'optique des analyses dont je viens de parler soit aussi étroite, et qu'elle ne s'étende pas à une appréciation d'ensemble.

Dans toute activité dont le succès est fonction de la compétence, l'efficacité est souvent à la mesure de la rémunération. Ce principe, admis dans un si grand nombre de professions, mériterait au moins un nouvel examen chez les assureurs. Le temps de la pénurie de la main-d'œuvre étant chose du passé, on doit maintenant se garder de faire de notre commerce le *refugium peccatorum* des travailleurs médiocres. Bien entendu, il ne suffirait pas de doubler les appointements pour faire augmenter de ce seul fait les compétences. Mais il serait alors plus facile d'en trouver à l'extérieur. Quant à celles qui se distinguent déjà dans nos rangs, une reconnaissance tangible ne pourrait manquer de les stimuler; l'on pourrait surtout les libérer des brimades qui freinent souvent leur élan. Dans toute enquête, l'expert d'aujourd'hui se sent contraint d'exercer un choix entre les besoins de la cause et

le coût du temps qu'il peut y appliquer sans s'exposer à en sacrifier le revenu ou provoquer la critique. Rares sont ceux qui se résignent à travailler pour rien. Aussi, les cas abondent où, par exemple, la recherche des témoins possibles d'un accident n'est que superficielle, devant l'incertitude des résultats d'une part, et le spectre inévitable des frais, d'autre part.

318 Ce problème n'est pas exclusif aux experts indépendants. Il influe tout autant, encore que par des truchements différents, sur le travail des employés des compagnies. Ceux-ci, en effet, se voient souvent jugés, surtout de par la préoccupation que j'ai déjà signalée, selon le nombre de cas de telle ou telle importance qu'ils parviennent à régler par semaine, par mois ou par année.

On aura deviné que je veux m'en prendre à ce que j'appellerais le mythe des moyennes; un mythe en effet, puisqu'il fait table rase de la valeur industrielle, voire même des éléments qui seuls peuvent la situer en toute justice, et leur substitue des critères tout à fait arbitraires, uniquement parce qu'on ne peut se résigner à s'en passer dans un domaine où aucun ne peut tenir. Ce n'est en somme qu'un emprunt à d'autres métiers où le rendement est tangible et se prête donc à des appréciations mathématiques. En télégraphie, par exemple, l'efficacité d'un opérateur n'a rien de mystérieux. Pour l'évaluer, on n'a qu'à compter les mots qu'il peut transcrire dans une période de temps contrôlée, et en faisant abstraction de ceux où toute erreur ait pu se glisser. On peut ainsi savoir qu'un opérateur compétent peut transcrire un certain nombre de mots à la minute. De là à calculer le prix moyen de chaque mot pour l'ensemble des opérateurs, il n'y a qu'un simple calcul. Comme on demeure toujours dans le concret, les chiffres font vraiment autorité.

Mais dans le règlement des sinistres, surtout dans l'appréciation du rendement, il n'y a guère de chiffres qui tiennent. En cherchant à en réduire la complexité à des données communes en vue d'une interprétation simpliste, les compagnies ne peuvent qu'y perdre leur latin et . . . leurs deniers. Certes, l'uniformisation est essentielle à la normalisation. Mais ce principe doit s'appliquer tout d'abord aux techniques et tant qu'il ne sera pas solidement établi en ce domaine, il ne pourra servir à l'appréciation des résultats. C'est à cet aspect que je consacrerai mon prochain article.

319

Le dictionnaire du bâtiment, par Marcel Lefebvre. Les Éditions Leméac, rue Laurier ouest, Montréal.

Pendant dix-huit ans, M. Marcel Lefebvre a travaillé à la préparation de ce lexique du Bâtiment qui, en français et en anglais, étudie le vocabulaire de la construction, ainsi qu'il l'a pratiqué à la Société Centrale d'Hypothèque. Comme tous les techniciens, il a senti la nécessité de trouver d'abord les termes avant d'exposer un sujet technique. C'est le problème qu'ont tous ceux qui, voulant parler d'un métier, demandent d'abord d'en connaître le jargon. Rien n'est plus difficile que ce travail de bénédictin, qui consiste à se demander quel est le sens d'un mot que chaque métier donne à son vocabulaire et quel est le terme qui, dans une autre langue, en rend la portée. Il faut féliciter M. Lefebvre d'avoir eu cette patience et d'avoir contribué ainsi à l'œuvre du traducteur qui, dans notre province, est fort méritoire parce qu'elle contribue à épurer la langue, à la clarifier et à mettre à la disposition des usagers les termes propres.

Une requête au surintendant des assurances: pour un vocabulaire officiel des assurances

par

320

GERARD PARIZEAU

M. le surintendant des Assurances, vous avez en ce moment des problèmes nombreux. Vous mettez à les résoudre une ténacité et une intelligence dignes d'éloge. Puis-je attirer votre attention sur l'un d'eux qui mérite votre intervention: celui du vocabulaire technique. Au Canada français interviennent des influences multiples qui ont donné naissance au plus invraisemblable charabia qui se puisse imaginer. Certaines assurances sont nées et se sont développées en pays britanniques surtout. On y a créé un jargon hermétique, mais auquel l'usage a donné un sens assez précis dans l'ensemble. Les Américains ont apporté leur contribution, qui n'a pas toujours été dans le meilleur sens. Ils s'en rendent compte puisque l'American Risk and Insurance Association a créé une commission d'étude des termes techniques, comme on l'a noté à plusieurs reprises dans cette revue. Les pays francophones ont également créé une terminologie qui leur est propre. Elle ne manque pas de mérite, mais elle ne tient pas toujours compte de ce que l'assurance est devenue dans le reste du monde. Nous, du Canada français, sommes pris entre ces diverses influences. Ne pourriez-vous nous venir en aide en créant un comité du vocabulaire d'assurance, qui travaillerait en collaboration avec l'Office de la langue française.

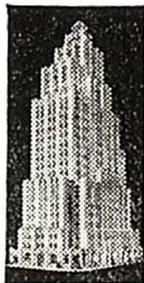
Si vous êtes favorable à cette requête, permettez-nous de vous suggérer que les membres du comité soient nommés d'abord pour leur connaissance de la langue et du métier, puis pour leurs qualités d'imagination et d'adaptation. Il leur faudra faire usage de tout cela, croyez-nous, pour mettre au point une terminologie officielle, à laquelle se réfèreraient les techniciens, les traducteurs, les avocats et les juges. On se trouverait ainsi devant des gens qui ne seraient plus tirillés entre leurs opinions, les textes les plus contradictoires et le jargon technique le plus invraisemblable et le plus imprécis qu'on puisse imaginer. Croyez, Monsieur le surintendant, qu'en agissant ainsi vous rendriez un très grand service à la pratique et à ceux qui cherchent à lui donner un sens précis par l'exactitude des mots qu'ils emploient.

321

Conseil économique du Canada. Deuxième exposé annuel : vers une croissance économique et soutenue. Décembre 1965. Chez l'Imprimeur de la Reine à Ottawa.

Le conseil économique du Canada vient de faire paraître son deuxième exposé annuel. Créé il y a trois ou quatre ans, il a pour mission d'étudier l'avenir économique du pays, de mettre au point une méthode de planification qui, appliquée en collaboration avec les provinces, permettra de développer le pays logiquement, sainement, en évitant les aventures et les insuffisances du passé. Ce second rapport étudie, en particulier, les politiques visant à l'amélioration de la productivité, à l'équilibre de la croissance économique et à une croissance stable. Objet idéal, auquel il faut tendre et dont il faudrait remercier le Conseil s'il parvenait à nous y mener en tout esprit de coopération avec les provinces: les premières visées. Il sera intéressant de suivre les travaux du Conseil et les directives qu'il donnera bientôt, nous l'espérons, à l'économie individuelle et collective.

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
HULL — QUÉBEC — RIMOUSKI — TROIS-RIVIÈRES

LA PRÉVOYANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCES

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

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

Siège Social - Sherbrooke, Qué.

FONDÉE EN 1835

JEAN P. GAUTIER, Président et Directeur Général

Actif 1964 \$4,205,638.

Surplus pour la protection des assurés \$1,403,938.

SUCCURSALES

Montréal - 1010 Côte du Beaver Hall

Québec - - 580 est, Grande Allée

Toronto - - 20 rue Eglinton Est

Vancouver - - - 5655 rue Cambie

AGENTS GÉNÉRAUX

Alberta - 509 Édifice Lancaster - Calgary

Saskatchewan - 303 Édifice MacMillan - Saskatoon

Manitoba - 741 Édifice Somerset - Winnipeg

Maritimes - 1730 rue Granville - Halifax



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

	1955	1965
ACTIF	\$15,100,000	\$43,400,000
PRIMES SOUSCRITES	\$ 8,100,000	\$28,200,000

*Compagnies essentiellement canadiennes
au service des Canadiens*

SUCCURSALES 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, G.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

MONTREAL, P.Q.

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

ASSURANCE ARTISANS PROGRES

POINTS SAILLANTS DU 88e RAPPORT ANNUEL

		Augmentation 1964/63
NOUVELLES ASSURANCES \$	2,211,562	23.2%
en primes		
ASSURANCES EN VIGUEUR	414,631,779	12 %
en volume		
PRESTATIONS ET		
RISTOURNES	5,057,368	12 %
versées aux sociétaires durant l'année		
ACTIF	51,433,953	8 %

AMÉLIORATIONS 1964 — Installation de l'ENSEMBLE ÉLECTRONIQUE le plus perfectionné, pour une accélération maximum du service. ● RÉAMÉNAGEMENT des locaux de la Centrale, pour une efficacité accrue des employés ● Organisation d'un SERVICE DES PROGRAMMES D'ASSURANCE et des analyses de succession, pour la planification gratuite de la sécurité personnelle, familiale et professionnelle.



Le signe d'un
avenir assuré

**LA SOCIÉTÉ DES ARTISANS
COOPÉRATIVE D'ASSURANCE-VIE**

333 EST, RUE CRAIG, MONTRÉAL 18 ● 861-6371



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

**ANNÉE
RECORD
1964**

20^e 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: EDIFICE DESJARDINS LÉVIS, P.Q.

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