

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

	Page
DE CERTAINES DIFFICULTÉS EN ASSURANCE DE DOMMAGES, par Michel Parizeau	1
1. La notion d'intérêt assurable. — 2. La notion de transport d'intérêt. — 3. La garantie hypothécaire. — 4. La responsabilité assumée par contrat. — 5. La responsabilité du locataire en cas d'incendie.	
NOTES CRITIQUES SUR LA MANIÈRE DE CALCULER LE RENDEMENT MOYEN DES PLACEMENTS, par T. Poznanski	23
RÉFLEXIONS SUR LE RÈGLEMENT DES SINISTRES, par Pierre Beaudry	27
FINANCIAL PANORAMA, by Douglas H. Fullerton	34
The Stock Market — The Money Market — Tightness in the Long-Term Market — The U.S. Guidelines.	
LA TAXE SUR LES PRIMES D'ASSURANCE ET LE RAPPORT BÉLANGER, par Jean Dalpé	43
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. H.	51
I. Comment les grandes compagnies d'assurances résistent aux coups durs et comment les autres pourraient éviter d'en pâtir. — II. La garantie explosion dans l'avenant de couverture supplémentaire. — III. De l'ignorance des faits par l'agent et par l'assureur. — IV. De la valeur du véhicule en cas de destruction totale ou partielle.	
CHRONIQUE DU MOT JUSTE, par Pierre Beaudry	65
PETIT LEXIQUE ANGLAIS-FRANÇAIS DES ASSURANCES SO- CIALES	70
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H.	76



1782 - 1966

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-directeur*  
A. G. SMALL

*Directeur des agences*  
Claude DESJARDINS

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 MATIÈRE 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**

**MONTREAL (9e)**

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4.000.000,00

**NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.**

*Département canadien:*

**276 OUEST, RUE ST-JACQUES,**

**MONTREAL**

**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, MONTREAL**



## L'UNION CANADIENNE, COMPAGNIE D'ASSURANCES

compagnie strictement canadienne en mesure de vous bien servir



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

Succursale : 132 Ouest, rue St-Jacques - Montréal

Siège social : 2475, boulevard Laurier, Québec 6

## LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

*Courtiers de Réassurance*

*Bureaux associés :*

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

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

**LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.**

410, ST-NICOLAS, MONTRÉAL 1

842-3451

# Notre groupe est le plus important du pays!

(Qu'est-ce que cela vous donne?)

## Une assistance plus considérable

Lorsque vous réfléchissez sur le domaine de l'assurance, vous constatez que la réussite dépend d'une étroite association des courtiers et de la compagnie d'assurance. Il s'agit donc pour vous de choisir la compagnie qui vous sera le plus utile. Voilà pourquoi tant de courtiers



choisissent la Royal. Lorsqu'ils ont besoin d'assistance, le représentant de la Royal n'est jamais très loin. Par son entremise, ils disposent des services d'assurance les plus complets du pays.

Pourquoi vous contenter de moins ?

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



Succursale de Montréal  
ÉDIFICE GUARDIAN  
240 ouest, rue St-Jacques, Montréal 1

HERVÉ RACINE  
Directeur

GÉRARD L. MARCOUX  
Directeur adjoint

# STONE & COX

TABLES D'ASSURANCE SUR LA VIE



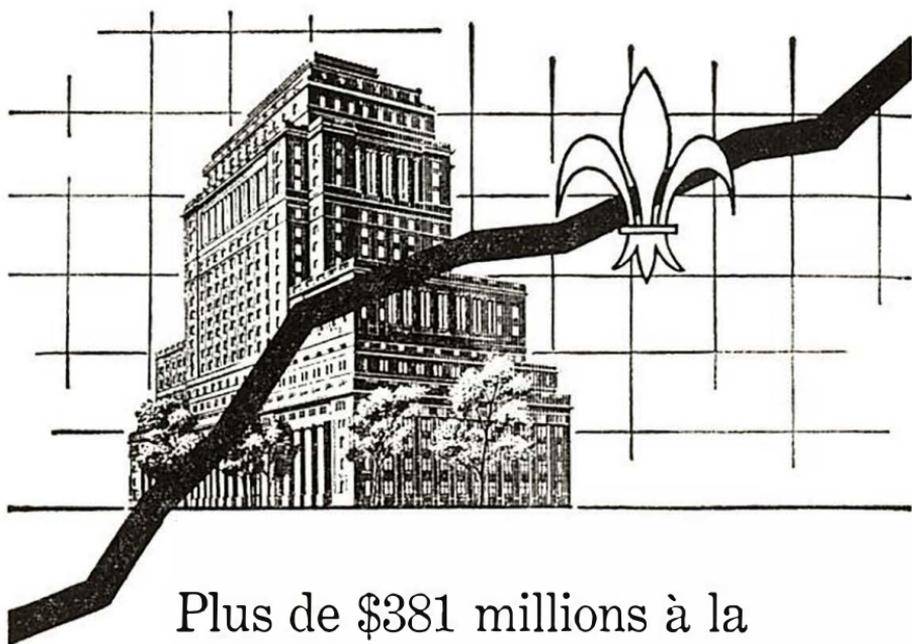
Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.



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**

**FAIRFIELD & ELLIS LTD.**

***Courtiers d'assurances agréés***

**1155 DORCHESTER OUEST**

**MONTRÉAL**

# 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 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 :

B. 216  
410, rue Saint-Nicolas  
Montréal

1

---

34<sup>e</sup> année

Montréal, Avril 1966

No 1

---

## De certaines difficultés en assurances de dommages

par

MICHEL PARIZEAU

*Nous reproduisons ici le texte d'une conférence donnée le 2 avril dans le cadre des cours de perfectionnement de la Chambre des notaires de la province de Québec. Cette dernière publiera ultérieurement l'ensemble des textes présentés; mais nous avons obtenu l'autorisation de soumettre l'exposé de monsieur Parizeau à nos lecteurs, compte tenu de l'importance de certains des éléments soulevés. A.*

"L'assurance de dommages est une assurance contre les conséquences d'un événement pouvant causer un dommage au patrimoine de l'assuré. Elle a pour fonction d'indemniser (ce dernier) à raison du préjudice patrimonial qu'il subit à la suite de la réalisation du risque . . .

"Elle s'oppose à l'assurance de personnes dont l'objet est la personne même de l'assuré, envisagée dans son exis-

tence, son intégrité ou sa santé, et dans laquelle les prestations pécuniaires promises par l'assureur ne se mesurent pas au dommage qui résulte du sinistre”.

2 Voilà comment Picard et Besson, dans leur “Traité général des assurances terrestres”, distinguent ces deux grands genres d'assurances qui obéissent à des règles nettement différentes. Nous ne nous attacherons ici qu'au premier genre dont nous nous efforcerons de faire ressortir les caractéristiques fondamentales pour les appliquer ensuite à certains éléments qui intéressent davantage la pratique notariale.

Disons tout de suite que l'assurance de dommages comprend à la fois l'assurance de choses, qui touche les dommages causés aux biens qui appartiennent à l'assuré, et l'assurance de responsabilité, qui vise à indemniser ce dernier de la perte subie par suite d'un préjudice causé à autrui. Toutes les assurances autres que de personnes peuvent être classées dans l'une ou l'autre de ces deux catégories et reposent essentiellement sur les mêmes principes fondamentaux, à savoir le principe d'intérêt, le principe d'indemnité et celui de fortuité. Le premier implique que l'assuré a intérêt à ce que le risque ne se réalise pas. Le second exige que l'assuré ne puisse pas recevoir de l'assureur plus que le montant de la perte qu'il subit; quant au dernier, il vise essentiellement la nécessité de maintenir l'assurance dans un cadre tel qu'elle ne devienne pas un encouragement au laisser-aller. On voit nettement que ces trois principes sont intimement liés et qu'ils ne constituent en somme que les divers aspects du cadre d'exercice de l'assurance de dommages, destinée essentiellement à pallier le préjudice patrimonial résultant de la réalisation d'un risque de nature accidentelle.

Il importe, à notre sens, de rappeler ces quelques données élémentaires car, malheureusement, le profond pragmatisme dans lequel s'exercent des activités impliquant annuellement

des sommes considérables, la multiplicité de polices de tous ordres aux textes difficilement accessibles pour des personnes non-initiées, le caractère parfois désuet et très incomplet des lois en ce domaine, et l'ambiguïté trop fréquente de la jurisprudence, rendent quelque peu pénible la prise de conscience de ce qui devrait être la base d'un système cohérent où régnât davantage la logique cartésienne.

Assurément, les domaines d'application de l'assurance de dommages sont extrêmement variés en passant des risques ordinaires (accident de la circulation, incendie, vol, explosion, transport) aux risques de cataclysmes (ouragans, crues des eaux, tremblements de terre), sans oublier ceux qui sont issus du développement de la technique contemporaine, comme celui de la radio-activité. Les circonstances dans lesquelles ces risques peuvent se réaliser sont encore plus nombreuses et nécessitent une appréciation parfois difficilement contrôlable. Le manque notoire de statistiques complètes et détaillées dans plusieurs domaines entraîne les compagnies à restreindre leurs contrats pour n'en prévoir l'application que dans un cadre donné, quitte à modifier la portée de la garantie en émettant une quantité d'avenants qui prennent l'aspect de cataplasmes temporaires. Ces solutions de fortune sont d'autant plus inadéquates qu'elles sont souvent l'œuvre de personnes qui n'ont pas une préparation juridique suffisante pour apprécier dans toute leur plénitude, les conséquences contractuelles des termes employés.

Pour voir la situation avec toute l'acuité voulue, il faut savoir que les assurances de dommages dans notre province, comme ailleurs au Canada, sont avant tout entre les mains d'importantes compagnies dirigées de l'extérieur; et qu'en conséquence, on a beaucoup plus tendance à se contenter d'adapter avec un retard plus ou moins accentué, des formules établies ailleurs, qu'à se consacrer à des recherches et à des

études sérieuses dans le contexte provincial ou national. La situation est d'autant plus gênante au Québec que la pratique en vient ainsi à se développer de façon peu conforme à l'esprit et parfois à la lettre du droit civil.

4 Ce qui est plus grave, c'est que la législation en la matière est inadéquate. Le titre V de notre code civil, s'il contient certains principes qui ont conservé après un siècle toute leur validité, ne répond vraiment plus dans son ensemble aux exigences de l'évolution rapide de la technique contemporaine. Quant à la loi des assurances, elle est peu loquace en matière contractuelle. A toutes fins pratiques, elle ne contient à ce sujet que l'article 240 qui prévoit les conditions dites statutaires de la police incendie et l'article 242 qui décrète l'autorisation préalable du surintendant en ce qui a trait à la police automobile.

Si l'on tient compte:

1°. que l'article 240 est tout à fait inadapté aux exigences du moment, plusieurs de ses stipulations nécessitant des modifications contractuelles constantes;

2°. que fréquemment les polices incendie sont remplacées par des polices multi-risques sur lesquelles on omet parfois d'imprimer les conditions statutaires; ce qui entraîne des situations bizarres où (en vertu d'une application littérale du préambule de l'article 240) lesdites conditions pourraient s'appliquer au risque incendie si elles sont favorables à l'assuré, les conditions propres de la formule multi-risques jouant dans les autres cas et pour les autres risques;

3°. que l'article 242 a donné lieu à l'autorisation d'utiliser au-delà de 50 types d'avenants différents, se rattachant à un texte de police automobile approuvé en janvier 1962, donc n'ayant pas encore vraiment résisté à l'épreuve d'une jurisprudence soutenue, et comportant certaines clauses dont

l'interprétation donne lieu à des opinions dépourvues d'unanimité;

4°. que la loi pour assurer l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile, sanctionnée le 10 mai 1961, est venue modifier considérablement la portée de l'engagement de l'assureur, et cela dans le cadre d'une jurisprudence à peine naissante;

5°. que les autres contrats d'assurance de dommages (et ils sont nombreux) ne sont soumis à aucune réglementation, si ce n'est celle des principes très généraux du code civil; tout en présentant des variations parfois assez grandes dans les textes utilisés;

6°. que peu de compagnies d'assurances de dommages disposent d'un véritable service juridique et que la plupart, si elles font un abondant usage des services d'avocats extérieurs quand il est question de mettre en doute le paiement d'une indemnité, font trop peu souvent appel à ces derniers pour les aider à établir des textes de garanties qui répondent aux besoins des assurés et "qui réduisent, dans la mesure du possible, l'inévitable marge d'interprétation", pour utiliser les mots d'une personne qui a participé à l'élaboration de la loi française;

on comprend alors les difficultés auxquelles ont à faire face praticiens, professeurs et conférenciers en la matière. Cela explique partiellement aussi la quasi-absence de doctrine véritable dans ce secteur important du droit civil.

Il importe néanmoins de faire l'effort nécessaire pour dégager le plus possible certains éléments fondamentaux et pour mettre en lumière ce qui a un caractère de permanence tout en soulignant les modifications circonstanciées les plus fréquentes.

**1. — La notion d'intérêt assurable**

En assurance de choses particulièrement, la notion d'intérêt assurable prend une importance considérable car elle constitue un des éléments de la validité du contrat.

6 a) De quoi s'agit-il ? L'article 2475 cc. précise qu' "une personne a un intérêt susceptible d'assurance dans la chose à assurer dans tous les cas où elle peut souffrir un dommage direct et immédiat par la perte ou détérioration de cette chose". Ainsi présenté, l'intérêt assurable apparaît clairement comme se rattachant non pas à la chose qui fait l'objet de l'assurance, mais à la relation qui existe entre elle et la personne qui a un intérêt à sa conservation. Or, ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que cette relation doit être directe et immédiate.

Par "immédiate", on entend que le préjudice subi par l'assuré doit suivre la perte de la chose assurée. Ainsi, le légataire n'a pas d'intérêt assurable dans les biens du testateur avant le décès de ce dernier. La perte des biens avant la mort du testateur n'entraînerait pas pour le légataire un préjudice immédiat, surtout si l'on considère que le testateur dispose toujours de la possibilité de modifier ses volontés. Le légataire ne détient au fond qu'un espoir d'intérêt. Pour protéger indirectement son legs éventuel, il ne pourrait que faire émettre une police au nom du testateur en acquittant la prime lui-même, et en espérant qu'après un sinistre le testateur utilisera les sommes reçues de l'assureur pour réparer ou remplacer les biens endommagés ou détruits.

Déterminer ce que l'on entend par "directe" est beaucoup plus difficile, d'autant plus que les commentaires des codificateurs ne semblent pas en faire mention <sup>1</sup>. On sait cependant que ces derniers ont été très nettement influencés par la jurisprudence et la pratique existantes en Angleterre au milieu

<sup>1</sup> Louis Baudouin, Assurances terrestres, livre I, p. 10, no 32.

du dix-neuvième siècle. Or, il était reconnu notamment en assurance maritime que l'intérêt du créancier chirographaire était indirect et ne pouvait donc pas faire l'objet d'un contrat d'assurance. C'est d'ailleurs ce qui a été décidé ici dans une très vieille décision, *Hunt c. Home Ins. Cy.* (1871 3 R.L. 455).

Cette attitude peut sembler fort discutable puisque suivant l'article 1981 cc. "les biens du débiteur sont le gage commun de ses créanciers". Ne devrait-on pas conclure que le créancier a au moins un intérêt direct pour la diminution de la valeur des biens du débiteur au-dessous du montant de sa créance ? Nous aurions tendance à être de cet avis.

En France, la question ne souffre pas de difficultés car dans la loi de 1930, on stipule à l'article 32 que "tout intérêt direct ou indirect à la non-réalisation d'un risque peut faire l'objet d'une assurance". Mais ici, l'utilisation des mots "dommages directs" à l'article 2474 aurait-elle été dictée dans l'intention de consacrer la décision déjà prise en assurance maritime ou a-t-on voulu simplement ajouter plus de force au mot "immédiat" ? Nous ne saurions y répondre. Il n'empêche que compte tenu des mots utilisés et du précédent déjà mentionné, il subsiste un doute quant à la validité d'une police d'assurance prise par exemple au nom de détenteurs d'obligations sans garantie.

b) Ayant déterminé les qualités de l'intérêt assurable, il faut maintenant préciser que cet intérêt doit exister non seulement au moment de la réalisation de la perte (article 2475) mais aussi au moment de l'entrée en vigueur de l'assurance (article 2472 et article 2480 dernier alinéa par extension). C'est donc dire qu'une police émise au nom d'une personne qui n'avait pas d'intérêt assurable (au sens donné à l'article 2474) au moment de son entrée en vigueur, serait frappée de nullité ab initio même si l'assuré détenait un véritable intérêt au moment de la réalisation du sinistre.

c) Dernier aspect fondamental à signaler en matière d'intérêt assurable, l'article 2571 cc. précise que la nature de l'intérêt assurable doit être mentionnée dans la police. Par ailleurs, l'article 240, paragraphe 10 de la loi des assurances, indique que "la compagnie n'est pas responsable de la perte d'une propriété possédée par toute autre personne que l'assuré, à moins que l'intérêt de l'assuré ne soit mentionné dans ou sur la police". A toutes fins pratiques, cela signifie que

8 tout intérêt autre que celui du propriétaire, s'il n'est pas indiqué, entraîne la nullité du contrat, d'où l'importance primordiale d'une description adéquate.

Notons que l'article 240 utilise les mots "propriétés possédée" (en anglais "owned") et qu'on a eu tendance parfois à donner une interprétation très littérale à ce terme (voir North Empire Fire Ins. Cy. c. Vermette 1943 RCS 189). Ceci soulève alors toute la question des prête-noms, des propriétaires non-enregistrés, des bailleurs et emphytéotes, des propriétaires en condominium, des nu-propriétaires et des usufruitiers. Ces personnes ont très nettement un intérêt assurable mais qui devrait être décrit de façon précise et non-ambiguë.

d) Le cas du créancier hypothécaire doit faire l'objet d'une mention particulière. En effet, il arrive de plus en plus fréquemment que le créancier hypothécaire obtienne une police d'assurance à son nom portant sur les biens qui sont l'objet de sa garantie, et cela parce que le débiteur a négligé ou a été incapable d'obtenir une assurance.

Que le créancier hypothécaire ait un intérêt assurable ne fait aucun doute. Il importe cependant de souligner que son intérêt ne va que jusqu'à concurrence du montant qui lui est dû. Il faut d'ailleurs aller plus loin et préciser que la simple diminution de valeur de l'immeuble à la suite d'un sinistre n'entraîne pas automatiquement l'obligation de l'assureur de

payer l'indemnité correspondant au montant des dommages. Le créancier doit établir au préalable que la valeur de son droit réel a été diminuée à un niveau inférieur au montant de sa créance, l'indemnité à verser par l'assureur étant alors limitée à telle diminution. Il s'agit là d'une notion généralement très mal comprise, parce qu'on ne saisit pas la nature véritable d'un tel genre de police: l'assurance porte non pas sur l'immeuble mais sur la garantie que constitue l'immeuble pour le créancier. On n'a d'ailleurs qu'à faire intervenir le principe d'indemnité, fondamental encore une fois en assurance de choses, pour comprendre que le créancier ne pourrait pas invoquer une perte, si par exemple, malgré la destruction de l'immeuble, la valeur du terrain demeurerait encore supérieure au montant de sa créance.

9

Ajoutons que, si le créancier a été indemnisé en entier par l'assureur, il voit sa créance s'éteindre car il ne saurait bénéficier d'une double indemnité. De même, si l'indemnité n'a été que partielle, il ne peut recouvrer du débiteur que le solde dû.<sup>2</sup>

## → 2. — *La notion de transport d'intérêt*

Une autre notion fondamentale en assurance de choses est celle du transport d'intérêt. Il est reconnu en droit québécois que la police d'assurance de choses est un contrat personnel et qu'en conséquence, elle ne saurait être considérée comme un accessoire des biens assurés. C'est ce que constate le code à l'article 2483: "à défaut du consentement ou de la participation de l'assureur, le simple transport de la chose assurée ne transfère pas la police d'assurance".

Or, l'article 2576 cc. vient compléter ce principe en décrétant que "l'assurance devient nulle par la cession que

<sup>2</sup> Louis Baudouin, op. cit. livre I, p. 14, no 48; aussi F. J. Laverty, *The Insurance Law of Canada*, 2<sup>ème</sup> édition, p. 334.

l'assuré fait à un tiers de l'intérêt qu'il a dans la chose..."; ce qui est normal puisqu'à ce moment l'assuré n'a plus d'intérêt assurable, donc ne justifie plus aux exigences de l'article 2475 cc.

Ces articles sont particulièrement importants en regard de la pratique notariale et nécessitent plusieurs commentaires:

10 a) le transport de la police à l'acquéreur de l'immeuble se s'effectue que lors du consentement de l'assureur. Le simple avis de transport donné à ce dernier ne le lie en aucune façon. (Il est étonnant de constater combien fréquemment certains notaires attendent parfois plusieurs jours pour ne pas dire quelques semaines avant de demander à l'assureur l'acceptation d'un transport d'intérêt, semblant ignorer la responsabilité qui pourrait leur incomber si un sinistre survenait entre temps);

b) l'acceptation du transport est assimilée à la formation d'un nouveau contrat entre l'assureur et l'acquéreur, avec tout ce que cela comporte relativement aux conditions du risque, aux déclarations et aux réticences;

c) le fait que l'assuré original, propriétaire de l'immeuble, conserve un intérêt à titre de créancier hypothécaire par exemple, ne suspend pas la nullité de la police à son égard jusqu'à l'acceptation par l'assureur, car son intérêt original est disparu; le nouvel intérêt étant distinct et non spécifié au contrat, contrairement aux exigences de l'article 240, paragraphe 10 de la loi des assurances;

d) étant donné qu'en vertu de l'article 1478 cc. "la promesse de vente avec tradition et possession actuelle équivaut à vente", il pourrait y avoir nullité de l'assurance dans ces circonstances si l'assureur n'a pas consenti à la cession, même si le contrat de vente n'a pas encore été signé;

e) la nécessité d'obtenir le consentement de l'assureur à une cession d'intérêt ne s'applique pas dans les cas de droits acquis à titre successif et de cession entre co-associés ou copropriétaires assurés conjointement (articles 2576 et 2577 cc.);

f) la nullité décrétée par l'article 2576 cc. ne résulte que de la cession de l'intérêt et non pas de la simple restriction du droit, comme suite par exemple d'avoir accordé une hypothèque<sup>3</sup>.

11

### 3. — *La garantie hypothécaire*

Ceci nous amène maintenant à étudier la garantie hypothécaire, d'utilisation si fréquente dans la pratique quotidienne de l'assurance de choses.

Précisons d'abord que nulle part dans le code civil ni dans la loi des assurances, il ne se trouve de dispositions qui entraînent en elles-mêmes la nécessité pour un propriétaire de déclarer l'existence d'une hypothèque. Nous venons de voir que l'article 2576 cc. ne s'applique vraiment qu'à l'abandon par l'assuré de son intérêt assurable. Ajoutons que l'article 240 (4) de la loi des assurances utilise exactement le même texte. On ne saurait prétendre, comme certains assureurs, que le fait pour un assuré d'accorder une hypothèque et, par voie de conséquences, de céder à un créancier ses droits dans la police, constitue une "cession de l'intérêt qu'il a dans la chose assurée". L'intérêt en assurances de dommages, nous l'avons vu, ne se rapporte pas à l'indemnité à recevoir sous la police mais bien à la relation qui existe entre l'assuré et la chose assurée.

Il ne faut pas oublier cependant l'article 2485 cc. qui indique que "l'assuré est tenu de déclarer pleinement et fran-

<sup>3</sup> F. J. Laverty, op. cit., p. 15.

12 chement tout fait qui peut indiquer la nature et l'étendue du risque (ou) empêcher de l'assumer . . .", non plus que l'article 240 (1) de la loi des assurances qui va dans le même sens: "si une personne assure ses bâtiments et . . . omet de déclarer toute circonstance qu'il est essentiel de faire connaître à la compagnie, afin de lui permettre de juger du risque qu'elle assume, cette assurance est de nul effet . . ." Or, si la présence d'une hypothèque en soi ne constitue pas de nos jours une circonstance d'aggravation du risque moral, il peut parfaitement se faire que l'existence de dettes trop élevées en regard de l'actif détenu soit considérée comme un fait "qu'il est essentiel de faire connaître à la compagnie". A cet effet, on lira avec intérêt l'importante décision de la Cour du Banc de la Reine dans *Alliance Ins. Cy. c. Laurentian Colonies and Hotels Ltd.* 1953 BR 241.

En théorie tout au moins, on peut donc dire que la clause relative à la garantie hypothécaire est là essentiellement pour protéger le créancier hypothécaire et non pas pour noter l'assentiment de l'assureur à l'existence d'une hypothèque. Elle a pour effet de faire intervenir le créancier comme troisième partie à la police et de le soumettre à des conditions et avantages distincts de ceux qui s'appliquent à l'assuré.

Il importe ici de noter que si, en général, l'intention est la même, les textes peuvent être différents d'un assureur à l'autre et aussi d'un cas à l'autre, suivant les exigences des créanciers. Afin de simplifier et pour pouvoir discerner les données de base, disons qu'il existe deux formules, l'une qui s'applique aux cas ordinaires suivant le texte promulgué par la *Canadian Underwriters' Association*, et l'autre qui est utilisée lorsque le créancier est une banque, une compagnie de fiducie ou une compagnie d'assurances.

Dans les deux cas, il est prévu:

a) qu'en ce qui a trait aux droits du créancier, l'assurance ne sera pas frappée de nullité à la suite d'une contravention par l'assuré aux conditions de la police (aggravation du risque, présence de matières inflammables, inoccupation, etc.), pourvu que le créancier ait averti l'assureur de telle contravention dès qu'il en a eu connaissance;

b) que le paiement de l'indemnité au créancier à la suite d'un sinistre pour lequel l'assureur invoque la non-application de la garantie à l'égard de l'assuré, entraîne au bénéfice de l'assureur la subrogation légale des droits du créancier contre l'assuré.

13

Cependant, la formule spéciale va beaucoup plus loin. Elle précise en outre:

a) que toujours en ce qui a trait aux droits du créancier, l'assurance n'est pas susceptible d'annulation ab initio notwithstanding la teneur de la demande d'assurance ou l'omission de quoi que ce soit dans cette demande;

b) que l'assurance ne peut pas être annulée par l'assuré sans le consentement du créancier; qu'elle demeure en vigueur tant que la créance subsiste; et qu'elle ne peut être annulée par l'assureur sans un préavis au créancier.

Manifestement, cette dernière formule est beaucoup plus vaste que la première et l'on est en droit de se demander ce qui empêche les assureurs de l'appliquer eux-mêmes à tous les créanciers, qu'ils soient de simples particuliers ou de puissantes institutions financières. C'est devant une constatation de ce genre que l'on ne peut que souhaiter une intervention législative plus sévère qui mette tous les citoyens sur un même pied. Si le principe de la garantie hypothécaire complète est valide et défendable, nous ne voyons pas pourquoi il ne devrait pas jouer pour tous. En l'absence d'une disposition de la loi, nous ne doutons pas de l'influence que pourrait avoir une action concertée des notaires pour exiger des assureurs l'uti-

lisation de la formule complète dans tous les cas qu'ils manipulent.

14 Avant de quitter cette question de la garantie hypothécaire, il importe de souligner que la situation du créancier, bénéficiaire d'une clause de garantie hypothécaire sous une police où le débiteur est l'assuré, n'est pas du tout la même que celle du créancier qui a fait émettre une police à son nom pour assurer la garantie constituée par l'immeuble de son débiteur (cas que nous avons étudié tout à l'heure dans le cadre de la notion d'intérêt assurable).

Nous avons vu que dans ce dernier cas, l'indemnité à recevoir découle de l'engagement de l'assureur envers le créancier et que le quantum de cette indemnité est déterminé par la perte que subit ce dernier et non pas par l'étendue des dommages à l'immeuble. Dans le cas qui nous occupe — c'est-à-dire celui qui est issu de la garantie hypothécaire —, l'indemnité à recevoir par le créancier découle de l'engagement de l'assureur envers l'assuré, engagement dont le fruit éventuel lui a été transporté. Le quantum de l'indemnité doit donc ici être déterminé sur la même base que celle qui aurait été utilisée entre l'assureur et l'assuré, c'est-à-dire l'étendue des dommages à l'immeuble.

Cette distinction ne semble pas avoir été faite aussi clairement en jurisprudence, mais elle nous apparaît comme la conclusion logique de la confrontation des principes de base tels qu'issus des lois applicables. Le fait qu'elle soit à toutes fins pratiques inconnue des praticiens de l'assurance est à la fois alarmant et symptomatique d'une situation d'ensemble dont le public fait les frais.

#### **4. — La responsabilité assumée par contrat**

Passons maintenant à certains aspects de l'assurance de responsabilité. Plus récente, moins bien connue et presque

ignorée de nos lois, si l'on fait abstraction du risque automobile, elle présente des difficultés assez grandes. La technique est très nettement marquée au coin de l'influence américaine, les formules de garanties sont multiples, complexes et souvent ambiguës, la jurisprudence québécoise est très peu abondante, et l'innovation est considérée auprès de plusieurs comme suspecte.

Il faut reconnaître que le rythme accéléré de la vie moderne et l'interdépendance de plus en plus grande des activités de chacun, entraînent à la fois la quasi-impossibilité de toujours agir en "bon père de famille", et la nécessité de se prémunir contre les conséquences pécuniaires qui découlent de cette situation. Les assureurs se sont donc vus présenter, surtout depuis une vingtaine d'années, des demandes de garanties pour des cas d'une variété extrême, sans disposer de statistiques adéquates ni d'un personnel suffisamment préparé dont les connaissances de toute façon étaient beaucoup plus teintées des principes de droit commun anglo-saxon que de ceux du code civil. Or, si un assureur peut à la rigueur se tirer d'affaires malgré tout en assurances de choses, puisque les garanties qu'il accorde portent sur des biens physiques, il n'en va pas de même en assurance de responsabilité dont l'objet se rattache essentiellement à des principes juridiques.

15

La situation s'est légèrement améliorée depuis quelques années et les résultats techniques ont été dans l'ensemble satisfaisants. Mais il n'en reste pas moins que dans la plupart des cas, les formules de garanties ne correspondent pas aux exigences du moment. Que de clauses qui souffrent d'une ambiguïté notoire ou dont l'inadaptation est reconnue, et qu'on se refuse à faire préciser ou à modifier ! Nous ne nous attacherons ici qu'à une de ces clauses qui, à notre sens, devrait retenir particulièrement l'attention des notaires: l'exclusion relative à la responsabilité assumée par contrat.

16 Précisons d'abord le cadre général d'exercice de l'assurance de responsabilité. Sur son premier plan d'abstraction, on peut isoler la responsabilité civile de la responsabilité pénale, seule la première pouvant faire l'objet d'une assurance. A l'intérieur même de la responsabilité civile, on doit ensuite distinguer la responsabilité imposée par la loi, c'est-à-dire celle qui résulte de la simple application de la loi, de la responsabilité assumée par contrat, c'est-à-dire une responsabilité qui normalement n'intervient pas mais qui est prise à charge en vertu d'un contrat. Cette responsabilité assumée ne doit pas être confondue avec la responsabilité contractuelle qui, elle, résulte de l'inexécution d'une obligation prévue dans un contrat et qui, comme la responsabilité délictuelle, relève de la responsabilité imposée par la loi.

Ce qu'il faut savoir, c'est que dans la très vaste majorité des polices d'assurance de responsabilité, qu'il s'agisse de responsabilité envers les tiers, de responsabilité patronale ou de responsabilité professionnelle, on retrouve une exclusion relative à la responsabilité assumée; l'intention originale étant de faire sortir de la garantie les responsabilités exorbitantes par rapport aux principes de base.

Or, la Cour Suprême du Canada dans la cause de *Dominion Bridge Company Ltd. v. Toronto General Ins. Cy.* 1963 I.L.R. 1-108, a décidé que lorsqu'un assuré a assumé une responsabilité par contrat et que la police contient une exclusion à cet effet, l'assurance ne s'applique pas, même si en l'absence de telle responsabilité assumée, l'assuré aurait été quand même responsable.

Cette décision, venant complètement à l'encontre de la pratique jusqu'alors admise, en surprit plusieurs; d'autant plus que la *Toronto General* avait refusé d'indemniser d'assuré avant tout pour une autre raison se rattachant à une exclusion

que nous examinerons tout à l'heure, celle relative aux choses qui sont sous la garde de l'assuré.

Malgré cette décision importante, la cause fit relativement peu de bruit, du moins sous l'aspect de la responsabilité assumée, tant chez les assureurs que chez les avocats praticiens du droit des assurances; et, fait remarquable, elle n'a pas encore entraîné, trois ans après le jugement de la Cour Suprême, de décision concertée de modifier le texte de l'exclusion pour faire face à cette situation nouvelle, en somme pour vraiment accorder aux assurés la garantie qu'ils s'imaginent détenir.

17

Or, il faut noter que ces responsabilités assumées (en anglais, "Hold Harmless Agreements") deviennent de plus en plus fréquentes. On les retrouve dans certains baux où le locataire s'engage à tenir le propriétaire indemne de sa responsabilité par suite de dommages à autrui; dans des contrats de construction où l'entrepreneur prend parfois à sa charge la responsabilité entière ou presque pour les accidents qui surviendraient; dans des contrats de service d'entretien d'ascenseurs où le propriétaire convient que l'autre partie ne sera pas responsable vis-à-vis les tiers; dans des contrats de service ferroviaire à l'occasion de voies d'évitement, où l'industriel s'engage à indemniser la compagnie de chemin de fer pour la perte que cette dernière subirait à l'occasion d'accidents survenant sur le terrain de l'industriel, etc.

Evidemment, l'exclusion peut être éliminée dans certains cas. Il peut même se faire d'obtenir qu'elle n'apparaisse pas du tout dans la police. Mais lorsqu'elle s'y trouve (et c'est généralement ce qui se produit), il importe que l'exclusion soit modifiée pour bien noter qu'elle ne s'applique qu'aux responsabilités qui ne surgiraient pas s'il n'y avait pas eu d'entente contractuelle spéciale entre les parties.

**5. — La responsabilité légale du locataire en cas d'incendie**

Un autre domaine important de l'assurance de responsabilité où les assureurs n'ont pas encore réussi à dégager une ligne de conduite adéquate, est celui de la responsabilité pour les dommages causés aux biens qui sont sous la garde de l'assuré.

18

Il importe de savoir que vers la moitié du dix-neuvième siècle, au moment où les premières véritables polices de responsabilité faisaient leur apparition en France et en Angleterre, une forte opposition à ce genre de garantie avait été soulevée, sur la base notamment qu'il était contraire à l'ordre public de vouloir se prémunir à l'avance contre les conséquences de gestes fautifs à l'endroit d'autrui. On comprit bientôt qu'en limitant la portée de la garantie à des domaines très précis, en excluant le délit, le dol, et le risque du métier, on rendait la responsabilité civile tout à fait propre à faire l'objet d'une assurance.

Pendant, il faut bien reconnaître que les hésitations initiales ont marqué toute l'évolution de l'assurance de responsabilité et que les assureurs en ont conservé encore aujourd'hui certains des stigmates. C'est ainsi que ce n'est qu'en 1955 que la plupart des compagnies d'assurances dans le Québec ont accepté de garantir la responsabilité légale du locataire envers le propriétaire dans le cas de dommages causés à l'immeuble par incendie; alors que le locataire était assujéti à une responsabilité possible très grande depuis près d'un siècle, et cela en vertu de l'article 1629 cc.: "Lorsqu'il arrive un incendie dans les lieux loués, il y a présomption légale en faveur du locateur, qu'il a été causé par la faute du locataire ou des personnes dont il est responsable; et à moins qu'il ne prouve le contraire, il répond envers le propriétaire de la perte soufferte".

Mais pourquoi la police de responsabilité civile du locataire, qui le protégeait aussi bien dans le cas de blessures que de dommages matériels, ne pouvait-elle pas le prémunir contre cette responsabilité envers le propriétaire ? C'est que précisément la dite police comportait l'exclusion déjà mentionnée, relative aux biens qui sont sous la garde de l'assuré, et que les murs, plafonds et planchers de la portion de l'immeuble occupée par le locataire, se trouvaient à tomber sous le coup de cette exclusion.

On en arrivait ainsi à la conclusion, illogique s'il en fut, que si les dommages causés à la partie de l'immeuble non-occupée par le locataire, aux biens appartenant à d'autres locataires, aux immeubles avoisinants et à leur contenu, n'étaient pas exclus de la garantie, et si le locataire pouvait à l'aide d'une assurance incendie se prémunir contre la destruction de ses propres biens, il ne pouvait en être de même pour sa responsabilité dans le cas de la portion occupée, sous prétexte que de lui accorder cette protection l'encouragerait sans doute à la négligence. Que ce mythe ait persisté si longtemps et subsiste encore dans certains autres domaines dépasse l'entendement !

Examinons d'un peu plus près cette question de la responsabilité légale du locataire en cas d'incendie et de l'assurance qui s'y rattache :

a) il est maintenant bien reconnu que le locataire, pour repousser la présomption établie par 1629 cc., n'est pas tenu de déterminer la cause précise du sinistre mais qu'il lui suffit de prouver qu'il n'y a pas eu de faute de sa part :

b) il est aussi bien établi que la présomption ne joue qu'au bénéfice du propriétaire et non pas à l'avantage d'autres locataires ou de propriétaires avoisinants :

c) le fait par le propriétaire de renoncer dans le bail à la présomption établie par 1629 cc., ne dégage pas le locataire d'une responsabilité toujours possible; la renonciation ne constitue essentiellement qu'un renversement du fardeau de la preuve;

20 d) il n'y a pas d'objection à ce que le propriétaire accepte de renoncer à la présomption, pourvu que l'assurance incendie qu'il détient sur son immeuble contienne une clause (maintenant acceptée de la majorité des assureurs mais qui n'est pas nécessairement insérée automatiquement) voulant que la police ne soit pas frappée de nullité par la renonciation à un droit de recours au bénéfice d'un tiers antérieurement à un sinistre. La renonciation au droit de recours comprend évidemment la renonciation à la présomption;

e) l'assurance de responsabilité légale du locataire en cas d'incendie comporte généralement l'exclusion relative à la responsabilité assumée par contrat. Si donc le locataire, dans le bail, s'est engagé à une responsabilité plus grande que celle que lui impose la loi, il lui faudrait absolument faire éliminer cette exclusion, car autrement la police ne s'appliquerait pas, même dans les cas où il serait responsable de par la simple application de la loi; et cela en vertu de la décision de la Cour Suprême dans l'affaire Dominion Bridge mentionnée précédemment;

f) le locataire qui désire obtenir une assurance de ce genre ne doit pas prévoir un montant qui corresponde à la valeur totale de l'immeuble s'il n'en occupe qu'une partie, car d'une part la garantie ne s'applique qu'à la partie louée et que d'autre part il est protégé par la section des dommages matériels de sa police de responsabilité civile de base pour le reste de l'immeuble.

Nous espérons que l'étude sommaire que nous venons de faire de ces cinq aspects de l'assurance de dommages, a été suffisante pour bien indiquer jusqu'à quel point le droit sous-jacent, qu'il soit issu de la loi, de la jurisprudence ou du texte même des polices, est complexe, — trop complexe en regard de ce qui pourrait et de ce qui devrait être.

Il est à espérer que le projet de refonte, actuellement en cours des lois d'assurance, donne lieu très bientôt à une nouvelle législation où non seulement on moderniserait certains principes maintenant dépassés, mais où l'on établirait clairement les conditions minimales des contrats pour tous les genres d'assurance, afin de protéger les assurés contre les rédactions abusives et les attitudes tatillonnes d'interprétation.

21

Il serait souhaitable également qu'assureurs et assurés reviennent davantage aux principes élémentaires de l'assurance et se souviennent que le but de cette dernière est essentiellement de répartir entre plusieurs les conséquences pécuniaires des risques qu'individuellement chacun pourrait difficilement supporter. Cela impliquerait pour les assurés qu'ils soient prêts à absorber eux-mêmes les pertes de peu d'importance (ce qui évidemment varie beaucoup d'un assuré à l'autre); et pour les assureurs qu'ils s'orientent vers des garanties simples et complètes tout en appliquant un jeu de franchises adéquates.

Ultime espoir dont nous vous faisons part en terminant, les assureurs de dommages ne pourraient-ils pas se rappeler que la tarification en assurance ne doit pas reposer uniquement sur la loi des grands nombres, mais aussi sur celle des probabilités ? Et qu'en conséquence, il y aurait peut-être lieu d'appliquer à leurs activités les normes élevées en matière de statistiques et d'actuariat que leur collègues de l'assurance de personnes jugent nécessaires dans un domaine, en somme,

beaucoup moins complexe si l'on ne considère que le nombre restreint de risques en jeu et la stabilité relative des résultats ?

22      À notre sens, compte tenu du climat d'exercice de l'assurance de dommages (climat que nous avons décrit dans les remarques préliminaires), du nombre considérable de compagnies qui y exercent leurs activités, des intérêts fort divergents qui existent d'une compagnie à l'autre, de l'âpre concurrence qui les anime, et enfin des juridictions et des législations fort diverses qui les régissent à travers le pays, on ne saurait trouver la solution à une amélioration sensible de la situation d'ensemble que dans la formation à l'échelon provincial d'un organisme central de recherches, de statistiques et de tarification, auquel tous les assureurs qui effectuent des affaires d'assurances de dommages dans le Québec, seraient tenus d'appartenir, sous un étroit droit de regard du surintendant des assurances.

Malheureusement, certains frémissent à la seule pensée d'une collaboration entre l'entreprise privée et l'État, collaboration qui a pourtant donné d'excellents résultats dans certains pays d'Europe occidentale. Peut-être se rendront-ils compte, un jour, que ce serait là le meilleur moyen de contrebalancer les pressions de plus en plus grandes qui s'exercent en vue de l'étatisation de certains domaines d'assurances de dommages, particulièrement celui de l'assurance automobile.

# Notes critiques sur la manière de calculer le rendement moyen des placements

*par*

T. POZNANSKI

23

Dans les opérations de l'assurance sur la vie, surtout quand il s'agit de contrats de longue durée, le rendement des placements joue un rôle primordial. Sans un rendement approprié, le coût d'une telle assurance serait plus élevé, et un bon rendement permet de maintenir le coût net de l'assurance à un niveau relativement bas. Par l'expression "coût net", il faut comprendre ici le montant de la prime énoncé dans le contrat, moins les dividendes (ou ristournes) accordés, ces dividendes provenant, en grande partie, d'un rendement de placements qui dépasse le taux admis pour les calculs des primes et des réserves<sup>1</sup>.

Les compagnies d'assurance, et particulièrement celles de l'assurance sur la vie, soumettent annuellement, dans leur rapport aux autorités fédérales et provinciales de surveillance, des données concernant le revenu et le rendement de leurs placements, c'est-à-dire le taux moyen du revenu net de placements gagné durant l'année.

Le rendement en question est censé être calculé selon une formule prescrite par les autorités concernées; la formule est la même dans les rapports au département des Assurances à Ottawa que dans ceux qui sont faits aux surintendants provinciaux.

---

<sup>1</sup> Ce n'est pas toujours le même taux pour les deux calculs.

La formule indiquant le taux moyen du revenu net de placements gagné durant l'année est la suivante:

$$\text{Taux moyen} = \frac{2 I}{A + B - I}$$

où I indique le revenu net de placements;

24           A indique les avoirs à rendement au début de l'année  
               (y compris l'encaisse et le revenu de placement échu  
               et couru)

et B indique les mêmes avoirs à la fin de l'année.

D'après cette formule, on ne fait pas de distinction entre le rendement *global* de tous les placements et le rendement provenant des placements acquis durant l'année sous revue; il est parfois bon de faire cette distinction, mais ce problème n'est pas le sujet de la présente étude.

Les instructions du département fédéral des Assurances concernant les postes du revenu à considérer dans la formule mentionnée plus haut sont assez détaillées et indiquent quels sont les revenus à considérer comme tels et lesquels ne le sont pas. Ainsi, par exemple, les sommes payées pour l'intérêt couru sur les obligations acquises durant l'année sont à exclure du revenu; l'accroissement de l'escompte sur les obligations doit être considéré comme revenu, tandis que l'amortissement de la prime sur celles-ci doit être exclu. Mais pourquoi fait-on une telle différence ?

Un poste spécial est prévu pour les intérêts sur les primes en souffrance.

Du montant du revenu, on déduit la dépréciation annuelle et régulière des immeubles, tandis qu'une augmentation ou une diminution spéciales causées par un changement de la valeur du marché doivent être considérées comme profits ou pertes sur placements et non comme revenus.

Pour déterminer le revenu "net" des placements, il faut soustraire du revenu "brut" les frais généraux encourus pour les placements.

Les instructions quant aux grandeurs A et B de la formule sont moins explicites. On indique qu'elles doivent "normalement" comprendre tous les postes de l'actif "à rendement", sauf, peut-être, les primes d'assurance dues et échues, de même que les sommes à recevoir des réassureurs pour réclamations payées, quoiqu'il est à remarquer que ces primes et sommes portent parfois intérêt; et même d'après les instructions concernant la grandeur I, les revenus de ces sources sont à considérer comme tels; mais il faut mentionner que le revenu à ce titre est relativement très petit.

25

Il faut cependant souligner qu'à l'actif du bilan, les immeubles appartenant à la compagnie doivent être inscrits selon la valeur "nette", c'est-à-dire déduction faite des hypothèques grevant éventuellement les immeubles. Quant aux intérêts éventuels à payer sur de telles hypothèques, les blancs de rapport prescrivent implicitement qu'ils ne doivent pas être déduits du revenu de placements, mais être inscrits comme dépenses sous le titre "intérêt sur réclamations, emprunts, etc.". Dans la même rubrique, sont donc à inscrire aussi les intérêts à payer sur les "découverts" et les différentes sommes que les compagnies peuvent avoir empruntées, souvent pour profiter de l'occasion de faire un placement profitable, rapportant un intérêt plus élevé que celui payé sur l'emprunt.

Il nous semble que les blancs de rapport et les directives pour les compléter ne sont pas tout à fait logiques.

Prenons, par exemple, les hypothèques grevant les immeubles appartenant à la compagnie. À l'actif, la valeur inscrite est réduite du montant de l'hypothèque, tandis que dans le revenu, qui sert à calculer le taux moyen du rendement,

on indique le revenu *brut*, en ne déduisant que les frais généraux pour les immeubles.

En calculant selon la formule prescrite le taux moyen des immeubles (qui sont grevés d'hypothèques), on *réduit* le dénominateur (la valeur inscrite au bilan), *sans réduire* le numérateur (les revenus).

26 La même inconsistance s'applique aux emprunts éventuels. Ces emprunts peuvent, selon le cas, être inscrits au passif s'ils existent à la fin de l'année ou ne pas être inscrits s'ils sont remboursés avant la fin de l'année. Dans tous les cas, selon les directives à suivre, les intérêts payés pour ces emprunts ne diminuent pas le revenu de placements, car ils sont inscrits parmi les dépenses et non en réduction du revenu de placements. Et, ici, le dénominateur n'est pas touché par l'opération d'emprunt, s'il est remboursé avant la fin de l'année (sauf en ce qui concerne le poste des intérêts), et augmenté, lorsque l'emprunt existe encore à la fin de l'année, car il permet d'augmenter l'actif par un placement approprié.

Quant au numérateur (les intérêts), il est artificiellement majoré, car il comprend les revenus qui sont devenus possibles grâce à l'emprunt, et non par les capitaux de la compagnie.

Pour corriger l'imperfection du calcul du taux moyen du revenu net de placements gagné durant l'année, on peut suggérer un remède relativement simple, à savoir: du revenu dit "net" de placements, il faudrait déduire les intérêts *passifs*, c'est-à-dire les intérêts payés par la compagnie pour les dettes hypothécaires, emprunts, etc., même si de tels intérêts sont inscrits comme dépenses, au lieu de diminuer les revenus.

A notre avis, une telle rectification démontrerait plus exactement le taux moyen du revenu net, c'est-à-dire le rendement de placements.

# Réflexions sur le règlement des sinistres

*par*

PIERRE BEAUDRY

Dans le premier de cette série d'articles <sup>1</sup> j'ai cherché à démontrer les désavantages des politiques d'économie de bouts de chandelles, et d'appréciation du coût des expertises qui, trop souvent, jouent contre l'intention qui a présidé à leur mise en pratique. Cette fois, j'aimerais faire en quelque sorte une analyse des exigences du métier pour ensuite comparer celles-ci aux conceptions qui prévalent encore aujourd'hui quant aux moyens à prendre pour les rencontrer.

27

Je sais que mon exposé des qualités essentielles d'un expert n'aura rien d'inédit. Malgré tout, et même si tout le monde en a maintes fois entendu l'énumération, je ne crois pas qu'une répétition puisse être superflue, étant donné le contraste qui oppose ces vérités aux illusions qu'on nourrit encore en certains milieux quant à la facilité de trouver la perfection à bon compte et surtout sans trop d'effort.

L'expert est avant tout le représentant des assureurs auprès de gens pour qui l'honnêteté, l'intégrité et l'intelligence de ces derniers revêtent une importance capitale. C'est donc dire que la façon d'agir de ce représentant offre l'illustration la plus frappante du fonctionnement des garanties dont le public ne se soucie vraiment qu'en cas de détresse. Précisément parce que le sinistré est menacé dans son patrimoine, il est déjà en proie à une anxiété qui le rend doublement soupçonneux de toute apparence de manœuvres mal intentionnées à son égard. L'homme qui, lors de la souscription de sa police,

<sup>1</sup> Paru dans le numéro de janvier 1966.

28 a témoigné d'une indifférence presque totale quant au nom même de son assureur, selon la tendance bien humaine qui veut que les malheurs n'arrivent qu'à autrui, subit un changement radical d'attitude dès l'atteinte du moindre sinistre. De spectateur plus ou moins indifférent qu'il était auparavant, il se voit subitement aux prises avec la réalisation d'un risque jusqu'alors vaguement envisagé. De placide avant le fait, il devient sous le coup de l'épreuve, inquiet, tendu et suprêmement impatient. Et tout cela dans une mesure absolument individuelle, qui est beaucoup plus fonction de sa propre situation financière que du montant en jeu.

C'est dans cet état d'esprit qu'il attendra le secours si intimement lié à la définition même du mot "assurance". J'aimerais pouvoir dire sans exagération que le représentant de son assureur saura invariablement le comprendre et se faire comprendre de lui; qu'il aura toujours de bonnes manières, une langue châtiée, un maintien digne, une physionomie ouverte et intelligente, une patience d'ange, la diplomatie d'un Dale Carnegie, etc., etc . . .

J'aimerais aussi pouvoir dire que, dans tous les cas, cet homme aura une connaissance approfondie de son métier, c'est-à-dire qu'il connaîtra la portée du contrat dont il aura la responsabilité de l'exécution. Sans avoir la prétention de se croire avocat, il aura une connaissance juridique assez grande pour établir au cours de son enquête tous les éléments qui soient nécessaires à l'appréciation de la responsabilité. Il pourra sans difficulté obtenir des témoins les informations essentielles à cette fin, et en coucher les détails dans des déclarations où seule une bonne maîtrise de la langue peut empêcher l'équivoque. A ce bagage de talent, il aura ajouté une certaine connaissance de la psychologie, la technique de l'estimation des dommages, la persistance d'un limier infatigable et l'amour de l'intégrité.

Voilà donc ce que j'aimerais pouvoir dire et, je le répète, dans tous les cas.

Puisque je me suis engagé dans le plus encourageant des rêves, voici en quoi j'aimerais trouver l'explication de toute cette perfection. Le candidat à tout emploi de ce genre aurait été choisi parmi les plus brillants élèves de nos collèges classiques, scientifiques ou commerciaux, ou encore des classes finissantes de ce que l'on a eu trop longtemps raison d'appeler "la petite école". Quant à l'université, n'y songeons pas pour le moment. Les assureurs ne semblent pas prêts à engager de jeunes diplômés et leur offrir en appointements des montants pourtant inférieurs aux honoraires qu'ils versent sans murmurer à tel ou tel procureur pour un seul procès.

29

Pour maintenir ce rêve aussi près que possible de la réalité, je ne parlerai même pas des avantages d'un contentieux, mais j'aimerais, au moins, pouvoir confirmer que les candidats dont j'ai déjà parlé et qui, compte tenu de leur instruction, auraient l'avantage de n'avoir plus qu'à apprendre la technique des expertises, fussent tous réunis dans une classe pendant, disons, un seul des douze trimestres qu'il faut pour former un avocat. Trimestre qui de toute évidence, selon les politiques actuelles de "formation" si chères aux compagnies d'assurances, serait amplement suffisant pour leur inculquer tout ce qu'ils auront besoin de savoir avant de même téléphoner à un assuré pour s'enquérir de l'endroit "ou-cé qu'est votre char" et lui dire qu'il va envoyer un "appraiser checker les dommages". Je sais que ce langage est employé au moins une fois par semaine, ce qui, même à ce compte, ferait cinquante-deux fois de trop par année.

Durant ces trois mois, donc, que bien des assureurs trouveraient sans doute du beau gaspillage, ces élèves apprendraient à interpréter a) les polices et les avenants s'appliquant à l'assurance incendie domiciliaire, commerciale ou industrielle,

à l'assurance automobile, à celle des transports terrestres, du vol, de la responsabilité civile des entrepreneurs, des propriétaires, des locataires, des garagistes, des architectes, des médecins, des hôpitaux, au cautionnement, et aux quelques autres contrats qu'autrement, ils devront prendre trente ans à même apprendre à énumérer. Ceci devrait, disons, prendre un mois. Viendrait la jurisprudence, en matière par exemple d'interprétation de contrat, de responsabilité civile, d'accidents de la circulation, des présomptions, de la prescription; disons encore un mois. Le troisième mois pourrait être consacré en parts égales à la récréation et à l'étude des techniques d'enquête, de rédaction des rapports de témoins, et de l'évaluation des dommages.

Le lecteur qui aura trouvé dans cet exposé un soupçon d'ironie ne m'aura pas rendu justice. C'est en réalité une critique aussi acerbe qu'il me soit possible d'offrir, à l'égard des méthodes actuelles qui s'appuient sur une longue tradition de tâtonnement et que certains assureurs trouvent encore trop onéreuses. Je serais le dernier à contester cette dernière vérité, surtout quand je songe au gaspillage que ma propre ignorance aurait pu coûter à mes premiers employeurs si je n'avais pas eu la chance, inconnue aujourd'hui, de travailler pendant au moins cinq ans sous la surveillance de techniciens de premier ordre qui n'avaient pas un seul autre novice à diriger. Certes, à cette époque, l'expérience était une école valable. De toutes les polices qui existaient alors, en nombre encore bien moindre qu'aujourd'hui, je n'en reconnais qu'une seule (responsabilité patronale) qui n'ait été changée de A à Z.

Les véhicules à moteurs étaient faits d'une carrosserie aux lignes simples assise sur un châssis sans complication. Un garde-boue s'enlevait et se posait en un clin d'œil sans qu'on ait à se soucier de le dégarnir d'un assemblage de phare, de feu de position, de moulures ou de toute autre parure. Un

radiateur était un accessoire facilement identifiable, qu'aucune pudeur commercialisée n'avait encore dissimulé derrière un amas de chrome ou sous un capot luxueux. On pouvait même en voir s'échapper la vapeur, en cas de surchauffage. Tous les prix des pièces ou des opérations manuelles pouvaient s'apprendre par cœur en quelques jours.

Tout comme le travail du forgeron qui s'apprenait de père en fils a cédé la place à la technique du mécanicien, autant aujourd'hui celui de l'expert est devenu un art qui ne peut être maîtrisé sans un enseignement normalisé. Et c'est justement les effets de la lacune si patente qui se trouve chez les assureurs à cet égard, qui justifient le qualificatif d'onéreux que j'ai reconnu tantôt. Et la justesse de cet adjectif se manifeste encore par une observation dont je n'aurais même pas l'audace de m'enorgueillir, tant elle me paraît facile, et que voici: je crois que, seulement en automobile, la moyenne des réserves affectée aux sinistres en cours est d'environ \$300.00 chez presque tous les assureurs; si l'on considère que cette moyenne tient compte, nécessairement, d'accidents qui coûtent de très fortes sommes d'argents, on n'a pas de mal à concevoir que la majorité des cas impliquent des montants peu élevés. C'est donc au règlement de ces petits sinistres que la plus grande part des déboursés des assureurs est attribuable. De là à conclure à l'importance cruciale du contrôle de chacun de ces petits cas il n'y a qu'un pas, me semble-t-il. Si donc on songe que l'immense majorité de ces cas "de peu d'importance" sont réglés par des débutants, on n'a pas de mal à concevoir l'illogisme qui confie à la classe la moins bien avertie des travailleurs, les responsabilités les plus lourdes de toute l'entreprise.

Cet illogisme n'est pas moins évident quand on songe à la facilité avec laquelle ces débutants acquièrent des habitudes de laisser-aller dont leurs employeurs eux-mêmes leur

32

donnent trop souvent l'exemple. Autant il est facile aux dirigeants des compagnies de croire qu'il est profitable d'utiliser les services d'apprentis, et dispendieux de les "garder à rien faire" pendant même quelques semaines d'enseignement à un prix moyen inférieur aux pertes que leur inexpérience entraîne dès leur premier mois de travail, autant il est difficile à ces débutants de comprendre que le remplacement inutile d'un seul garde-boue peut représenter un gaspillage de 200% et que, compte tenu du grand nombre de tels petits cas, le rapport sinistres-primés peut être influencé dans une proportion qui fasse, à la fin d'un exercice, toute la différence entre un profit et une perte.

On prétendra peut-être que l'inauguration des services séparés d'évaluation empêche ce gaspillage. À quoi je répliquerai par une question: à quelle école les évaluateurs ont-ils appris leur métier, sinon pour la plupart, encore celle de "l'expérience"? Dans un article précédent,<sup>1</sup> qui semble avoir eu autant d'effet qu'un tire-pois, j'avais déjà signalé pourquoi la langue française ne reconnaissait guère plus au nom "expert" l'acception qui lui donnait autrefois une qualité primordiale de compétence, étant donné qu'aujourd'hui, les techniques sont trop complexes pour s'acquérir uniquement par l'expérience.

Est-il quand même permis d'espérer que cette vérité, dont la reconnaissance a entraîné la normalisation de toutes les professions à mesure qu'elles devenaient trop importantes pour qu'on laissât les praticiens s'instruire à tâtons, que cette vérité, dis-je, agira enfin sur les dirigeants de notre commerce?

Dans notre seule province, le total des sinistres payés chaque année s'élève à des centaines de millions de dollars. Devant un problème aussi collectif, n'y aurait-il pas lieu pour

<sup>1</sup> Paru dans le numéro de juillet 1964.

les assureurs de s'unir comme ils le font d'ailleurs en d'autres situations encore moins cruciales, et jeter les bases d'un véritable programme d'enseignement ? A cette fin, les instruments nécessaires existent déjà, tant à l'Institut d'Assurance de la Province de Québec qu'à l'École des Hautes Études Commerciales; il suffirait d'y mettre un peu d'argent, et beaucoup d'intérêt.



Encore une fois, je n'entends pas faire le procès des praticiens consciencieux qui servent actuellement les assureurs. Au contraire, la plupart ont trop souvent connu les lacunes d'une expérience aléatoire pour ne pas désirer avant tous les avantages d'une formation méthodique qui éliminerait les carences qu'ils sont les premiers à reconnaître, et à déplorer.

# Financial Panorama <sup>1</sup>

*by*

DOUGLAS H. FULLERTON

34

Rising prices and balance of payments problems, more than fears of any softening of the current boom, promise to be the chief source of concern in 1966. The Canadian GNP rose more than 9 per cent in 1965, or  $6\frac{1}{2}$  per cent in real terms, and in the coming year a further gain of about 5 per cent in real terms is expected. In the United States, President Johnson forecast the growth in real GNP at about 5 per cent, compared with  $5\frac{1}{2}$  per cent last year. The longest-lived economic expansion in the history of both countries is now in its sixth year, but the view is nearly unanimous that it will continue.

With the economy operating at close to full capacity and unemployment down to its lowest level in many years, a high priority must clearly be given to containing wage and price increases and to stimulating improvements in productivity. Both the new Minister of Finance and the Governor of the Bank of Canada have stressed these objectives in recent public statements. Mr. Sharp, in calling for "restraint in price and wage increases in 1966", did not go quite so far as the O.E.C.D. report on Canada, which pointed out the potential usefulness of price-wage guidelines such as have been used with some success in the United States. Mr. Rasminsky expressed concern over the increase in prices and costs recorded last year, and stated that if these warning signs are brushed aside the expansion will be brought to a premature end, and

---

<sup>1</sup> Reproduit de "Canadian Banker" avec l'autorisation de la Revue et de l'auteur.

balance of payments problems may develop. These concerns will no doubt be emphasized in his forthcoming Annual Report.

The second annual review of the Economic Council of Canada appeared somewhat less concerned over general inflationary dangers, attributing most of the 3 per cent increase in the consumer price index in 1965 to a series of special factors. The Council reviewed the performance of the Canadian economy over the last two years in relation to the goals for potential growth to 1970 set out in its first report, and found us slightly ahead of target. Nevertheless, the Council warned that although unemployment is down close to the objective of 3 per cent of the labour force, productivity gains in 1965 were below the rate of advance of recent years, and unless output per worker increases, future growth in GNP will fall short of expectation. A number of broad policies to improve productivity were put forward, with emphasis on education at all levels and the retraining of the work force. Other specific proposals included more active manpower and labour mobility policies, expanded research and development incentives, lower international trade barriers, a programme to assist industries and workers affected by reductions in Canadian tariffs, and further aid to developing countries. The recent announcements by the Federal Government of aid to universities and the establishment of a Department of Manpower represent the first steps taken to implement the Council's proposals.

35

Implicit in the growing concern about productivity is the fear that if we do not reverse the current trend and prevent costs per unit of output from rising, then our competitive position in international markets will deteriorate, and our reliance on foreign capital to finance the widening current deficit will increase. The actions taken by the U.S. govern-

36 ment over the last two and a half years to improve its balance of payments have added to this concern. Although Canada has had a substantial degree of exemption from these programs, this has been contingent on the understanding that Canada would not raise its official exchange reserves above the mid-1963 level through borrowings in New York, thus posing added problems for Canadian authorities in managing reserves and domestic credit policy. A worsening fourth quarter position, and the rise in Canada's reserves, led the U.S. government to review with Canadian officials the rate of Canadian borrowings in New York. One result was that Canadian borrowers in November and December were requested to defer delivery until January.

Against this background, the small decline in the combined total of our official reserve holdings and our net IMF position in January, from \$2,880 million to \$2,838 million, is understandable. Proceeds from sale of new bond issues, augmented by the deferred deliveries of earlier borrowings, may have amounted to as much as \$300 million. In addition U.S. drawings from the Fund led to an increase in our net IMF creditor position of \$60 million. On the other side of the ledger was the special purchase of \$40 million of long-term Canada bonds from U.S. holders, supplementing the seasonally large outflows of foreign exchange to balance the deficit in merchandise trade and to take care of payments on interest and dividends. Canada's reserves are obviously some distance above the upper limit of \$2,600 million which was the reserve target set in our agreement with the United States, and on the basis of which we received an exemption from the Interest Equalization Tax, and from the new guidelines to financial institutions limiting their foreign long-term loans and investments. One can almost hear the prayers of the Canadian authorities that reserve losses will be recorded in the next few months, and their wishes will almost certainly

be granted if our current deficit builds up at the expected rate, and if, as suggested below, it proves increasingly difficult to sell our bonds to American investors.

### ***The Stock Market***

Stock prices in Canada finally broke out of the narrow range in which they have fluctuated since last summer and advanced in January. For the first time in months the Canadian market outpaced the advance in American stock prices — the Toronto industrial index at the end of January was  $3\frac{1}{2}$  per cent above December, while the Dow-Jones index rose only  $1\frac{1}{2}$  per cent. However, the strength in Canadian prices was not sustained in February, except in the oils; the Dow-Jones average, after coming very close to breaking through the 1,000 level, declined to 975 on February 17th. At time of writing, the American market outlook appeared increasingly uncertain. In Canada the less buoyant profits picture and the continued repatriation of Canadian stocks held by foreign investors still act as a damper on the possibility of any prolonged advance, in spite of expectations of continuing prosperity.

37

### ***The Money Market***

The increase in Bank Rate on December 6th to  $4\frac{3}{4}$  per cent from  $4\frac{1}{4}$  per cent (following a rise in the Federal Reserve Board rate from 4 to  $4\frac{1}{2}$  per cent) led to a sharp upward move in short-term interest rates, although long rates initially remained almost unchanged. At the first tender following the announcement of the increase in Bank Rate, the average yield on 91-day Government of Canada treasury bills moved up 30 basis points and has since risen a further 23 points to about 4.70 per cent. U.S. treasury bills are about 60 points above the level in effect before the discount rate increase. The rate on chartered bank loans to prime bor-

rowers was raised to the 6 per cent ceiling in mid-December, and the banks are rumoured to be resorting to the use of compensating balances, in some instances, to realize an effective yield above the 6 per cent level.

Despite these higher charges the banks are likely to face an unusually sharp spurt in demand for loans in the next few months. The deterioration in the bond market is expected to increase corporate efforts to obtain bank accommodation in lieu of alternative sources of financing. To comply with the guidelines, American subsidiaries will also be looking for bank funds, but Mr. Rasminsky has told the chartered banks that the needs of Canadian borrowers must come first.

To refund the \$330 million maturing February 1st, the Government of Canada offered three new issues, of which only the shortest maturity attracted much interest. The issues included \$170 million 4 per cent fourteen-month bonds priced to yield 5.16 per cent, \$50 million 5 per cent bonds of 1970 on a 5.38 per cent basis, and \$80 million 5½ per cent bonds of 1980 to yield 5.50 per cent. The Bank of Canada also offered to sell from its own portfolio up to \$25 million of the 5 per cent issue of October, 1973, and \$25 million of the 5¼ per cent issue of May 1990 in exchange for the new issues. This offering from the Bank's portfolio was an experiment apparently designed to satisfy investor demand and enable dealers to cover short positions without disturbing existing rate structures.

***Tightness in the Long-Term Market***

The prospect is for a continuation of the extreme tightness in the bond market which has appeared in recent weeks. At the time of writing, interest rates on long-term Canada bonds are close to a 5.75 per cent basis. Yields on long Canadas had held around a 5.50 basis between mid-November,

when the Bank of Canada stepped in to support the market, and the end of January. The December increase in Bank Rate had little effect on long-term rates once the central bank indicated it was again prepared to support the market, and in fact prices showed some slight improvement. With U.S. bond levels declining after the rise in the discount rate, however, the differential between long-term Governments in both countries by the end of the year had fallen to about .95 per cent from the 1.10 to 1.15 spread of early last fall. Early in February the Bank withdrew its support when bond prices in New York continued to slide, and the Canadian market slid with them. By mid-February the Canada 4½'s of 1983 were quoted below 87, down more than 7 points from a year ago. The Canada-U.S. spread remained not far from the one per cent level.

39

The weakness in the United States long market is attributable to a variety of factors — Vietnam, the glut of corporate issues on the calendar, the build-up of inflationary pressures, and Secretary of the Treasury Fowler's announcement that he will seek authority to lift the 4¼ per cent coupon ceiling on new issues of Government long-term bonds. Added to this is the widespread skepticism that President Johnson's budget forecast — a substantial reduction in the administrative budget deficit in the fiscal year beginning July 1 — can be sustained. Short of peace in Asia, the costs of the war appear bound to exceed the forecast of \$10 billion and the U.S. Government will be forced either to resort to deficit financing or to raise taxes.

Not only is the U.S. market trending downward, but there has been some lack of enthusiasm in that market for Canadian issues, perhaps the result of the oversupply combined with the psychological impact of the guidelines program. However, the current demand for bonds in Canada is so weak

40 that Canadian borrowers continue to be very dependent on access to the United States Market. Institutional buyers in Canada have become extremely selective, and during the past year have diverted a greater share than before of their new money to stocks, real estate and mortgages. The increase in the N.H.A. rate on January 10 to  $6\frac{3}{4}$  per cent may cut further into the meagre supply of funds available for new bond issues. The demand for Canadian issues has also been weakened during the early months of 1966 by the sale in Canada of Euro dollar issues brought out by American companies to finance their foreign subsidiaries. These "offshore" issues, many of which are convertible into stock of the American parent, have been priced attractively, particularly in comparison to bonds of Canadian corporations of comparable quality. About the only encouraging sign on the horizon is the accretion to the provinces of the money from the new Canada and Quebec pension plans, but most of this may well be sopped up by rising provincial government expenditures. Recent expenditure estimates of the federal and some provincial governments confirm that government spending in 1966 will continue to have inflationary implications.

### ***The U.S. Guidelines***

On December 5th Mr. Sharp announced that, following discussions between the Governments of Canada and the United States, Canadian borrowers would continue to have unlimited access to the United States new issue market for long-term securities, and that United States investors are free to buy such securities on the basis of market considerations and free of the Interest Equalization Tax. There were two other aspects of the agreement which were not explicitly mentioned but which were an integral part of it. The first was that the United States guidelines to non-bank financial institutions (insurance companies, pension funds, etc.), which

## ASSURANCES

---

limited their holdings of long-term foreign investments to a proportion of a base period, would not apply to Canadian securities. The second implicit element of the agreement, however, and the one which has since led to a considerable amount of public discussion in Canada, was that the new U.S. guidelines, specifically governing the international operations of corporations with foreign subsidiaries, would be applied to Canada. Prior to that date their Canadian operations had not been included.

41

The application of the guideline approach to the international operations of U.S. corporations provoked the Honourable Eric Kierans of the Quebec Cabinet to write his now famous letter to the U.S. Secretary of Commerce protesting against the American action. Mr. Kierans subsequently elaborated on his position in speeches in Toronto and Montreal. The recent controversies have intensified Canadian interest in the economic and social consequences of foreign ownership and control, and the appropriate capital policy for Ottawa.

One may take issue with Mr. Kierans' views, and indeed a number of people have suggested that he has been overly pessimistic about possible developments. However, as this writer noted in an article in the *Financial Times* of February 14th, we have very little data on which to base an informed opinion about the validity of Mr. Kierans' charges. No one really knows much about the corporate relationships between American parents and their Canadian subsidiaries, the competitiveness of the prices paid by the subsidiary for parts or material, the appropriateness, or otherwise, of the charges made by the parent for patents, royalties and other services, and the effect of the guidelines on dividend policy and methods of financing. This gap in our information clearly demonstrates a need for the Government in Ottawa to build up

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

---

a much greater knowledge of the operations and policies of the subsidiary companies than has been available to date. This may well require a direct company-to-company approach. Under the U.S. guidelines approach the parent companies are required to furnish quarterly data to the American Government, covering in some detail all their transactions with foreign subsidiaries. As a minimum requirement the equivalent information should be sought from Canadian affiliated companies. It may also be that the rules about secrecy of corporate earnings and balance sheet data should be substantially modified, and all foreign subsidiaries or affiliates, whether incorporated or not, should be required to publish full and detailed statements of their activities.

# La taxe sur les primes d'assurance et le rapport Bélanger

par

JEAN DALPÉ

43

Dans une de ses recommandations<sup>1</sup>, la Commission Bélanger a conclu ainsi: "La taxe sur les primes d'assurance devrait demeurer, et son taux devrait être porté à 3%."

On sait ce dont il s'agit. Sur chaque prime perçue par lui tout assureur, traitant dans la province de Québec<sup>2</sup>, doit payer un impôt spécial de deux pour cent, qui est compris dans la somme qu'il reçoit de l'assuré. C'est ainsi que bon an mal an, les assureurs remettent à la trésorie provinciale une somme de plusieurs millions<sup>3</sup>. La tentation d'augmenter le pourcentage devait être grande puisque, au premier abord, de deux à trois pour cent, la différence n'est pas tellement forte. Les commissaires y succombèrent avec la facilité de ceux qui, ayant à combler un immense trou dans le budget, n'hésitent pas à employer les matériaux qu'ils ont sous la main, surtout s'il y a déjà un précédent et si le bon peuple n'en souffre pas directement lui qui, en sa qualité d'électeur, est le premier à ménager.

La suggestion mérite d'être étudiée d'un peu près, croyons-nous. Et d'abord, sous son aspect constitutionnel. Est-on bien sûr que sous sa forme actuelle, la taxe ait une valeur quelconque? N'est-elle pas un impôt indirect? N'est-elle pas payée en effet non pas par l'assuré même mais par

<sup>1</sup> No V-18. Rapport de la Commission Royale d'enquête sur la fiscalité. - P. 113.

<sup>2</sup> Impôt sur les corporations. S.R.Q. 1964, ch. 67, art. 3, par. 3.

<sup>3</sup> Pour l'exercice 1962-63, le rapport Bélanger mentionne un montant de \$10,600,000. Depuis, la somme a sûrement augmenté avec la hausse des primes.

l'assureur pour le compte de l'assuré, l'assureur la comprenant dans le montant de la prime ? A ce titre, le gouvernement provincial a-t-il le droit de la percevoir ? La Constitution ne le limite-t-il pas aux impôts directs, selon la coutume établie par la jurisprudence <sup>1</sup> ? En procédant ainsi, le gouvernement de Québec n'empiète-t-il pas sur les prérogatives du gouvernement fédéral ? Si cela est exact, ne suffirait-il pas :

44

- i) soit que le gouvernement fédéral perçoive lui-même la taxe et la rétrocède à la province;
- ii) soit que les assureurs procèdent pour cet impôt sur les primes, comme pour la taxe de vente, c'est-à-dire qu'ils ajoutent à la prime le taux de deux ou de trois pour cent que demande la Commission Bélanger. Ainsi, la taxe deviendrait un impôt direct, comme celui qui porte sur l'essence, sur le revenu des particuliers, sur les successions, sur les ventes. Nous le croyons, même si au point de vue électoral l'argument n'a pas le même intérêt qu'avec le mode actuel de procéder par intermédiaire.

Mais, dira-t-on, ce sont les assureurs qui en profiteront, puisqu'on leur évitera de verser à l'État des sommes prises à même les primes qu'elles perçoivent actuellement du public assuré et qui viennent en déduction de leur revenu-primes ?

<sup>1</sup> Voici comment Mlle Alice Desjardins, assistant-professeur à la faculté de droit de l'Université de Montréal s'exprime à ce sujet :

"Les législatures provinciales ne peuvent imposer que des taxes directes dans les limites de la province et pour des fins provinciales (art. 92, par. 2). Elles ont également le pouvoir d'imposer des licences en vue de prélever des revenus pour des fins provinciales locales ou municipales (art. 92, par. 9).

"Le parlement fédéral a le pouvoir d'imposer le prélèvement de deniers par tout le mode ou système de taxation (art. 91, par. 3). On entend souvent dire que la taxe indirecte est du ressort exclusif du parlement fédéral. (Notons en passant que le terme "taxe indirecte" est tiré de la jurisprudence et non pas du B.N.A.Act.) Pour être plus précis, il est maintenant établi sur le plan jurisprudentiel que seul le fédéral a le droit d'imposer des taxes indirectes pour fins fédérales (*Caron v. The King*, 1924 A.C. 999, à la page 1004). Les tribunaux n'ont pas encore été appelés à déterminer si le parlement fédéral peut imposer des taxes indirectes pour fins provinciales. S'il n'a pas ce droit, les législatures provinciales l'ont-elle ?"

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

Assurément ! Si l'on jette un coup d'œil sur les chiffres suivants, ayant trait à un certain nombre de sociétés provinciales en 1963, on constatera combien la taxe est importante pour l'assureur en période de déficits techniques et quelle part elle tient dans ces déficits: <sup>1</sup>

1963	Taxe de 2% sur les primes nettes souscrites <sup>1</sup>	Perte (+) ou Profit technique (-)
	Sur les primes brutes	
A ... ..	\$218,000	+ \$ 68,000
B ... ..	24,000	— 202,000
C ... ..	148,000	— 181,000
D ... ..	3,700	— 17,000
E ... ..	101,000	— 157,000
F ... ..	23,000	— 73,000

**45**



Voici quelques faits qui, à notre avis, justifieraient l'État de procéder différemment en dehors des considérations constitutionnelles, qui ont leur importance, on l'admettra, dans une vieille querelle où les deux parties invoquent tour à tour le respect de leurs droits et de leurs prérogatives.

La taxe sur les primes grève directement le revenu de l'assureur. Elle ne varie pas suivant les résultats de l'entreprise. Elle s'applique sur le revenu-primés initial, déduction faite des ristournes relatives à la diminution de l'assurance en vigueur ou à l'annulation des polices mêmes. En l'imposant, l'État ne se préoccupe pas de savoir quelle en sera la conséquence pour l'assureur. Ne voulant pas la demander jusqu'ici à l'assuré-électeur, il l'impose à l'assureur en se disant que celui-ci la repassera à son tour à l'assuré. Le processus est différent de la taxe sur les ventes dans le commerce. Dans ce cas, le marchand est l'agent de perception. Il ajoute la taxe à son prix de vente dans chaque cas individuel et il

<sup>1</sup> Nous avons calculé la taxe à deux pour cent sur les primes brutes et sur les primes souscrites nettes, en tenant compte que généralement le réassureur paie sa part de la taxe sur les primes cédées.

46 en fait remise à l'État par un chèque global. Dans un cas, il y a une charge assez lourde qui augmente le déficit en périodes de crise comme en 1963 et 1964 et, dans certains cas, 1965, quand l'effet de redressement des tarifs ne s'est pas fait sentir. Or, comme on sait, le résultat ne peut être obtenu que deux ou trois ans plus tard quand il s'agit de polices triennales. Dans l'autre cas, il y a un simple encaissement par le marchand qui joue le rôle d'intermédiaire dans la perception d'un impôt direct.

Pour se justifier de maintenir la taxe sur les primes, la Commission Bélanger s'exprime ainsi: "Nous recommandons, au chapitre VI, d'étendre la taxe de vente générale aux services commerciaux. En vertu de cette recommandation, il aurait paru plausible d'assujettir les primes d'assurance à cette taxe, puisqu'il s'agit en somme d'un service commercial. Toutefois, une partie des primes d'assurance-vie, à l'exception de l'assurance temporaire, ne sert pas uniquement à défrayer le coût d'un service, mais constitue une épargne. De son côté, une partie du coût des réparations que servent à défrayer les primes d'assurance générale, est déjà assujettie à la taxe de vente. En conséquence, nous croyons que la taxe sur les primes d'assurance pourrait être portée à 3% de façon à tenir compte de cette partie du coût de la prime qui ne se rapporte pas à un service commercial." Le raisonnement est astucieux au premier abord, mais comme l'assureur doit, théoriquement, tenir compte de cette taxe dans la prime, l'assuré paie à la fois l'impôt sur la prime totale et la taxe de vente sur les réparations qu'il doit faire après un sinistre qui a endommagé la chose assurée; de la même manière que si la prime était majorée au moment de la souscription du contrat.

Mais dira-t-on, si l'assureur demande la taxe directement à l'assuré à l'aide d'une majoration de la prime faite sur la police même, sans réduction correspondante de tarif, ne favo-

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

rise-t-on pas indûment les assureurs? Qu'on nous permette de dire:

- a) que ceux-ci en auraient grand besoin en période de crise particulièrement.

A titre d'exemple, voici les déficits techniques des assureurs, inscrits au contrôle fédéral de 1962 à 1964: <sup>1</sup>

1962 — \$ 4 millions de dollars  
 1963 — \$67 millions de dollars  
 1964 — \$54 millions de dollars

47

- b) qu'avec le mode actuel de procéder, les assureurs paient dans Québec des taxes sur le capital et sur les établissements d'affaires beaucoup plus considérables que les autres groupes d'entreprises reconnues par la statistique officielle. Qu'on en juge par le tableau suivant que nous extrayons du Rapport Bélanger.<sup>2</sup>

TABLEAU V-8

*Impôts perçus en vertu de la Loi de l'impôt sur les corporations,  
 en 1962/63*

Catégories de sociétés	Nombre	Impôt sur les bénéfices	Taxe sur le capital et sur établissements d'affaires
		Milliers de dollars	
ordinaires .....	43,263	81,358	9,176
banques .....	9	6,211	345
d'assurance .....	531	1,207	10,581
de prêts .....	303	3,364	405
de télégraphe, de téléphone et de messageries .....	71	6,230	1,249
de chemin de fer .....	22	1,131	149
de fidéicomis .....	28	943	6

<sup>1</sup> Si des chiffres provinciaux seraient plus convaincants, nous ne pouvons citer ceux de Québec ici, la statistique officielle ne les mentionnant pas.

<sup>2</sup> Page 111. Rapport de la Commission Royale d'enquête sur la fiscalité.

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

de gaz et d'électricité .....	94	4,228	1,363
d'essence .....	128	3,331	1,597
de boissons alcooliques .....	85	1,832	181
brasseries .....	104	934	188
de tabac .....	109	2,868	188
de portefeuille .....	1,047	158	299
minières .....	1,066	4,452	567
<b>TOTAL .....</b>	<b>46,860</b>	<b>118,246</b>	<b>26,293</b>

48

Si l'on examine ces chiffres de plus près, on constate:

1 — que, dans la province de Québec, les compagnies d'assurance versent des sommes considérables à l'État sous la forme principale d'une taxe sur les primes, quels que soient leurs résultats. Ces taxes sont les plus élevées de tous les autres groupes d'entreprises mentionnées dans la statistique officielle. Ainsi, en 1962-63, 531 sociétés ont payé à l'État \$10,581,000., tandis que neuf banques n'en versaient que \$345,000. et 303 sociétés de prêts, \$405,000.

2 — que les sommes versées par les assureurs augmentent automatiquement leurs déboursés, tout comme pour certaines autres fonctions que l'on a confiées aux compagnies d'assurances sans leur venir en aide comme on le fait ailleurs — dans l'Ontario par exemple — à l'aide d'une taxe spéciale perçue au moment de la souscription du permis de conducteur. Nous pensons, en particulier, au fonds de garantie,<sup>1</sup> dont les frais doivent être acquittés dans la province de Québec par les assureurs eux-mêmes sans participation de l'assuré au moment de la souscription de la prime.<sup>2</sup>

Quant au fonds des risques assignés, il est censé remplir sa fonction avec des primes accrues pour correspondre au risque en jeu. Nous ne le mentionnons pas ici comme une

<sup>1</sup> Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile.

<sup>2</sup> Depuis sa création, le Fonds a coûté à lui seul quelque cinq millions de dollars, en quatre ans.

source accrue de dépenses. Si le revenu est insuffisant, les assureurs n'ont qu'à s'en prendre à eux-mêmes.

Il faut comprendre que tous ces éléments s'ajoutent pour alourdir les résultats des assureurs et pour rendre aléatoire la situation financière des sociétés les moins fortes. On doit se rappeler que si, généralement, les sociétés les plus puissantes font face aux déficits techniques avec leurs bénéfices financiers constitués à travers les années, les autres ont des difficultés très graves aux moments de crise. Or, chose curieuse, mais qu'explique leur trop grand nombre, les résultats des assureurs vont souvent à contre-courant de l'activité économique générale. A cause de la concurrence, souvent trop forte, leurs tarifs diminuent malgré leurs frais accrus, au moment même où les prix et les salaires augmentent partout. Il est incontestable qu'une taxe portée à trois pour cent des primes, contribuerait avec le coût du fonds de garantie à les charger davantage et à causer des embarras financiers qu'un impôt perçu directement de l'assuré allégerait sensiblement.

49



Et la réassurance ? Quel effet pourrait avoir sur elle la hausse de l'impôt sur les primes ? La réassurance suit la fortune des cédantes. Aussi l'usage veut-il qu'elle prenne sa part de la taxe sur les cessions qui lui reviennent. Quand les affaires vont bien, c'est-à-dire quand le rapport des sinistres aux primes est bon les réassureurs acceptent sans grande difficulté de diminuer ainsi leur revenu-primes net, comme les cédantes. Malheureusement, depuis quelques années, les résultats techniques ont été mauvais. Actuellement, le marché de la réassurance est nerveux, mécontent, inquiet, aussi bien en Angleterre qu'aux États-Unis. Et d'autant plus que la continuité des déficits techniques en Amérique et les pertes très graves subies par la réassurance, à la suite des cataclysmes comme l'ouragan Betsy aux États-Unis, ont contribué

à bouleverser aussi bien le marché de la réassurance en quote-part que celui de la réassurance d'excédent sous toutes ses formes. Les réassureurs savent qu'il faut étaler leurs résultats sur plusieurs années; mais il ne faut pas, comme à dessein, rendre la reprise plus difficile: les facteurs techniques présentant déjà des problèmes assez graves. Une augmentation d'un pour cent est bien peu. Mais ne vient-elle pas s'ajouter à d'autres éléments bien lourds à porter dans un marché qui n'a pas encore retrouvé son équilibre, malgré des améliorations incontestables dans certains domaines ?

# Connaissance du métier

par

J. H.

51

## **1 — Comment les grandes compagnies d'assurances résistent aux coups durs et comment les autres pourraient éviter d'en pâtir.**

Nous ne voulons apporter qu'un exemple<sup>1</sup> ici pour montrer comment certaines grandes compagnies d'assurances autres que vie parviennent à résister aux périodes de déficits techniques, tout en augmentant leurs réserves libres ou statutaires plus ou moins suivant la dureté des ans:

- a) soit par le rendement de leur portefeuille-titres, qui est à l'actif la contrepartie de leur capital et de leurs réserves libres et techniques;
- b) soit par des profits de capital réalisés avec leurs placements;
- c) soit par le jeu des impôts qui leur permet de diminuer les déficits d'un ou de plusieurs exercices.

Voici un cas — celui d'une très grande société fondée en 1903 — que nous étudierons en ne donnant que les chiffres principaux qui permettent d'indiquer la marche de ses affaires, ses déficits ou ses gains techniques et l'emploi au moment propice d'impôts accumulés:

---

<sup>1</sup> Cet exemple a trait à une puissante compagnie américaine qui traite au Canada. On étudie ici l'ensemble de ses opérations exprimées en dollars U.S.

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

<u>En mille dollars U.S.</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
Primes nettes souscrites .....	372,559	471,384	577,721	590,467	640,302
Gain ou déficit technique net .....	5,931	886	— 30,045	— 19,087	— 5,700
Rendement du portefeuille-titres .....	15,388	19,552	22,638	26,716	30,162
Impôt fédéral (U.S.A.) sur le revenu .....	4,945	2,221	— 14,067	— 2,947	100
Capital et surplus au 31 décembre .....	213,248	222,434	223,479	227,182	269,955

52

En cinq ans, l'augmentation du revenu-primés est énorme. Les primés souscrites passent en effet de trois cent soixante-douze à six cent quarante millions. Il y a là une hausse qui aurait pu démolir toute société n'ayant pas les ressources voulues, tant la constitution des réserves est coûteuse chaque année, surtout dans le cas de deux hausses consécutives aussi élevées: environ cent millions en 1962 et un peu plus en 1963. Avec une méthode de travail efficace, la société a, cependant, freiné la production l'année suivante avec le résultat qu'elle a augmenté très peu ses affaires en 1964 par rapport à 1963: treize millions au lieu de cent six millions de 1962 à 1963. En procédant ainsi, dès 1964, elle est parvenue à récupérer une partie de la réserve technique, à tel point que les primés acquises ont été de six cent deux millions par rapport à des primés souscrites de cinq cent quatre-vingt-dix millions pour cette année-là. Alors qu'en 1963 — année très dure — on s'était trouvé devant un revenu-primés acquises inférieur de 62 millions au revenu-primés souscrites: ce qui avait contribué à rendre le déficit technique encore plus lourd à porter, cette année-là.

Aux États-Unis, comme au Canada, 1961 a été une bonne année techniquement et financièrement. 1962 avait été un exercice beaucoup moins bon, mais que corrigea le rendement du portefeuille-titres. Comme au Canada, 1963 fut désastreux avec une perte de trente millions, 1964 fut encore

## ASSURANCES

---

un exercice très mauvais techniquement malgré le frein mis à la production, comme nous l'avons noté précédemment. La perte de cette année-là est encore de 19 millions. En 1965, les choses s'améliorent, mais il y a un déficit technique de près de six millions. Ces déficits auraient atteint une somme substantielle au total si les ressources de l'entreprise n'avaient été considérables et si, par le jeu des revenus financiers, des impôts, des placements et le freinage de la production, on n'était parvenu à les transformer en un bénéfice chaque année. Ainsi, de 1963 à 1965:

53

- a) les profits nets s'établissent ainsi, après avoir tenu compte des taxes fédérales:

1963	\$ 6,439,000
1964	\$ 9,867,000
1965	\$23,278,000

Et cela malgré des dividendes de trois millions de dollars qui sont payés aux actionnaires tous les ans, pendant cette période particulièrement dure.

- b) ce qui permet au capital et au surplus d'augmenter régulièrement de la manière suivante:

1962	\$222,434,000
1963	\$223,479,000
1964	\$227,182,000
1965	\$269,955,000

En somme, les cinq dernières années ont produit des résultats techniques variant d'un gain de six millions à une perte de 30 millions. On peut les expliquer, croyons-nous, de la même manière qu'au Canada, c'est-à-dire par les excès de la concurrence, la baisse des tarifs, l'augmentation des sinistres et de leur coût pour à peu près les mêmes causes. En regard de cela il y a bien eu, comme au Canada, une augmentation plus ou moins récente des tarifs, à laquelle correspond

une reprise qui s'étale sur deux ou trois ans pour les motifs que l'on sait.



54 La situation est différente, cependant, entre les entreprises à faibles moyens financiers et les mastodontes bien dirigés comme celui dont nous étudions les résultats. Si les uns ressentent les coups durs dans leurs œuvres vives, les autres se redressent aussitôt avec une puissance de réaction qui fait penser aux voiliers de haute mer. Ceux-ci s'inclinent brusquement sous la force du vent, mais se redressent sans effort apparent dès que la bourrasque a passé.



Ainsi conçue avec ses écarts, ses catastrophes, ses sinistres généralement bien répartis grâce à la réassurance, l'assurance demande une direction technique bien établie; mais elle exige aussi une administration financière non moins efficace. C'est dans les jeux du "*trading*", des rendements et des profits de capital que les assureurs grands et petits trouvent de plus en plus aux États-Unis et au Canada, le secret des redressements, des corrections, des moyennes qui, encore une fois, s'établissent sur le plan financier, aussi bien que technique. Si les résultats ultimes sont différents, les règles sont non moins efficaces pour les grandes entreprises que pour les moins fortes. Les résultats d'ensemble ne sont pas globalement les mêmes parce que les moyens diffèrent; mais ils tendent aux mêmes fins: corriger par les bénéfices financiers et le jeu des impôts, les déficits techniques que ne peuvent empêcher une tarification rendue presque toujours insuffisante par une concurrence nécessaire, mais dangereuse par ses excès, une sélection et une limitation prudentes et une répartition géographique assez étendue. Les petites entreprises n'ont pas les mêmes rayons et moyens d'action. C'est pourquoi on doit les diriger avec la plus grande prudence et se

méfier surtout d'une production trop rapide. L'État doit aussi les suivre de très près afin que son intervention ne se produise pas trop tard. Mais, au Canada, pourquoi les laisser exister, dira-t-on ? C'est leur droit strict de faire des affaires pourvu qu'on leur demande au départ et, par la suite, des ressources suffisantes. On a raison de leur donner le droit de vivre, mais peut-être aussi devrait-on les y aider par une politique de taxation tout à fait légitime tant que les bénéfices ne sont pas versés au compte des actionnaires. Par un bien curieux paradoxe, on le fait pour les sociétés d'assurance-vie, qui n'en ont pas un besoin aussi grand et on s'y refuse pour les autres à qui on rendrait pourtant un très grand service.

55

**II — La garantie explosion dans l'avenant de couverture supplémentaire.**

Une nouvelle clause est entrée en vigueur le 1er janvier 1966. En voici la rédaction dans les formules K66 et L66:

**"2. EXPLOSION**

En aucun cas, il n'existe de responsabilité aux termes des présentes s'il y a explosion, écroulement, rupture ou éclatement de quelque sorte que ce soit, *entraînant la perte ou l'endommagement des biens suivants dont l'Assuré est le propriétaire ou dont il assume le fonctionnement ou la surveillance:*

- (a) (i) les parties contenant de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur de toutes les chaudières à vapeur, et la tuyauterie ou autre installation raccordée auxdites chaudières et contenant de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur;
- (ii) la tuyauterie et les appareils ou pièces de ceux-ci qui contiennent normalement de la vapeur ou de l'eau sous pression de la vapeur venant d'une source externe et pendant qu'ils sont soumis à cette pression;
- (iii) les chambres de combustion ou foyers des chaudières à vapeur du type à récupération chimique, ainsi que les conduites ou passages qui en évacuent les gaz de combustion;

- (b) les autres vaisseaux ou appareils, et les tuyaux qui y sont raccordés, pendant qu'ils sont sous pression, ou pendant qu'ils sont en service ou fonctionnement, pourvu que leur pression interne de marche normale maximum excède de plus de 15 livres au pouce carré la pression atmosphérique, mais l'Assureur assume explicitement la responsabilité pour la perte ou le dommage résultant de l'explosion de bouteilles de gaz portatives;
- (c) les machines mobiles ou rotatives ou les pièces de ces mêmes machines, lorsque la perte ou le dommage sont dus à l'action de la force centrifuge ou au bris mécanique;
- (d) les vaisseaux ou appareils, et les tuyaux qui y sont raccordés, pendant qu'ils sont soumis à des essais de pression; *mais cette exclusion ne s'applique pas aux autres biens assurés par les présentes qui ont été endommagés par l'explosion.*

Ne sont pas des explosions au sens de la présente section:

- (I) le jaillissement d'étincelles ou la rupture coïncidente de quelque installation électrique attribuable à ce jaillissement;
- (II) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement causés par la pression hydrostatique ou par le gel;
- (III) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement de tout disque de sécurité, diaphragme de rupture ou bouchon fusible."

La garantie n'est plus limitée à l'explosion "causée par des explosifs, poussière, gaz ou autres substances inflammables ayant pris feu . . ." Avec la nouvelle rédaction, le sinistre n'a plus comme limitation, dans le cas du propriétaire de l'immeuble ou de l'occupant voyant lui-même au chauffage, que les cas prévus aux alinéas: a) à d) inclusivement. Cela veut dire, croyons-nous,

- 1 — que, dans le cas du locataire ne s'occupant pas du chauffage, les dommages dus à l'explosion d'un appareil ou des installations décrits dans les alinéas a) à d) sont garantis par la clause d'explosion"<sup>1</sup>.  
Le sont, par conséquent, les dégâts faits aux amé-

---

<sup>1</sup> Les chaudières à vapeur, la tuyauterie et autres installations, les réservoirs, les machines mobiles ou rotatives, etc.

liorations locatives, à l'ameublement, aux marchandises et, en général, aux biens appartenant au locataire ou dont il a la responsabilité; dégâts dus à l'explosion des gaz de combustion, de l'huile de chauffage et même de la vapeur ou de l'eau portée à la température de la vapeur.

2 — que l'exclusion décrite dans les alinéas a) à d) vise le cas du propriétaire de l'immeuble ou de l'occupant chargé du chauffage pour les appareils eux-mêmes et les installations énumérées. Mais les dommages causés à l'immeuble même et, en général, aux autres choses appartenant au propriétaire ou au locataire chargé du chauffage ou des appareils et installations indiquées ne sont-ils pas garantis contre l'explosion de la vapeur? Nous entendons par là, à titre d'exemple, les améliorations locatives, l'ameublement, le matériel et les marchandises appartenant au locataire, chargé du chauffage, et l'immeuble même appartenant au propriétaire.

57

N'est-ce pas, en effet, le sens qu'il faut donner aux mots: "mais cette exclusion ne s'applique pas aux autres biens assurés par les présentes qui ont été endommagés par l'explosion". Le sens serait plus clair si cette précision faisait l'objet d'un paragraphe distinct. D'un autre côté, pour l'interpréter il faut remarquer que tous les alinéas de l'exclusion sont également séparés par un point virgule, ce qui fait des derniers mots une partie intégrante non de l'alinéa d), mais de l'exclusion entière. Ce n'est sûrement pas l'intention des auteurs du texte de lui donner un sens aussi étendu, mais ne l'aura-t-il pas tant qu'on n'en aura pas modifié la phraséologie.



A toutes fins pratiques, faut-il conclure de la rédaction, sans doute fautive, que propriétaire et usagers de l'immeuble

sont garantis par l'avenant de couverture supplémentaire K et L66, annexé à une police émise en leur nom, dans tous les cas d'explosion, sauf

58

- a) (i) le jaillissement d'étincelles ou la rupture coïncidente de quelque installation électrique attribuable à ce jaillissement;
- (ii) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement causés par la pression hydrostatique ou par le gel;
- (iii) l'éclatement, la rupture ou l'écrasement de disque de sécurité, diaphragme de rupture ou bouchon fusible.
- b) la foudre qui fait l'objet d'un autre article.
- c) les dommages causés aux appareils décrits dans les alinéas a) à d).

Nous n'en savons rien exactement, mais nous serons bien tentés de le croire en nous basant sur le texte français de l'avenant tant qu'on ne l'aura pas corrigé.

w

A toutes fins pratiques, cependant, il semble certain que l'usager de l'immeuble n'aura donc plus seulement le recours juridique contre le propriétaire ou le locataire s'occupant du chauffage. Il aura d'abord une garantie directe en vertu de sa police incendie et de l'avenant de couverture supplémentaire. Il pourra également exercer un recours contre la partie responsable du sinistre en cas d'insuffisance d'assurance. De son côté, l'assureur pourra exercer le recours juridique qui lui échoit quand son assuré lui transmet ses droits par voie de subrogation.

**III — De l'ignorance des faits par l'agent et par l'assureur.**

La cause de Canadian Home Company et al. v. Gauthier<sup>1</sup> nous permet d'apporter ici une précision qui, à notre avis, est tout à fait équitable. Dans notre dernière chronique au sujet d'une cause récente<sup>2</sup>, nous signalions que la Cour d'Appel avait reconnu une fois de plus la vieille règle que la connaissance des faits par l'agent de l'assureur correspond à la connaissance par ce dernier. Nous indiquions, cependant, avec un peu d'étonnement que la majorité des juges n'avaient pas retenu:

59

- a) qu'une partie de l'assurance avait été placée par un courtier non au courant de la fermeture des lieux et qui n'avait pu en avertir les assureurs intéressés au moment où l'assurance avait été placée.
- b) que la majorité des magistrats ne s'étaient pas arrêtés à cette différence fondamentale de la matérialité des faits.

L'un des assureurs, la Canadian Home Assurance Company, vient de faire reconnaître la distinction par la Cour Suprême du Canada. Voici, en résumé, la conclusion du tribunal:

1o — Le second courtier, qui a placé l'assurance auprès de la Canadian Home, ignorait que le permis pour la vente d'alcool avait été annulé et que l'hôtel était fermé. Alors que le risque était décrit ainsi dans la police: "Sur le Bâtiment seulement de l'immeuble à 3 étages construit en bois avec toiture en 1ère classe, ainsi que ses annexes contiguës et communicantes par l'intérieur occupées aux mêmes fins et qui ne sont pas spécialement assurées ou séparées par un mur complet ou un espace, les fondations, les garnitures, et aménagements permanents lesquels y sont assujettis en forment partie

<sup>1</sup> Cour suprême du Canada.

<sup>2</sup> Royal Insurance Company et al. (y compris Canada Home) v. Gauthier.

et appartiennent au propriétaire de l'immeuble, les clôtures, les fresques et les glaces, seulement lorsque le dit bâtiment n'est occupé qu'à l'usage de Hôtel (sic) connu sous le nom Hôtel Laval avec pas plus de 20 chambres, licence pour boissons alcooliques et situé à Paroisse Lavaltrie, Cté Berthier, Province de Québec."

En somme, le second courtier avait présenté le risque à l'assureur, comme on le lui avait décrit.

60

20 — Ce qui compte avant tout, c'est le sens à donner aux mots "occupé qu'à l'usage de Hôtel" et le fait que le permis de vente d'alcool avait été annulé: deux conditions essentielles de la validité de l'engagement pris par l'assureur. Et voici la conclusion du juge qui résume l'opinion du tribunal:

"The majority in the Court below were of opinion that the words "occupé qu'à l'usage de Hotel" in this context were descriptive only, and meant a building furnished and equipped in such a fashion as to permit it to be used only as a hotel. With respect I cannot agree with that interpretation. In my opinion, the description of the property both as the occupation and the possession of a liquor licence was material to an appreciation of the risk. There is evidence to that effect in the record. The insurer is entitled to take both of these factors into account, when determining the premium to be charged, or in deciding whether or not he will assume the risk.

I share the view expressed by Montgomery J. that the failure to disclose that the hotel had lost its licence was fatal to the validity of the policies in issue here. I am also in opinion that the failure to disclose that the building was unoccupied at the time the policy was issued and had continued so until the fire occurred is equally fatal. In my view these two conditions are inseparable.

'In the result I would allow both appeals and dismiss both actions with costs throughout.

w

Nous croyons qu'il faut rappeler ici:

- i) que l'agent doit communiquer tous les faits à l'assureur lorsqu'il les connaît. Si l'assureur les ignore, alors il n'est pas lié.

ii) que le seul fait pour un immeuble de contenir le matériel qui lui est destiné n'en fait pas un immeuble "occupé" au sens que lui donne le métier. Une fois de plus, les arrêts de la Cour d'Appel et de la Cour Suprême du Canada montrent combien il serait important d'avoir un vocabulaire technique reconnu. C'est un autre cas que nous nous permettons de soumettre au surintendant des assurances, à l'appui de la thèse qu'il faut une terminologie officielle dans la province. Dans un pays bilingue, en particulier, il serait très important d'éviter toute confusion dans l'interprétation des termes et des textes.

61

#### **IV — De la valeur du véhicule en cas de destruction totale ou partielle.**

L'usage veut qu'après un incendie ou un vol, l'assureur verse à l'assuré une somme correspondant à la valeur marchande ou lui remette un véhicule de mêmes modèle, année et état. S'il s'agit d'une automobile, l'assureur s'informe auprès de deux ou trois concessionnaires de la marque et offre une somme moyenne ou, peut-être même, la plus élevée des trois si elle est mentionnée par une maison particulièrement bien connue. Son préposé a vérifié au préalable ce que l'on donne comme prix courant dans un barème n'ayant aucun caractère officiel, mais que l'on consulte à l'occasion. Dans l'ensemble, il s'agit théoriquement de la somme que l'assuré aurait eu à verser pour acheter une voiture de même genre. Assez souvent, au moment de l'offre commence un maquillage qui se termine par une hausse plus ou moins élevée de l'indemnité — l'assuré ou son courtier faisant valoir que la voiture n'avait qu'un faible millage, qu'elle était en bon état, que les pneus étaient en bon état, que l'assuré prenait bien soin de sa voiture; ce qui est probablement vrai, mais ce qui n'a guère de poids dans une opération où l'on discute d'un objet disparu

ou détruit et dont la valeur à toutes fins pratiques ne tient guère compte de l'état mécanique réel. Entre deux véhicules de même type, de même année et d'usure inégale, l'assureur et le marchand consulté ne font pas beaucoup de différence, en effet. Ils en feraient un peu plus si l'assuré pouvait démontrer qu'avant le sinistre, il avait l'intention d'avoir une nouvelle voiture et qu'on lui avait offert un prix plus élevé. Ce qui compte dans la pratique, ce n'est donc pas la valeur d'usage, 62 mais strictement la valeur marchande et, dans certains cas comme celui que nous venons d'indiquer précédemment, la valeur d'échange.

Dans la cause de *Bonneau v. les Assurances U.C.C. Compagnie Mutuelle*, M. le juge Philippe Lamarre de la Cour Supérieure vient d'ébranler le peu solide, mais consistant édifice, que nous avons décrit précédemment, en affirmant: "Le tribunal décide que le demandeur doit recevoir, comme indemnité, le coût de la perte réelle de sa machine agricole.

"Considérant que si, par suite d'un accident, un véhicule est endommagé et considéré comme une perte totale, son propriétaire est en droit de réclamer la valeur de la perte actuelle et réelle quant à lui, au moment de cet accident et que la valeur marchande (trade value) ne peut y être opposée;

"Considérant que la méthode de calculer la valeur d'une voiture en déduisant du prix payé un montant pour dépréciation basé simplement sur une échelle en vigueur n'est ni une méthode légale ni une méthode juste d'évaluation, et qu'une valeur théorique comme la valeur marchande ou valeur du marché ne peut être acceptée."

La valeur marchande ou valeur du marché, note donc le magistrat, ne peut être acceptée. Même s'il s'agit d'une machine agricole, l'opinion doit être retenue. Le cas d'une batteuse-souffleuse est un peu différent, en effet, de celui d'une automobile. C'est un véhicule qui, comme le camion, a une

valeur d'usage d'une durée beaucoup plus grande que la voiture automobile individuelle. Dans ce dernier cas, un facteur psychologique, né de la publicité, joue, en effet, un rôle prépondérant. En Amérique, l'usage veut qu'on change sa voiture tous les deux, trois ou cinq ans. Bien rares en effet sont ceux qui, comme en Europe, gardent leur automobile plus de cinq ans. D'abord parce que les voitures américaines résistent assez mal à un long usage, car elles entraînent des frais de réparation mécanique de plus en plus élevés. Il y a aussi que celui qui a une voiture un peu âgée a l'impression de ne plus être dans le mouvement, d'être parmi les doublés ou d'être menacé de l'être. Si, en Europe, les jeunes gens veulent une voiture nouvelle, les autres n'hésitent pas à voyager dans un véhicule de modèle vétuste, sans avoir l'impression d'être diminués; en Amérique on obéit à l'invite de la publicité et l'on ne garde pas une "vieille voiture".

63

A ce point de vue, la voiture particulière et le véhicule agricole n'ont pas de commune mesure. De nouveaux modèles de batteuses sont offerts par les marchands, avec de petites ou de grandes améliorations selon le cas, mais le cultivateur continuera à battre sa moisson chaque année avec le même appareil pendant vingt ans, pourvu qu'il l'entretienne, qu'il ne le laisse pas rouiller dans la neige ou sous la pluie. A cause de cela, le juge Lamarre a eu raison, à notre avis, de faire valoir la valeur réelle par opposition à la valeur marchande. Pour les voitures particulières, son opinion prévaut-elle? Nous ne le croyons pas. Nous devons continuer longtemps encore à déplorer:

- a) que l'on juge de la valeur d'une automobile par son âge et son prix courant — quels que soient le nombre de milles parcourus, l'état de ses pneus, de son vernis, des banquettes intérieures ou de la mécanique. Ce sont là des facteurs d'une bien mince importance aux

yeux de l'expert: à peu près seuls le modèle et l'année comptant vraiment dans l'appréciation du prix;

- b) que l'art du maquillonnage se manifeste dans presque chaque cas;
- c) que le prix d'échange n'intervienne qu'en dernier ressort si l'assuré a mauvais caractère, s'il est exigeant ou s'il menace d'aller à l'arbitrage.

64

Sans trop craindre de se tromper, on peut dire, en résumé, qu'actuellement le barème de valeur tient compte de la valeur marchande, de l'insistance de l'assuré et de la force de conviction du courtier: trois éléments, devant lesquels a réagi M. le juge Lamarre lorsqu'il a affirmé que le client a droit non à la valeur marchande, mais à "la perte actuelle réelle". Si cette base de règlement était reconnue, cela n'empêcherait en aucune manière le jeu des trois éléments que nous avons indiqués précédemment; elle en situerait simplement le niveau un peu plus haut. Cela en donnerait davantage à l'assuré, tout en augmentant le coût de revient de l'assureur; ce qui, en définitive, se traduirait éventuellement par un tarif plus élevé: l'assureur n'étant là à toutes fins pratiques que pour donner d'une main ce qu'il reçoit de l'autre. D'un autre côté — c'est cela qui compte — l'assuré serait traité avec un peu plus d'équité.

## Chronique du mot juste

par

PIERRE BEAUDRY

**Voir à :** De Wezenbeek, en Belgique, Monsieur P. P. Collin me signale que dans ma chronique d'octobre dernier, j'avais employé cette tournure dans le sens de "s'occuper de", ce qui est un anglicisme (de: "to see to..."). Le Dictionnaire des difficultés de la langue française d'Adolphe V. Thomas confirme en effet que "voir à" signifie: "faire attention à" ou "veiller à". A Monsieur Collin, j'offre mes remerciements, et je promets de "voir à" ne plus répéter cette faute!

65

**Véhicule moteur :** Ce barbarisme semble encore trop populaire chez nous et il y aurait lieu de rappeler qu'il est à la fois une traduction littérale de "motor vehicle" et une déformation de l'expression juste, qui est "véhicule à moteur". J'ai entendu certaines personnes défendre "véhicule moteur" sous prétexte que "moteur" peut être employé comme adjectif. Certes, on peut parler de nerfs moteurs et de centres moteurs (du cerveau) mais parce que l'adjectif en question s'applique alors à des choses qui impriment le mouvement. Or le mouvement n'est jamais imprimé par le véhicule mais, bien au contraire, par le moteur lui-même. Le véhicule ne fait que subir ce mouvement.

C'est avec une certaine déception que j'ai constaté que le dictionnaire Robert acceptait maintenant "véhicule automobile". Il me semble en effet que cette expression comporte au moins un soupçon de pléonasme car je ne connais de véhicule qui ne soit mobile et je trouve dans cette juxtaposition une répétition inutile. Si donc, par suite de l'usage populaire, "véhicule automobile" s'est imposé même au dictionnaire, il ne s'ensuit pas nécessairement qu'il soit de meilleure naissance que "véhicule à moteur". Pour ma part, je préfère de beaucoup l'image bien française de cette dernière appellation et je crois bien faire en la recommandant dans tous les cas où un choix peut s'exercer.

**En rapport avec :** Le mot "rapport" se prête à plusieurs excellentes locutions, dont voici quelques-unes:

**Avoir rapport à**, dans le sens de : concerner, intéresser, se rapporter à, regarder, toucher, avoir trait à.

**Par rapport à**, dans le sens de : en ce qui concerne.

**En rapport avec**, dans le sens de : qui convient à. Malheureusement, cette dernière locution est souvent employée, à tort, dans le sens de : "in relation to" lequel ne peut se traduire que par : "relativement à".

**66 Développements** : Les assureurs qui déclarent qu'il n'y a aucun *développement* à signaler, dans une affaire, encouragent à leur insu le développement outrancier d'un anglicisme de très mauvais aloi. Si l'on disait tout simplement qu'il n'y a rien de nouveau ? Dans d'autres cas, on pourrait aussi dire qu'on attend les événements, plutôt que les *développements*.

**Autos usagées** : Il fut un temps où les marchands de voitures d'occasion n'éprouvaient aucune gêne à étaler *Chars Usagés sur* d'énormes enseignes lumineuses. Aujourd'hui, un manufacturier nous offre encore à la télévision des *autos usagées*. Tout ce que je lui souhaite, c'est qu'à mesure que nous rapprenons la langue que ses semblables ont failli nous faire oublier, son message soit de mieux en mieux compris pour ce qu'il veut vraiment dire et que notre public se garde bien d'acheter des bagnoles qui auront servi à tel point que l'usure en soit la caractéristique prédominante.

**A l'effet que** : ne peut avoir pour effet de dire : "voulant que" ou "disant que" (comme dans : une entente à *l'effet que*).

**Expert après sinistres** : Voilà l'appellation qu'une compagnie de langue française a décidé d'imprimer sur les cartes de ceux de ses employés qu'on appellerait en anglais des "staff adjusters". Ne nous en effarouchons pas trop car ceci se défend bien, au point de vue de la langue. D'abord, les mots "expert" et "sinistre" ont déjà fait beaucoup de chemin dans notre langue des assurances depuis deux ou trois ans. À preuve, plusieurs courtiers parlent maintenant couramment d'experts et la plupart des compagnies importantes ont aujourd'hui un service des sinistres au lieu de leur ancien service (quand ce n'était pas un *département*) des *réclamations*. Nous ne sommes pas encore rendus au point où l'on pourra parler d'un expert tout court sans être obligé d'expliquer ce que l'on veut dire, mais ne nous décourageons pas car, en fait, *ajusteur d'assurances* a existé durant au moins cinquante ans avant qu'on trouve "d'assurances" superflu. Il serait bien aussi juste

de dire "experts d'assurances" mais tant que le substantif "expert" n'aura pas repris dans notre langue la place qui lui revient, et tant qu'il sera confondu avec le mot anglais *expert*, il y aura des gens qui refuseront de comprendre qu'il s'agit d'un homme qui fait des expertises. Quelqu'un avait déjà proposé "expert en sinistres"; ceci se buterait à la même opposition et de plus serait plutôt équivoque car le sinistre, c'est le fait dommageable lui-même, et autant donc vaudraient des tournures comme: expert en accidents, en incendie ou même... en cambriolage!

Je me permets de signaler, toujours parce que je déteste ce barbarisme, qu'*agent de réclamations* est consacré par la loi aux experts indépendants qui sont détenteurs d'un permis. Je me demande donc pourquoi, au détriment d'une langue qui a pourtant assez souffert sans cela, certaines compagnies, même canadiennes-françaises, appellent ainsi leurs employés et contribuent de ce fait à la dissémination de cette erreur<sup>1</sup>. Peut-être disparaîtra-t-elle à la fin, et peut-être qu'à la même occasion nous serons enfin débarrassés des *traverses de chemin de fer* et de la terminologie honteuse de la loi des compagnies, avec, parmi cent autres anglicismes, ses *corporations* qui n'ont rien de corporatif, ses *directeurs* qui sont des administrateurs, ses *officiers* qui sont encore moins militaires que Sancho Pança, et ses *comités exécutifs* qui n'exécutent que le français. Mais pour revenir à "expert après sinistres", je crois que ce terme se justifie si l'on considère que le travail de ce genre de techniciens s'effectue sous forme d'expertises "après sinistres". Un dernier mot: rien ne s'oppose à ce qu'on prétende qu'un homme est expert en une certaine matière car si l'usage a écarté le substantif de son origine, soit le mot "expérience", ce décalage ne semble pas s'être produit pour l'adjectif et l'on peut donc aussi bien dire, comme d'ailleurs Larousse le cite, "un ouvrier expert".

**Accounts executive :** Voilà un titre qui fait fort joli en anglais mais dont l'euphémisme présente un problème insoluble dès qu'il s'agit de le rendre en français. Les hommes en question ne sont en effet, dans notre langue, que des représentants (auprès des clients, si l'on y tient) sans qu'il s'ensuive que leur importance ou leur compétence soient de ce fait dépréciées.

**Autobus scolaire :** Le lecteur apprendra, évidemment avec plaisir, qu'il y a à Montréal une Mission Catholique Chinoise qui fait éga-

<sup>1</sup> Si "expert" leur répugne encore, pourquoi ne pas employer: "préposé au règlement des sinistres?"

lement de l'apostolat en faveur de la langue française, et surtout, sans doute, à l'intention des autres propriétaires d'autobus qui transportent nos écoliers. Tout en félicitant cette Mission pour son initiative, j'aimerais en faire profiter tout le monde. D'abord, à l'avant des autobus qui servent à transporter les petits Chinois, on ne voit qu'un seul mot : **Ecoliers**. Ceci témoigne d'une heureuse conception de la perspicacité des Montréalais, étant donné qu'on les considère suffisamment avisés pour ne pas avoir à se faire dire qu'un énorme véhicule muni de banquettes est un autobus. Ensuite, on s'est gardé d'employer le mot "scolaire", probablement pour le réserver surtout aux choses qui ont trait à l'enseignement. À l'arrière de ces autobus on voit: "Défense de dépasser cet autobus quand il est arrêté", ce qui peut paraître insolite puisque l'on voit presque toujours sur les véhicules de ce genre: "Défense de dépasser cet (quand ce n'est pas *cette*!) autobus *quand arrêté*". Remarquons que même avec *cette*, "arrêté" est toujours au masculin, ce qui ne peut froisser personne vu que les partisans du féminin y trouvent aussi leur part. Quand on songe que des monstruosité semblables s'étalent tous les jours aux yeux de nos écoliers, n'y a-t-il pas lieu de se demander si l'on ne devrait pas envoyer ces derniers en Chine pour qu'ils y apprennent le bon français ?

**Place :** La langue française est redevable en premier lieu à Monsieur Zeckendorf d'un "cadeau" dont, dans tout autre pays, elle n'aurait su que faire, mais qui, chez nous, semble avoir été accepté avec un empressement des plus enthousiastes. S'il est concevable qu'au temps où le roman "Peyton Place" était si populaire, ce bâtisseur américain ait trouvé "Place Ville-Marie" fort élégant, il est quand même assez inquiétant de constater avec quelle facilité son exemple a été suivi par d'autres, pour finir par doter la deuxième ville française du monde, d'une multitude de pareilles places fortes de l'anglicisme. À l'allure où en vont les choses, ne soyons pas surpris de trouver, un beau matin, un énorme gratte-ciel en plein sur notre bonne vieille Place d'Armes. Il faut dire que si, jusqu'ici, elle a toujours été si nue de tout immeuble, la pôvre, c'est qu'au temps où elle fut aménagée, on ne parlait que le français à Ville-Marie et que par conséquent tout le monde s'imaginait qu'une place se devait d'être un espace découvert. Même si nous possédons encore quelques dictionnaires désuets, tels que Larousse, ou Robert, ayons soin de les garder bien fermés à l'occasion de nos nouvelles constructions massives. Je crois toutefois que pour être logique et faire en sorte que notre langue soit

“vivante” on pourrait aller un peu plus loin dans la même veine et bien voir à (!) ce que, dès 1970, on érige des parcs de 40 ou 50 étages chacun. De la sorte, on pourrait en venir, d’ici 1980, à construire des espaces, un peu comme on bâtirait un trou.

Mais tenons-nous en à *place* au moins jusqu’à l’Expo ’67, pour n’avoir que cette brillante innovation à expliquer à ceux de nos visiteurs qui seront de culture française. Avec les anglophones, nous n’aurons pas de difficulté; il suffira de leur dire: “Come to my place” et eux, ils comprendront tout de suite. Peut-être aussi, leur langue en viendra-t-elle plus facilement encore à prendre la place de la nôtre, tout comme certains immeubles prennent de plus en plus la place de nos places !

69

Et pour stimuler cette évolution, pourquoi ne nommerait-on pas dès maintenant notre Hôtel de Ville *Place de la Ville*, notre cathédrale *Place de la Prière*, et l’immeuble de la Sun Life *Place du Soleil* ? Après tout, n’est-il pas vrai que, tout récemment encore, nos tribunaux ont accordé à la *Corporation* (aïe !) *Place Ville Marie* une injonction interdisant à une autre compagnie d’utiliser le nom de “Place Ville Marie Shopping Centre” ? Au cours de ce procès, dont seul un Molière aurait pu rendre la loufoquerie, les avocats de la *Corporation* (aïe ! aïe !) avaient savamment démontré que ses lettres patentes consacraient l’appellation contestée au gratte-ciel qui lui appartient. Dommage qu’en présence de ces deux mères éplorées se disputant un enfant aussi manifestement illégitime, un Salomon n’ait jugé que ni l’une ni l’autre n’y avait droit ! Je me suis aussi laissé dire que si *Place Radio-Canada* l’a emporté sur “La Cité des Ondes”, qui aurait pourtant été de l’excellent français, c’est que l’immeuble (sic) en question ne contiendra pas tellement des studios ou des transmetteurs, mais qu’il servira bien davantage à “abriter sous un même toit” (sic) tous les services administratifs de la société. Voilà qui explique bien: a) que lesdits services n’ont rien à voir à la diffusion (comme d’ailleurs il est permis d’en douter et b) qu’il n’y a rien comme une *place* pour mettre nos gens à l’abri des dangers de la re francisation.

En terminant, rappelons à ceux qui affichent tant de respect pour “l’usage” — pourvu, semble-t-il, qu’il soit mauvais — que si cette attitude avait toujours prévalu, Montréal serait encore *Cité* et notre Régie des Alcools, l’affreuse *Commission des Liqueurs* d’avant notre révolution tranquille. À ces vaillants défenseurs de nos “coutumes” offrons une généreuse provision de hot dogs *stimés*.

## Petit lexique anglais-français des assurances sociales

70

*Dans le numéro d'octobre 1965, nous avons fait paraître la première partie d'un travail fait par le comité d'étude des termes de médecine et intitulé "Glossaire d'assurances sociales". Voici la seconde tranche, le lexique, où l'on part du terme anglais pour donner l'équivalent français. À nouveau, nous tenons à féliciter ces médecins qui veulent doter un domaine relativement nouveau d'un vocabulaire précis, bien étudié et qui s'efforcent de rendre dans la langue de chacun le sens des mots que l'on emploie. Leur initiative est à citer en exemple dans un pays où la coexistence de deux langues rend difficile la situation linguistique.*

*En présentant leur mémoire au gouvernement, les membres du Comité se sont exprimés ainsi:*

*"Le Comité, qui a pris naissance il y a deux ans, s'est donné comme objectif la restauration de la langue et de la pensée française dans le milieu médical et hospitalier québécois. Il est formé de médecins, de spécialistes en administration hospitalière, d'infirmières, de diététiciennes, d'archivistes, de bibliothécaires et de traductrices médicales. Il s'honore du patronage de plusieurs organismes professionnels comme le Collège des médecins et chirurgiens, l'Association des médecins de langue française, la Fédération des omnipraticiens du Québec, la Société médicale de Montréal et la Société médicale de Québec. Il a établi des relations avec le Comité de linguistique de Radio-Canada et avec des organismes similaires en France comme le Comité d'étude des termes médicaux français. Dès sa création, il a sollicité et obtenu l'appui de l'Office de la langue française, et c'est en collaboration avec ce dernier qu'il a préparé un glossaire des termes médico-hospitaliers et un lexique anglais-français des assemblées délibérantes."*

*Comme on peut le constater, il y a là un désir manifeste d'être utile. C'est dans cet esprit également que le Comité a bien voulu nous donner l'autorisation de reproduire son texte. À*

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

---

Ambulance services <sup>1</sup>	Transport en ambulance
Anæsthesia benefit	Prestations d'anesthésie
Basic plan	Régime de base
Beneficiary	Bénéficiaire
Benefit	Prestations; avantage (social)
Birth grant	Indemnité de naissance
Cash benefit	Prestations en espèces
Cash maternity benefit	Indemnité de repos; avantage de maternité
Cash sickness benefit	Indemnité de maladie
Claim	Demande de prestations, d'expertise, de remboursement, etc.
Claim form	Feuille de soins; feuille de maladie
Compulsory plan	Régime obligatoire
Contribution	Cotisation
Contributory payment (V. deterrent fee)	
Contributory insurance	Assurance à cotisations
Coverage	Couverture
Conversion privilege	Droit de transformation
Death insurance	Assurance-décès
Deductible	Franchise
Dental care	Soins dentaires
Dental services	Soins dentaires
Dependent	Personne à charge
Deterrent fee	Participation aux frais
Direct billing and payment	Tiers-payant
Eligibility requirements	Conditions à remplir; conditions d'attribution; conditions d'admission (à l'assurance volontaire ou privée)
Eligible (to be)	Avoir droit à; pouvoir prétendre à; remplir les conditions
Eligible expenses	Frais couverts; frais remboursables
Exemption from payment of the premium	Exonération de prime; exonération de cotisation
Extended health benefits plan Comprehensive	Régime à couverture étendue Garantie tous risques

71

<sup>1</sup> Le mot anglais *services* désigne ce qui est mis à la disposition du public et non un organisme administratif.

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

---

Supplementary	Garantie supplémentaire
Extra-billing	Dépassement d'honoraires; dépassement de tarifs
Family allowances	Allocations familiales
Fee-for-service	Paielement à l'acte
Fringe benefits	Avantages sociaux
Funeral grant	Indemnité pour frais funéraires
Group practice	Exercice collectif de la médecine; médecine de groupe
<b>72</b> Health agency	Organisme de santé; organisme assureur (dans certains cas)
Health care	Soins; soins médicaux
Health insurance scheme	Régime d'assurance-maladie
Health insurance	Assurance-maladie
Health system, plan. scheme or programme	Système ou régime des soins médicaux
Health professions	Professions de la santé
Health services	Soins; soins médicaux; équipement et personnel sanitaire; organisation sanitaire.
Health services insurance	Assurance-maladie
Home care services	Soins à domicile
Hospital care	Soins hospitaliers
Hospitalization benefit	Prestations d'hospitalisation
In-hospital medical benefit	Prestations médicales aux malades hospitalisés
Indemnity benefit	Indemnité
Indemnity plan	Régime d'indemnité
In-patient services	Soins aux malades hospitalisés
Insurance agency	Organisme assureur
Insurance fund	Fonds d'assurance
Insured patient	Malade assuré
Insured person	Assuré
Insured services	Risques couverts
Invalidity benefit	Prestations d'invalidité; avantage d'invalidité
Disability pension	Pension d'invalidité
Laboratory services	Examens de laboratoire
Licensing agency	Organisme de réglementation professionnelle

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

---

Major medical (V. Extended health benefits)	
Maternity benefit	Prestations de maternité
Maternity insurance	Assurance-maternité
Maternity medical care	Soins de maternité
Maternity services	Soins de maternité
Medical benefit	Prestations médicales
Medical care	Soins médicaux
Medical care insurance	Assurance-maladie
Medical care insurance plan	Régime d'assurance-maladie
Medical insurance	Assurance-maladie
Medical services	Soins médicaux
Medical services insurance	Assurance-maladie
Medicare scheme; medicare plan	Régime d'assurance-maladie
Mental health services	Mesures de protection de la santé mentale
Means test	Justification des ressources
National or provincial health service	Service national ou provincial de santé
New born care	Soins aux nouveaux-nés
Non-profit agency	Organisme sans but lucratif
Nursing allowance	Allocation d'allaitement
Nursing services	Soins infirmiers
Occupational benefit	Pension d'incapacité partielle
Old age benefit	Pension, rente ou allocation de vieillesse; avantage de vieillesse
Old age insurance	Assurance-vieillesse
Old age pension	Pension de vieillesse
Optional coverage	Garantie facultative; couverture facultative
Opt-out right; right to practice outside the medical scheme	Droit d'exercer en dehors du régime d'assurance-maladie
Over-servicing	Activité abusive
Over-utilisation	Consommation abusive
Participating physician contract; service contract	Contrat de garantie d'un régime conventionnel
Patient	Malade; patient
Pension	Pension
Pensioner	Pensionné
Permanent disability	Incapacité permanente

## ASSURANCES

---

Personal health care services	Soins; soins médicaux
Personal health services	Soins; soins médicaux
Premium	Prime; cotisation
Plan	Régime; option; combinaison; système
Portable	Transférable
Portability	Transférabilité
Pre-paid plan; pre-payment plan	Régime d'assurance; régime d'assurance sociale; plus particulièrement, régime conventionnel
<b>74</b> Prescription drug benefit	Prestations pharmaceutiques
Prescription drug services	Fournitures pharmaceutiques sur ordonnance
Preventive medical services	Soins médicaux préventifs
Programme	Régime; législation; programme
Prosthetic appliances	Frais d'appareils de prothèse
Provision of an act	Dispositions d'une loi
Provider of services	Celui qui dispense des soins
Qualifications	Condition d'attribution; conditions à remplir
Qualify for (to)	Avoir droit à; pouvoir prétendre à; remplir les conditions
Qualifying time; qualifying period	Délai de carence; délai d'attente; temps d'immatriculation ou d'inscription exigé
Referring physician	Médecin traitant; médecin qui adresse son malade à; médecin qui prescrit l'hospitalisation, le transfert
Registration	Immatriculation; inscription
Schedule of fees, fee tariff	Tarif d'honoraires
Service benefit	Prestations en nature
Service contract	Voir "participation physician contract"
Services not covered; services excluded; services not provided	Risques non couverts; frais non remboursables
Service plan	Régime conventionnel
Sickness benefit	Prestations de maladie
Sickness insurance	Assurance-maladie
Social legislation	Législation sociale

## ASSURANCES

---

Social security	Sécurité sociale
Specialist care	Soins de spécialiste
Specialist services	Soins de spécialiste
Subsidization of insurance premium; premium subsidies	Paiement de la prime (ou de la cotisation) par l'État
Surgical benefit	Prestations chirurgicales
Surgical services	Soins chirurgicaux
Survivors' benefit	Pension ou rente de survivants
Suscriber to health agency	Assuré
Temporary disability	Incapacité temporaire
Travel expenses	Frais de déplacement
Utilization of services	Consommation médicale
Visiting nurse services	Visite de l'infirmière visiteuse
Voluntary insurance	Assurance volontaire; assurance facultative; assurance libre
Voluntary pre-payment agency	Organisme assureur privé sans but lucratif
Waiting period	Temps d'immatriculation exigé; temps d'inscription exigé; délai de carence
Work injury insurance	Assurance contre les accidents du travail
Workmen's compensation act	Loi sur les accidents du travail

75

### BIBLIOGRAPHIE

- Lasne, Michel. *Les Assurances sociales*, coll. Manuels de législation et de pratique sociale, publiée par les éditions sociales françaises, 1961.
- Hatzfeld, Henri. *Le grand tournant de la médecine libérale*, éd. ouvrières, coll. Relations sociales Paris, 1964.
- Robert, Paul. *Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*, éd. Société du Nouveau Littre, Paris, 1964, 6 vol.
- Codes de la Sécurité sociale*, de la Santé publique, de la Famille et de l'Aide sociale, librairie Dalloz, Paris, 1965.
- Harrap's Standard French and English Dictionary*, éd. J. E. Mansion, 1960, 2 vol.
- The Saskatchewan Medical Care Insurance Act*, 1961.
- Royal Commission on Health Services*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1964, Tome 1.

### REVUES

- Le Médecin de France  
Le Concours médical  
Le Supplément de la Revue du praticien  
Canadian Doctor

# Chronique de documentation

par

J. H.

## Le pacte constitutionnel de 1867.

76

"Dix pour un ou le pari confédératif", par Marcel Faribault et Robert M. Fowler. Aux Presses de l'Université de Montréal.

"L'avenir du fédéralisme canadien", par un groupe d'économistes et de professeurs de droit. Aux Presses de l'Université de Montréal.<sup>1</sup>

Les articles de "l'Action Nationale" et, en particulier a) dans le numéro d'octobre 1964: "Bibliographie sommaire sur la Confédération", par M. Cameron Nish; et dans celui d'octobre 1965, l'article de M. François-Albert Angers intitulé "Écrits 1964-1965 sur le problème canadien-français".

Les articles de "Parti pris", cette revue percutante qui groupe un certain nombre de jeunes intellectuels violents et catégoriques, mais dont il faut connaître la pensée pour comprendre un aspect de la chose politique dans la province de Québec.

"The Two Themes of Canadian Federalism", by Donald V. Smiley dans la "Revue Canadienne d'Économie et de science politique" de février 1965.

Les articles de Me Yvan Morin, professeur à la faculté de droit de l'Université de Montréal. Ces articles ont paru dans diverses publications.

**"Essai sur la Constitution du Canada"**, par M. le juge Bernard Bissonnette.

Un dossier de plus en plus volumineux se constitue sur l'Acte de l'Amérique du nord britannique de 1867 et sur l'avenir constitutionnel du Canada. Nous avons voulu indi-

---

<sup>1</sup> Nous profitons de l'occasion pour signaler ici l'aide qu'apportent les Presses de l'Université de Montréal. On sait quelle difficulté les écrivains avaient jusqu'ici à faire paraître leurs travaux dès qu'ils sortaient du roman. En créant leurs Presses, l'Université de Montréal et l'Université Laval ont rendu les plus grands services. Ces deux ouvrages d'un caractère juridique sont un exemple excellent de l'utilité d'un organisme universitaire de ce genre.

quer ici quelques-unes des pièces les plus importantes que pourraient consulter ceux qui s'intéressent à la question. Nous leur conseillons, particulièrement, les deux premiers ouvrages où ils trouveront des études élaborées sur le sujet. Dans le premier, MM. Faribault et Fowler présentent en particulier le projet d'une constitution nouvelle, après avoir étudié la question dans son ensemble. Le projet a le grand mérite d'être clair et d'apporter des solutions qui peuvent paraître discutables à certains, mais qui sont intéressantes. Elles mettent de l'ordre et de la précision dans des dispositions générales qui en ont un bien grand besoin.

77

"L'avenir du fédéralisme canadien" groupe les travaux qui ont été présentés au congrès de l'Association canadienne des professeurs de droit à Charlottetown en 1964, à l'occasion du centenaire de la conférence de Charlottetown. On y a réuni les communications sous quatre titres: les conceptions du fédéralisme, la politique économique dans la Fédération canadienne, les études juridiques et politiques à l'égard de la Constitution et, enfin, l'orientation vers une nouvelle constitution.

Il y a là des travaux qui, nous semble-t-il, présentent certains des aspects les plus importants de la question.

**Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada.** Supplementary Report on Automobile Assigned Risk Plan. Toronto.

Créé pour faire face à une situation particulière, le fonds des risques assignés est devenu, à toutes fins pratiques, le dépotoir de tout ce dont l'assureur ne veut momentanément pas se charger. C'est ainsi que, de 1963 à 1964, les primes ont presque doublé et l'organisme administrateur est débordé par l'afflux des risques dont les assureurs devraient se charger normalement. Il est intéressant de rapprocher des statistiques l'opinion exprimée par le président de la Canadian Underwriters' Association, M. Donald B. Martin. Dans un récent discours,

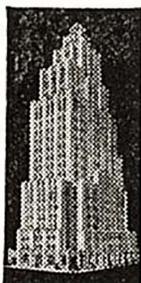
il a dit: "*There must be a market — and a reasonably free market — for all risks with no serious additional hazards, either physical or other; there should be a market for most risks with a purely physical additional hazard, for instance, handicapped drivers.*" Or, tout cela actuellement est laissé sur le pas de la porte du Fonds des risques assignés, avec le résultat qu'il est débordé et qu'il ne remplit plus le rôle qu'on lui a assigné, c'est-à-dire accueillir les risques assurables, mais à une prime plus élevée que le tarif normal, quand l'attitude, l'imprudence ou les mauvais résultats de l'assuré le justifient.

78



Depuis que ces notes ont été écrites, les assureurs ont changé d'attitude. Ils ont entr'ouvert leurs portes aux automobilistes qui présentent un danger accru par rapport au risque ordinaire, mais qui ne deviennent individuellement dangereux que si le conducteur est imprudent, maladroit ou malchanceux. C'est le cas, par exemple, du jeune ou du vieux conducteur, du chauffeur de taxi, du voyageur de commerce qui, parcourant de grandes distances chaque année, sont plus exposés aux sinistres. Même si l'attitude nouvelle est imposée, plus ou moins directement, par l'intervention du contrôle des assurances, il faut se réjouir que les assureurs aient suivi le bon conseil de M. Donald B. Martin.

*Siège social:*  
Édifice de La Prévoyance



507, Place d'Armes,  
Montréal

# LA PRÉVOYANCE

COMPAGNIE D'ASSURANCES

## ***10 ANNÉES DE PROGRÈS!***

	<u>1965</u>	<u>1960</u>	<u>1955</u>
Primes d'assurance générale souscrites	\$ 16,189,045	\$ 9,008,484	\$ 5,833,966
Assurance-vie en vigueur	\$225,109,664	\$72,123,084	\$47,145,167
Actif total	\$ 27,016,667	\$16,197,034	\$ 9,606,428
Capital, surplus et réserve générale	\$ 4,143,401	\$ 3,408,680	\$ 2,273,122

Succursales :

### **ASSURANCE GÉNÉRALE**

QUÉBEC — TORONTO — CALGARY — VANCOUVER

### **ASSURANCE-VIE**

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

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

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

Siège Social - Sherbrooke, Qué.

FONDÉE EN 1835

J. P. GAUTHIER, 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

COMPAGNIES ESSENTIELLEMENT CANADIENNES  
AU SERVICE DES CANADIENS

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

Genres d'assurances

ACCIDENT	BRIS DE GLACE	TRANSPORT TERRESTRE
AUTOMOBILE	GARANTIE	VOL
BIENS IMMOBILIERS	INCENDIE	CHAUDIÈRE et
BIENS MOBILIERS	RESPONSABILITÉ	MACHINERIE

SUCCURSALES  
BUREAUX DE  
SERVICE

CALGARY - EDMONTON - HALIFAX - MONTRÉAL  
OTTAWA - QUÉBEC - TORONTO - VANCOUVER  
WINNIPEG



LE GROUPE

*Commerce*

SIÈGE SOCIAL : ST-HYACINTHE, QUÉBEC

# **SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES**

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

AFFILIÉE À LA C.U.A.

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

PRÉSIDENT  
ALFRED TOURIGNY, C.R.

SURINTENDANT  
ADRIEN DEMERS

**Siège Social**

**465 rue St-Jean - Montréal**



**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 - \$3,800,000**

**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**

Directeur

**507 PLACE D'ARMES**

- -

**MONTRÉAL, P.Q.**

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

# ASSURANCE

# ARTISANS

# PROGRÈS

## POINTS SAILLANTS DU 88<sup>e</sup> RAPPORT ANNUEL

<b>NOUVELLES ASSURANCES</b> \$ 2,211,562 <small>en primes</small>	
<b>ASSURANCES EN VIGUEUR</b> 414,531,779 <small>en volume</small>	
<b>PRESTATIONS ET RISTOURNES</b> ..... 5,057,368 <small>versées aux sociétaires durant l'année</small>	
<b>ACTIF</b> ..... 51,433,953	

## Augmentation 1964/63

23.2%
12 %
12 %
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

# LES PRÉVOYANTS DU CANADA

## Faits saillants de 1965

### LES PRÉVOYANTS DU CANADA (Assurance-Vie)

Nouvelles affaires	\$ 81,402,324
Assurance en vigueur	480,000,000
Revenus	8,080,580
Excédent des revenus sur les dépenses	374,677
Actif	23,990,293
Taux de rendement net sur les placements	5.95%

### LES PRÉVOYANTS DU CANADA (Fonds de Pension)

Actif	\$ 10,964,691
Nombre de sociétaires	48,333

### LES PRÉVOYANTS DU CANADA - ASSURANCE GÉNÉRALE

Primes souscrites	\$ 13,435,764
Actif	11,186,167
Bénéfice de l'année	648,941
Capital et Surplus	2,328,077
Contrats en vigueur	124,500

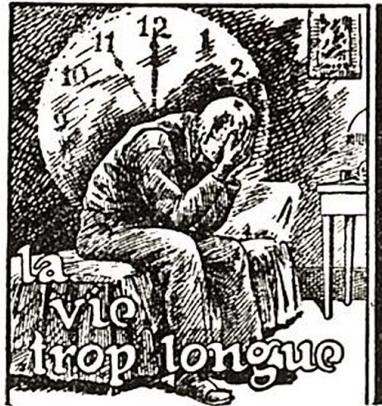




**l'essentiel d'abord...**

Grâce au représentant de l'Alliance, je puis maintenant garantir aux miens une succession à l'épreuve de toute éventualité et j'accumule en même temps des épargnes dont je pourrai bénéficier moi-même de mon vivant. Le programme de sécurité qu'il nous a dressé nous procure la tranquillité d'esprit qui permet d'envisager l'avenir avec confiance — nous avons tenu compte de l'ESSENTIEL d'abord.

**Alliance**  
*mutuelle-vie*



Compagnie d'Assurance sur la Vie

**LA SAUVEGARDE**

Fondée en 1901

Quelques extraits de son rapport annuel 1965 :

Actif .....	\$ 66,843,000.
Assurance en vigueur .....	343,264,000.
Nombre d'assurés .....	115,000.
Revenus de l'année .....	10,000,000.
Taux net de rendement de ses placements .....	5.87%

1965 : Une année de grandes réalisations pour  
La Sauvegarde sur les plans économique, social  
et culturel.

**Siège Social: 152 est, rue Notre-Dame, Montréal**

Une institution du Mouvement coopératif  
Desjardins



Siège social  
MONTREAL

**La Sauvegarde**

assurances  
sur la vie



**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)**

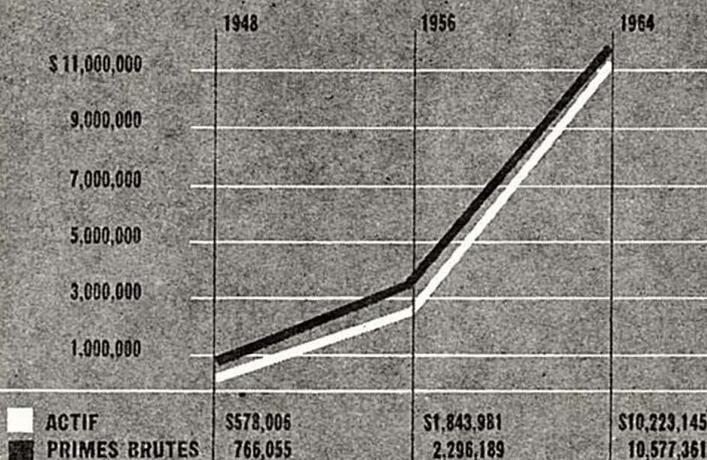
**Téléphone 844 - 2821**

**ANNÉE  
RECORD  
1964**

## 20<sup>e</sup> 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 LEVIS, P.Q.

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