

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



## SOMMAIRE

	Page
LA MUTUALISATION DES SOCIÉTÉS À FONDS SOCIAL ET LE PLAFONNEMENT DES CAPITAUX ÉTRANGERS EN ASSURANCE SUR LA VIE, par Gérard Parizeau ... ..	79
I. La mutualisation: processus et résultats. — II. Le plafonnement des participations étrangères.	
FINANCIAL PANORAMA, SUMMER 1966, by D. H. Fullerton	95
The Stock Market. — The Money Market. — Long term Bonds and Mortgages. — Guidelines and Balance of Payments.	
L'ASSURANCE HOSPITALISATION ET SES SURPRISES, par Jean Dalpé ... ..	105
1965, ANNÉE DE REPRISE DANS L'ASSURANCE AU CA- NADA, par Gérard Parizeau ... ..	110
LE NOUVEAU COURTIER D'ASSURANCES, par J. H. ... ..	117
FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé ... ..	120
I. Des capitaux canadiens se portent acquéreur de sociétés d'assurances détenues à l'étranger: un mouvement en sens contraire. — II. La langue que nous parlons. — III. Technocratie et politique. — IV. Les catastrophes de 1965: l'ouragan Betsy et l'émeute de Los Angeles. — V. Qu'est-ce qu'un cadre? — VI. Les "flottes synthétiques". — VII. Monsieur le surintendant des assurances. — VIII. L'Enseignement supérieur et ses limites.	
L'IMPÔT SUR LES PRIMES D'ASSURANCES ET LE RAPPORT BÉLANGER, par Jean Dalpé ... ..	139
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J. H. ... ..	142
Les publications de l'A.F.I.A.: World, New York. I Brazil. — II Turkey. — Notes sur la contribution espagnole à la formation et au développement de l'assurance maritime internationale du XIII <sup>e</sup> au XVIII <sup>e</sup> siècle. — Les Pionniers de la Science Canadienne. — How the New York State Insurance Department serves you. — Miron le magnifique. — Correspondance française, Bulletins de vocabulaire. — Structures Sociales du Canada français. — Toponymie de Montréal.	
CHRONIQUE DU MOT JUSTE, par Pierre Beaudry ... ..	152



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**

**MONTRÉAL (9e)**

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4.000.000.00

**NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.**

*Département canadien:*

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

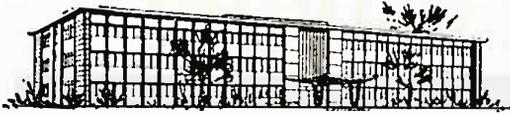
**MONTRÉAL**

J. L. PLANTE. Gérant

**LE GROUPE  
FÉDÉRATION**

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

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



## L'UNION CANADIENNE, COMPAGNIE D'ASSURANCES

compagnie strictement canadienne en mesure de bien vous servir



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

Succursale : 4205, rue Saint-Denis — 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.**

**275 OUEST, RUE SAINT-JACQUES**

**288-1132**

# 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'ASSURANCES SUR LA VIE**



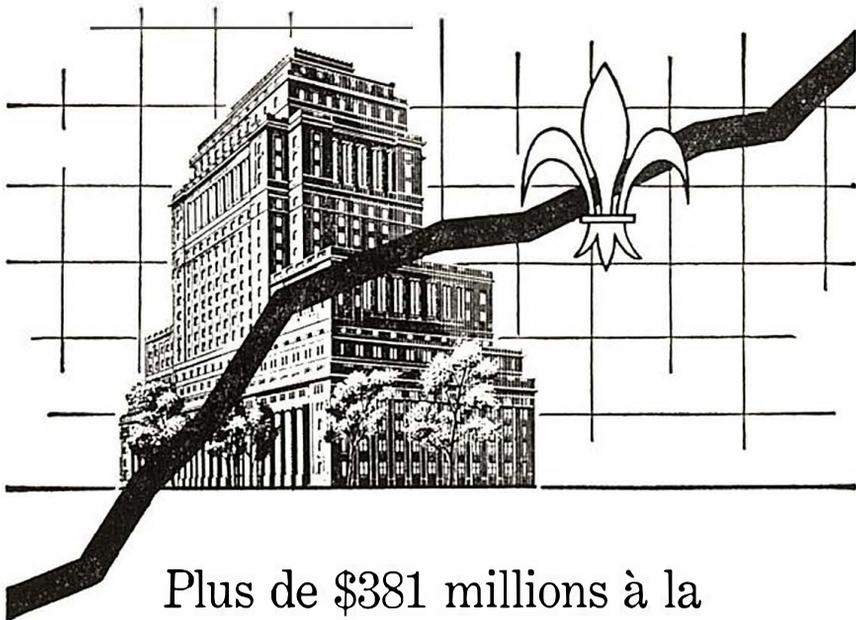
Comprenant les tarifs, les valeurs de rachat, les dividendes, les historiques de dividendes, les relevés financiers et un résumé des conditions des polices de toutes les compagnies d'assurances sur la vie travaillant au Canada.



**COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES**

**PRIX : \$5.50**

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**

**MONTREAL**

# GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

*Courtiers d'assurances agréés*

*Étude et administration de portefeuilles  
d'assurances*

**410, RUE SAINT-NICOLAS  
MONTRÉAL  
842-3451**

Gérard PARIZEAU  
Robert PARIZEAU

Michel PARIZEAU  
Gérald LABERGE

Marcel MASSON  
André TOWNER

## **GAGNEZ beaucoup plus en Assurance !**

Vous gagnerez beaucoup plus si, au lieu de visites fatigantes et stériles, vous prospectez vos assurables par un système complet de lettres dynamiques. Des Assureurs obtiennent ainsi jusqu'à 25% de rendement. Ecrivez par avion pour brochure gratuite au Bureau A.C. Rue C. Martel, 20, Bruxelles-Belgique.



## **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

79

34<sup>e</sup> année

Montréal, Juillet 1966

No 2

## La mutualisation des sociétés à fonds social et le plafonnement des capitaux étrangers en assurance sur la vie <sup>1</sup>

par

GÉRARD PARIZEAU

Depuis quelques années, on constate qu'au Canada les capitaux étrangers mettent la main sur les entreprises d'importance vitale pour l'économie du pays.<sup>2</sup> Dans l'assurance, le mouvement a pris une telle importance depuis 1955 que les pouvoirs publics se sont émus et qu'ils ont adopté un certain nombre de mesures destinées à enrayer le mouvement.<sup>3</sup> Ils ont permis d'abord aux sociétés à fonds social de se mutualiser, c'est-à-dire de se transformer en sociétés mutuelles par le rachat de leurs actions; ce qui rend les assurés propriétaires de l'entreprise. Puis, chronologiquement, en 1964 le légis-

<sup>1</sup> Les données fondamentales de ce travail proviennent des "Rapports du surintendant fédéral des Assurances" de 1957 à 1964.

<sup>2</sup> En 1961, les Etats-Unis détenaient soixante pour cent de la capitalisation dans l'industrie du pétrole et du gaz naturel, cinquante-deux pour cent dans l'affinage des métaux, quatre-vingt onze pour cent dans la fabrication des produits du caoutchouc et quatre-vingt dix pour cent dans celle des automobiles. Et depuis, ces pourcentages ont augmenté.

<sup>3</sup> Dans l'assurance sur la vie tout au moins.

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

lateur a fixé à dix pour cent le maximum d'actions pouvant être détenu par un actionnaire habitant à l'étranger et à vingt-cinq pour cent au maximum les actions appartenant à des actionnaires vivant en dehors du Canada. Pour comprendre la réaction des milieux officiels, il faut se demander quelle était la situation en 1957 dans le domaine de l'assurance-vie, au moment où la mutualisation a été permise.

80

Si, en 1929, la Montreal Life avait été achetée par un groupe anglais, jusqu'en 1955 aucune autre société canadienne d'assurance sur la vie n'avait été entièrement prise en main par des capitaux étrangers. Soudainement, à partir de ce moment, le mouvement s'est précipité ainsi:

	Société canadienne	Actif (en millions)	Achetée par un groupe <sup>1</sup>
1955	The Continental Life Insurance Company	\$ 30	de Suisse
1956	The Western Life Assurance Company	\$ 5	des Etats-Unis
1956	The Commercial Life Assurance Company	\$ 8	de Hollande
1957	The Dominion Life Assurance Company	\$156	des Etats-Unis
1957	Fidelity Life Assurance Company	\$ 7	de Grande-Bretagne
1958-60	The National Life Assurance Company	\$ 49	des Etats-Unis
1960	The Excelsior Life Insurance Company	\$109	des Etats-Unis

<sup>1</sup> Voici comment en 1960, le surintendant des Assurances expliquait pourquoi les assureurs étrangers se portaient acquéreur de sociétés canadiennes:

"The acquisition of control of established Canadian companies by British and foreign insurance companies means a permanent loss in the share of the life insurance business in Canada transacted by Canadian companies under Canadian control. The formation of a new life insurance company is a difficult undertaking and requires the investment of large amounts of money with no expectation of a return on the investment for many years in the future. Such companies are, therefore, difficult to replace. The chance of repatriation of control is much less than if the shares were in the hands of individuals. However, if Canadian shareholders wish to sell their shares, and if interests outside Canada are prepared to pay a higher price than Canadian interests, a solution to the problem is difficult to find without serious interference with private rights."

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

A la fin d'avril 1961, sur 36 compagnies canadiennes inscrites au contrôle fédéral, onze appartenaient à des étrangers: trois de ces sociétés ayant été fondées au Canada avec des capitaux souscrits en grande partie à l'extérieur du pays.

Pour les sociétés autres que vie, en 1964, au moment où des dispositions furent prises pour plafonner l'achat par l'étranger d'actions de sociétés canadiennes d'assurance sur la vie, la situation était encore plus mauvaise pour le groupe indigène. Qu'on en juge par cette répartition des assurances incendie et accidents <sup>1</sup> entre les divers groupes d'assureurs:

81

Affaires détenues par des :	1964 (%)
Sociétés purement canadiennes ... ..	24.2
Sociétés canadiennes appartenant à des assureurs britanniques ... ..	9.9
Sociétés appartenant à d'autres assureurs étrangers ...	9.1
	43.2
Affaires souscrites par des assureurs étrangers:	
britanniques ... ..	20.0
d'autres pays ... ..	36.8
	100.0

Les sociétés canadiennes n'avaient donc, en 1964, que 24.2 pour cent des affaires autres que vie; ce qui était bien peu pour une économie aussi évoluée que celle du Canada.<sup>2</sup>

Devant cela, on comprend que les pouvoirs publics aient tenu à intervenir et qu'ils aient cherché à imposer des mesures destinées à enrayer le mouvement. D'autant plus que le législateur n'avait pas trop bonne conscience puisque, s'il avait autorisé jusque-là les sociétés étrangères à se porter acquéreur des actions d'une société canadienne d'assurance sur

<sup>1</sup> Réassurance déduite.

<sup>2</sup> Malgré cela, le législateur n'a rien fait jusqu'ici dans ce domaine; son intervention s'est limitée, en effet, à l'assurance sur la vie qui groupe des capitaux beaucoup plus considérables et dont les affaires s'étendent sur une période de temps beaucoup plus longue.

la vie, il ne l'avait pas permis aux assureurs canadiens. Par une disposition bien paradoxale de la loi, en effet, une compagnie canadienne d'assurance sur la vie ne pouvait acheter les actions d'une autre société canadienne d'assurance sur la vie.<sup>1</sup> On voulait ainsi, disait-on,<sup>2</sup> empêcher que les grosses entreprises n'englobent les petites et ne forment des mastodontes incontrôlables ou ne centralisent une trop grosse part des affaires traitées au Canada. Mais ce que l'on défendait aux indigènes, on le permettait à l'étranger. A tel point qu'en 1957, celui-ci menaçait de mettre la main non plus sur de petites ou de moyennes entreprises, mais sur de très grandes affaires comme la Sun Life, la Confereration Life, la Manufacturers Life: entreprises canadiennes considérables et très exposées à être achetées par l'étranger à cause

<sup>1</sup> Art. 63-1-C. Loi concernant les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques.

<sup>2</sup> Voici quel était le raisonnement du surintendant des Assurances dans son Rapport de 1960 (p. XXXV):

"It is sometimes suggested that Canadian life insurance companies should be permitted to buy the shares of other life insurance companies in order to prevent ownership going out of Canada. If such action were permitted (an amendment to the legislation would be required), the disadvantages might well outweigh the advantages. Such a course would probably lead to the disappearance of existing small companies through amalgamation or merger following purchase of control and it is not clear that the best interests of the policyholders of the purchased company would be served in this way. It might be that, for many policyholders in Canadian companies, change of control would be less objectionable than disappearance of the company through amalgamation or merger. In the former case, the company continues as a separate corporate entity and even where control has passed out of Canada the basic characteristics of the company are likely to change only slowly, if at all. However, in the case of merger, the policyholder finds himself insured in another company not of his own choosing and, perhaps, not to his taste. He cannot, however, transfer his insurance elsewhere without the possibility of suffering some loss.

"It may be noted, too, that purchase of one Canadian company by another would not provide any guarantee of the retention of control in Canada, because control of the purchasing company itself might pass to foreign hands unless the purchasing company were a mutual company.

"In any event, apart from the prospect of merger and its effect on policyholders of the disappearing company, purchase of control of Canadian companies by other Canadian life insurance companies might not be in the best interests of the policyholders of the latter, especially where the purchase is made in competition with foreign companies. A foreign company is often prepared to pay a very high price for shares since acquisition of a subsidiary may be an alternative to the heavy investment required to set up an agency organization of its own. To compete, a Canadian company would have to outbid the foreign company but, already having its own agency organization, would find the investment less advantageous."

- i) de l'importance de leurs affaires et de la qualité de leur organisation technique et commerciale;
- ii) de la valeur considérable des actions qui n'avaient pas été manipulées comme l'avaient fait certaines entreprises commerciales et industrielles, dans le passé. On s'en rendit compte quand des actions de dix dollars se vendirent de 65 à 325 dollars, une fois que le gouvernement fédéral eût permis la transformation des compagnies par actions en sociétés mutuelles en 1957.<sup>1</sup>

Voyons comment le processus de la mutualisation s'effectua pour cinq sociétés assujetties au contrôle fédéral, quelles conditions l'État y mit, ce qu'il en coûta aux sociétés intéressées et comment celles-ci réagirent devant la saignée que la mutualisation entraîna nécessairement au fur et à mesure que les actions furent rachetées aux actionnaires, versées au trésor, puis radiées, afin que la société devienne une entreprise mutuelle sans laisser aucune autre trace du statut antérieur qu'une diminution momentanée d'une partie des réserves libres ou des surplus, représentés par les excédents de la caisse d'assurance et du fonds de mortalité.

### ***I — La mutualisation : processus et résultats***

C'est par un amendement à la loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques que le parlement canadien décida comment les sociétés canadiennes à fonds social pouvaient être transformées en sociétés mutuelles. Il suffit pour cela de se conformer à un certain nombre de conditions que l'on trouve au chapitre II de la loi sur les com-

---

<sup>1</sup> La province de Québec permet également la mutualisation à l'aide d'une loi spéciale. Ce fut le cas, par exemple, de la Laurentienne, qui fut transformée en société mutuelle par une loi provinciale, sanctionnée le 5 mars 1959. (Loi privée No 288, 7-8 Elizabeth II, C. 185). On a également permis la démutualisation, c'est-à-dire la transformation d'une société mutuelle en société par actions quand sa situation financière l'a justifiée.

pagnies d'assurance canadiennes et britanniques, sanctionnée le 20 décembre 1957.<sup>1</sup> Les voici résumées:

84 1° Le conseil d'administration de la société doit adopter un règlement autorisant le rachat des actions à un prix indiqué.<sup>2</sup> Comme le conseil comprend à la fois des représentants des actionnaires et des assurés participants,<sup>3</sup> ceux-ci peuvent vérifier, en toute connaissance de cause, le montant fixé suivant une formule particulière, car ils ont accès aux sources de documentation les plus précises. Cette vérification est d'une importance primordiale, puisque les sommes versées aux actionnaires prennent une signification considérable, comme on le verra plus loin. La valeur de l'action variera suivant l'importance du capital, du surplus et de l'excédent de ces multiples réserves constituées au fur et à mesure de l'expansion de l'entreprise. L'assurance-vie est féconde en excédents de cette sorte qu'ont permis, en particulier, l'expansion du portefeuille à travers les années et la baisse du coût de mortalité à la suite des étonnants progrès de la santé publique. Pour le comprendre, il suffit de comparer les tables de mortalité qui, depuis l'American Experience Table of Mortality (1843-1858) et les British Offices Tables (1863-1893) jusqu'à la C.S.O. 1958, retracent l'évolution décroissante de la mortalité en Amérique. Même si le législateur a prévu qu'au moins 90 pour cent des profits réalisés avec les fonds participants devaient être versés aux assurés participants, l'importance des sommes en jeu et des fonds non participants a laissé aux actionnaires des bénéfices plus ou moins avoués, mais qui ont augmenté régulièrement et substantiellement avec les années.

---

<sup>1</sup> 6 Elisabeth II, chapitre II, Article 90A.

<sup>2</sup> Art. 90A, alinéa (2).

<sup>3</sup> Par une disposition spéciale, le conseil d'administration d'une société d'assurance sur la vie à fonds social comprend des représentants des actionnaires et des assurés. Ces derniers ne doivent pas être actionnaires et ils doivent avoir une police d'assurance avec participation dans les bénéfices. (Art. 6 (2)). Ils ont les mêmes droits que les administrateurs qui représentent les actionnaires.

2° Une fois le règlement adopté par le conseil, une assemblée générale extraordinaire est convoquée pour obtenir l'assentiment des intéressés. Cette assemblée réunit les actionnaires et les assurés. Il faut, en effet, que chaque partie accepte l'opération: les premiers devant en bénéficier doublement, puisque c'est la valeur véritable de leurs actions qu'on leur remettra et puisque les sommes versées ne sont pas imposables. Il s'agit, en effet, d'un profit de capital qui, dans l'esprit actuel de l'impôt sur le revenu, n'est pas taxable. Les seconds ont un intérêt immédiat non moins important, puisqu'ils doivent garder dans la société des sommes suffisamment élevées pour que l'avenir de l'entreprise n'en souffre pas. Il y a là un jeu d'intérêts qu'il faut surveiller de très près si l'on ne veut pas affaiblir la société au point de rendre son avenir aléatoire ou, tout au moins, enrayer momentanément son essor.<sup>1</sup> L'opération de rachat se répartit sur une période plus ou moins étendue suivant les ressources de l'entreprise. C'est ainsi qu'elle a porté sur cinq ans dans le cas de la Sun Life<sup>2</sup> et qu'elle n'était pas encore terminée le 31 décembre 1964, dans le cas de deux autres sociétés dont la mutualisation remontait également à 1958.

85

Il est intéressant de voir quelle a été la réaction des actionnaires et des assurés des sociétés intéressées au moment où, en 1958, cinq d'entre elles décidèrent de se transformer. En voici un aperçu précis pour la Sun Life et la Manufacturers Life:

a) réaction des actionnaires	Sun Life	Manufacturers Life
Nombre total d'actions ... ..	200,000	150,000
Nombre de votes favorables ... ..	172,253	119,333
Nombre de votes défavorables ... ..	—	50

<sup>1</sup> La loi mentionne à l'alinéa 3(b): le Conseil du Trésor doit être convaincu "que le capital versé de la compagnie a cessé d'être un facteur important pour la sauvegarde des intérêts des porteurs de police de la compagnie ..."

<sup>2</sup> De 1958 à 1962.

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

### b) réaction des assurés

Assurés présents ou représentés ... ..	188,611	229,967
Nombre de votes favorables ... ..	188,611	229,832
Nombre de votes défavorables ... ..	—	135

Dans les deux cas, l'opinion était très catégorique.

3° Il ne reste plus qu'à faire accepter le règlement par le Conseil de la Trésorerie d'abord, puis ultérieurement, par le ministre des Finances quand la loi eût été modifiée. L'acceptation officielle ne tarde pas dès qu'on se rend compte de l'assentiment des intéressés et dès qu'on a pu vérifier que le rachat des actions n'affaiblira pas l'entreprise au point de ralentir son essor.<sup>1</sup>

Sanctionnée à la session de 1957 comme on l'a vu, la loi de mutualisation donna lieu dès 1958 à la première partie de l'opération. En profitèrent immédiatement les sociétés suivantes:

Au 31 décembre 1957	Actif (000,000)	Assurance en vigueur (000,000)
Equitable Life Insurance .....	\$ 35	\$ 155
Manufacturers Life .....	821	2,741
Confederation Life .....	407	2,058
Sun Life .....	2,212	8,203
Canada .....	637	3,034
	\$4,112	\$16,191

La Sun Life était la plus importante; mais, dans l'ensemble, l'opération portait sur un actif de quatre milliards de dollars et sur des capitaux assurés de l'ordre de seize milliards. Il y avait là des sommes énormes en jeu. D'autre part, la mesure enrayait momentanément le mouvement que milieux officiels et privés avaient craint de ne pouvoir empêcher jusque-là.

<sup>1</sup> Une fois le rachat officiellement reconnu, les actionnaires doivent individuellement manifester le désir de l'accepter à la société et déposer leurs actions, suivant un mode reconnu par l'article 90A de la loi.

Dans le cas présent, il ne s'agissait pas simplement d'éviter qu'un groupe d'actionnaires remplaçât un autre, mais qu'un groupe étranger se substituât juridiquement à un autre dans la direction d'entreprises qui, graduellement, centralisent les économies d'une partie importante de la population. Pour comprendre la situation, il faut se rappeler que, grâce à une publicité intense et, dans l'ensemble bien faite, les assureurs canadiens sont parvenus à convaincre le public que l'assurance sur la vie est indispensable à la sécurité de la famille. Ainsi, ils ont orienté vers eux d'énormes capitaux dont les pouvoirs publics ne peuvent pas abandonner la direction à l'étranger de gaieté de cœur. Les sociétés d'assurance sur la vie fournissent un tel apport au marché financier qu'il fallait autant que possible en garder la propriété au Canada et empêcher ainsi que l'orientation d'une partie importante de l'épargne ne fût décidée par des influences extérieures.



La décision de mutualiser ayant été prise par les actionnaires et par les assurés et confirmée officiellement, il faut voir maintenant comment l'opération a été exécutée. Il ne pouvait s'agir de la réaliser en un an, tant les sommes en jeu étaient considérables. Pour qu'on en juge, voici un tableau qui indique quel était le coût du rachat :

Société	Fondée en	Nombre d'actions	Valeur au pair	Prix du rachat	Somme totale à verser
Equitable Life	1920	65,421	\$10.00	\$ 65.00	\$ 4,252,000
Sun Life	1865	200,000	\$10.00	\$325.00	\$65,000,000
Confederation Life	1871	100,000	\$10.00	\$180.00	\$18,000,000
Manufacturers Life	1887	150,000	\$10.00	\$275.00	\$41,250,000
Canada Life	1847	100,000	\$10.00	\$220.00	\$22,000,000

Les sommes étaient importantes puisqu'elles allaient de quatre à soixante-cinq millions de dollars. Pour ne pas affai-

## ASSURANCES

blir les sociétés intéressées, voici comment le prix des actions fut versé aux actionnaires:

Sociétés	Nombre d'années
Sun Life .....	5 ans, de 1958 à 1962
Canada Life .....	5 ans, de 1958 à 1962
Equitable Life .....	6 ans, de 1958 à 1963
Manufacturers Life .....	6 ans, de 1958 à 1964 <sup>1</sup>
Confederation Life .....	6 ans, de 1958 à 1964

88

Dans l'intervalle, le capital-actions diminuait dans les livres de chaque société d'un montant correspondant aux actions rachetées et la composition du conseil se modifiait graduellement: le nombre des administrateurs représentant les actionnaires suivant une courbe décroissante. Au complet versement du prix de rachat, l'entreprise devenait la propriété des assurés. Seuls faisaient alors partie du conseil administrateurs élus par les assurés participants.



Une première question se pose ici. Dans quelle mesure la mutualisation a-t-elle affaibli les assureurs concernés? Verser aux actionnaires de pareilles sommes n'est-il pas imprudent? Ne peut-on ainsi enrayer l'essor normal de l'entreprise pendant plusieurs années? Nous ne pensons pas que le contrôle des assurances ait pu l'imaginer un instant. Sans quoi, avec toute son influence, il aurait empêché l'opération qui, dans son esprit, devait non pas permettre aux actionnaires de toucher un capital considérable sans payer d'impôt, mais empêcher l'étranger de mettre la main sur des entreprises vitales pour l'économie du pays. La nationalisation aurait été une autre solution valable, mais au Canada l'opinion ne l'aurait pas permise et, d'autre part, l'opération aurait coûté aussi cher si l'on avait voulu éviter la spoliation.

<sup>1</sup> A la fin de 1964, il restait encore \$7,250,000 à verser aux actionnaires de la Manufacturers Life et \$3,400,000 à ceux de la Confederation. Rapport du Surintendant des assurances pour 1964. P. XL.

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

Pour comprendre dans quelle mesure les sociétés ont pu résister à la saignée,<sup>1</sup> il est intéressant de voir l'évolution de la caisse d'assurance durant les années qui suivirent le rachat des actions. On entend par là les réserves spéciales qui garantissent les engagements pris par l'assureur envers ses assurés et le surplus, c'est-à-dire l'excédent au delà du capital. En voici l'évolution de 1958 à 1964, ainsi que l'augmentation de l'actif et de l'assurance-vie en vigueur pendant cette période de sept ans, qui comprend les années de rachat des actions et celles qui suivent:

89

Compagnies	Actif (000.000 exclus)		Assurance-vie en vigueur (000.000 exclus)		Évolution de la caisse d'assurance (000.000 exclus)	
	1958	1964	1958	1964	1958	1964
	Sun Life	\$2.212	\$2.823	\$8.343	\$12.522	\$160.045
Equitable	35	51	150	462	1.494	2.251
Manufacturers Life	821	1,383	2.801	5,096	42,555	80,836
Canada Life	637	942	3,027	5,264	30,106	42,118
Confederation Life	406	585	2,117	3,625	30,333	42,858
			<u>16,438</u>	<u>26,969</u>	<u>264,533</u>	<u>400,400</u>

Ainsi, en sept ans, le montant de l'assurance en vigueur dans le cas de ces cinq compagnies est passé de seize à vingt-sept milliards de dollars et la caisse d'assurance, au total, a augmenté de deux cent soixante-quatre à quatre cent millions de dollars. On ne peut donc dire

a) que la mutualisation a vidé les sociétés de leurs ressources essentielles;

b) que, financièrement, les entreprises ont été grandement affaiblies;

c) que, commercialement, l'opération s'est traduite par un retard dans l'expansion des sociétés. Il est vrai que la force de vente était intacte et qu'à cause des réserves restant dans les entreprises, celles-ci pouvaient continuer leur expansion

<sup>1</sup> Et pourquoi le contrôle des assurances l'a permise.

<sup>2</sup> C'est ainsi que, dans le cas de la Sun Life, la caisse d'assurance est passé de 7 à 8 pour cent de l'actif.

sans crainte pourvu qu'elle se fit à une allure justifiée par les ressources accumulées et dont l'existence même n'était pas atteinte par les sommes versées aux actionnaires en un nombre d'années suffisant.



90 L'importance financière de l'opération était-elle justifiable? C'est la seconde question à laquelle nous voudrions essayer de répondre, non en la justifiant mathématiquement, car nous n'avons pas tous les éléments voulus, mais en apportant quelques facteurs d'appréciation. Voici, en résumé, le prix qui a été versé par action dans le cas de chaque société:

	Valeur au pair	Prix payé
Sun Life .....	\$10.00	\$325.00
Equitable ...	10.00	65.00
Manufacturers Life ...	10.00	275.00
Canada Life ...	10.00	220.00
Confederation Life ...	10.00	180.00

Au premier abord, ne semble-t-il pas exagéré de payer de six fois et demie à trente-deux fois et demie la valeur au pair d'une action? Pour l'expliquer, il faut se rappeler un certain nombre de faits qui empruntent leurs éléments principaux à la nature même de l'opération d'assurance et à l'âge des entreprises:

1° Le tarif d'assurance sur la vie est basé essentiellement sur des tables de mortalité dont les données ont beaucoup varié depuis un siècle. Les assureurs ont d'abord employé les *British Offices Tables* et l'*American Table of Mortality*; puis, comme nous l'avons dit précédemment, ils ont remplacé ces tables par de plus récentes au fur et à mesure que les progrès de la statistique, de la démographie et de la santé publique permettaient de serrer le coût de mortalité de plus près. En

toute honnêteté et avec l'approbation du contrôle des assurances, les sociétés ont ainsi accumulé des sommes d'autant plus considérables, en excédent de leurs besoins techniques, que le taux de calcul de leurs réserves était plafonné à trois et demi pour cent, alors que le rendement de leurs placements était considérablement plus élevé durant les périodes où le loyer de l'argent était haut et où le gouvernement les laissait orienter leur politique financière vers autre chose que les fonds d'État. Il est vrai

a) que le législateur avait prévu qu'au moins quatre-vingt-dix pour cent des bénéfices réalisés avec les fonds participants devaient être versés aux assurés participants;

b) que, devant la concurrence des sociétés mutuelles, certaines sociétés par actions versaient jusqu'à quatre-vingt-dix-sept pour cent de leurs bénéfices, une fois les réserves nécessaires constituées;

c) que, théoriquement, pour les bénéfices faits avec les fonds non participants la même obligation ne subsistait que dans la mesure même de la concurrence;

d) qu'à cause des sommes en jeu, les montants laissés en réserve libre étaient considérables et s'accumulaient d'année en année.

2° Dans le cas des sociétés en cause, on se trouvait devant des entreprises existant depuis de très nombreuses années et qui avaient été administrées avec une très grande prudence <sup>1</sup> et une non moins grande efficacité.

3° Dans l'ensemble, on a empêché les sociétés d'augmenter périodiquement leur capital en fonction de l'importance de leurs affaires. Et surtout, on ne leur a pas permis de multiplier leurs actions presque à l'infini, comme un bon nombre d'entreprises industrielles ou commerciales l'ont fait. On a

ainsi gardé à l'action sa valeur intrinsèque, sinon originale. A travers l'existence des sociétés, on a autorisé un seul fractionnement, qui a transformé l'action première d'une valeur de cent dollars en dix de 10 dollars. A toute fin utile, cela ne changeait guère le coût total de l'opération, sauf qu'au lieu de payer \$3,250 pour une action de cent dollars d'une des sociétés, par exemple, on ne versait que trois cent vingt-cinq dollars pour chacun des titres décuplés en nombre.

92

4° En somme dans le cas de ces sociétés, comme dans n'importe quel autre domaine, les plus âgées et les mieux administrées ont eu un essor considérable à travers les années, sans qu'il ait été nécessaire de les protéger contre la concurrence étrangère. Elles y sont parvenues, grâce à une politique commerciale très poussée qui a emprunté ses éléments de succès aux sociétés américaines les plus progressives. Elles ont complété cette première condition essentielle par une politique financière prudente, efficace dans l'ensemble et qui, par l'importance des capitaux traités pendant une très longue période, a laissé au compte des actionnaires des sommes considérables retenues dans l'entreprise tant par l'intervention du contrôle gouvernemental que par la prudence des conseils d'administration qui se sont succédé.

Il nous paraîtrait juste de trouver excessive une pareille levée de fonds si le contrôle fédéral n'en avait vérifié l'exactitude, si une brutale saignée avait mis en danger l'existence même des sociétés et si l'opération n'avait été exécutée sur une période assez longue pour ne pas nuire à l'essor de l'entreprise. Même si on trouve le retrait très élevé, il s'explique par l'âge des entreprises, la durée de leurs opérations, les réserves accumulées à travers les ans au lieu de les verser chaque année aux actionnaires, la nature même des opérations

---

<sup>1</sup> L'aventure de l'une d'elles au moment de la crise de 1929 aurait pu bien mal tourner, il est vrai. Celle-ci donna alors un coup de barre qui rapidement assainit sa situation et lui redonna la liquidité officielle nécessaire.

faites par des sociétés qui, il faut l'admettre, ne donnent lieu à une aussi grande surveillance dans aucun autre domaine.<sup>1</sup>

### **II — Le plafonnement des participations étrangères**

La seconde mesure prise par le gouvernement fédéral pour empêcher la main mise de l'étranger sur les sociétés d'assurance sur la vie remonte à la session de 1964. Elle a consisté essentiellement à plafonner la participation des capitaux étrangers dans les sociétés canadiennes:

93

- a) à dix pour cent du capital-actions par individu habitant à l'étranger;
- b) et à vingt-cinq pour cent en tout la part du capital-actions de l'entreprise, souscrite par des étrangers habitant en dehors du Canada.

Ajoutons immédiatement

i) que la mesure ne s'applique pas à toute société canadienne d'assurance sur la vie dont le contrôle était détenu par des capitaux étrangers antérieurement au 23 septembre 1964;

ii) que si un étranger, habitant à l'extérieur du Canada, achète plus de dix pour cent des actions soit directement, soit par l'entremise d'un fondé de pouvoir indigène, il ne garde aucun droit de vote. En somme, on n'empêche pas tant l'étranger de se porter acquéreur de plus d'actions que ne le prévoit le maximum fixé par la loi, que d'intervenir directement dans l'entreprise par le truchement de l'assemblée des actionnaires et du conseil d'administration, s'il a dépassé le maximum prévu.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> On peut se demander si, du point de vue de l'actionnaire, la vente de ses actions n'aurait pas été plus avantageuse que la mutualisation. Dans un cas particulier, on a constaté que la vente a permis de toucher une somme substantiellement plus élevée que le prix autorisé par le contrôle des assurances. Il ne s'agit pas, cependant, d'une des entreprises dont nous avons étudié le cas ici.

<sup>2</sup> Rien n'empêche un groupe étranger de fonder une société nouvelle et de détenir la majorité ou la totalité des actions.

94 En résumé, dans le cas de la mutualisation, on prévoit la disparition de l'actionnaire qui s'efface devant l'assuré. Dans celui du plafonnement des actions détenues par des étrangers, on cherche à empêcher l'influence que directement ceux-ci peuvent exercer sur l'essor et l'orientation des entreprises. Dans les deux cas, on se trouve devant une politique d'auto-défense économique que les pays d'Europe pratiquent eux-mêmes à un degré encore plus avancé, tant ils sont effrayés par l'envahissement du capitalisme américain qui tend à s'installer de façon irrémédiable aux points névralgiques des pays avec lesquels il fait affaire. Si l'Europe sent le besoin de se défendre, on ne peut blâmer l'économie canadienne de se protéger contre une force énorme devant laquelle presque tous cèdent. Quand on songe aux instructions données récemment aux succursales d'entreprises américaines au sujet du rapatriement des capitaux accumulés et à celles qui, dans le passé, tentèrent de diriger la politique commerciale des entreprises canadiennes, appartenant aux capitaux américains dans notre pays, on ne peut se refuser à admettre une politique canadienne d'auto-défense dans une économie déjà passablement dirigée.<sup>1</sup> Si elle accueille avec plaisir les capitaux destinés à créer des entreprises nouvelles, celle-ci s'inquiète d'une mainmise croissante sur les organismes financiers principaux dont le pays dispose — qu'il s'agisse de compagnies d'assurance sur la vie, de banques ou de sociétés de fiducie qui sont parmi les éléments de base de son existence.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> On lira avec intérêt à ce sujet les études parues dans les "Cahiers de l'Institut de science économique appliquée" d'août 1962. No 128.

<sup>2</sup> La mutualisation des sociétés d'assurance sur la vie aux Etats-Unis avait d'autres aspects, comme le signale Mme Linda Pickthorne Flecher dans un excellent article paru dans "The Journal of Risk and Insurance" de mars 1966, sous le titre de "Motivations underlying the mutualization of Stock Life Insurance Companies". Voici comment elle les groupe pour les sociétés américaines: 1° désir de satisfaire l'opinion publique un peu montée aux Etats-Unis à la suite d'une enquête publique; 2° règlement du problème individuel des actionnaires que posait l'impôt successoral; 3° empêcher que des éléments étrangers à l'entreprise ne prennent le contrôle de celle-ci; 4° solution apportée aux problèmes techniques de l'entreprise. On pourrait ajouter à cela au Canada: la possibilité pour les actionnaires de réaliser un bénéfice financier immédiat et très important sans avoir à payer d'impôt; le profit de capital n'étant pas taxable au Canada.

# Financial panorama, summer 1966<sup>1</sup>

*by*

D. H. FULLERTON

The first faint cracks in the North American boom appeared early in May. Faltering new car sales in the United States, attributable to a variety of factors — ranging from an unusually cold spring to the auto safety hearings — appeared to be the main trigger for a sharp decline in the stock market. In Canada, although manufacturers report that car sales are holding up well, the Maclean-Hunter survey of consumer spending intentions suggests that plans to buy new and used cars are down to the lowest level in two years, and plans to purchase major appliances are not as expansive as they were a year ago. At this stage it is difficult to determine whether these economic symptoms will prove to be anything more than chills brought on by the unseasonable weather, or whether they will develop into more fundamental disturbances which will eventually permeate the economic life of both Canada and the United States.

95

Apart from some reservations about the less optimistic attitudes currently mirrored in the stock market and in the survey of consumer attitudes, the Canadian economy still appears to be operating from a position of underlying strength. Employment, industrial output, unfilled orders, wages and salaries continue to rise, and pleas for restraint still echo around Ottawa and in business circles. The Governor of the Bank of Canada noted in his Annual Report that the requirements of governments, businesses and consumers were com-

<sup>1</sup> Cette étude a déjà paru dans "Canadian Banker". Nous la présentons à notre tour, avec l'assentiment de l'auteur et de la revue.

binning to produce very substantial demands on the economy which threatened to outrun its capacity to increase output of goods and services. On the same day that his report was released, March 11th, the Governor emphasized the necessity for some moderation in the growth of the overall demand by increasing Bank Rate to  $5\frac{1}{4}$  percent. It is interesting to note that this is the first change in rate made independently of a similar change by the Federal Reserve in the last few years.

The results of the first survey of 1966 capital investment intentions provided additional proof of the pressures building up in the economy. After increasing by 16 and 17 percent in 1964 and 1965 respectively, capital spending is expected to rise a further 14 percent this year. Spread across a range of primary, secondary and service industries, the increase implies a high level of construction outlays for factories, office buildings and similar structures and greater spending on machinery and equipment. However, pressure on the construction industry may be reduced somewhat by lack of growth in residential construction. Housing starts are now expected to fall a minimum of 15 percent this year, but the substantial number of apartments and houses carried over from last year, on which work is yet to be completed, will maintain expenditures in this area at least until fall.

Faced with the need to dampen down the inflationary spending plans evident on all sides, the Minister of Finance took an imaginative and flexible approach to fiscal policy in his first budget. Three main measures were introduced to induce some postponement of business spending: an experimental refundable tax, cuts in capital cost allowances, and the announcement that the sales tax on production machinery would be reduced next April and completely removed one year later. Turning to other sectors of the economy, Mr. Sharp proposed the reversal of virtually all of the 1965

personal income tax reductions and a 10 percent cutback in Federal Government construction programs. Despite this reduction in spending, the Government surplus this year will not be as large as in 1965. The budgetary deficit is forecast at \$150 million compared with \$34 million in the fiscal year ending March 1966. On a national accounts basis the fiscal 1965-66 surplus of \$494 million will rise to \$615 million; however, this latter figure includes the revenue from the new refundable tax of \$160 million so that regular Government of Canada operations will have somewhat less of a deflationary impact than last year.

The mid-year survey of business spending plans, normally released early in August, may provide some indication of the amount of investment which has been postponed as a result of Mr. Sharp's proposals. There are several operative factors which could mitigate the extent of the cutback. For one thing, the reduced depreciation allowances do not apply to purchases already contracted for on budget night. The accelerated capital cost allowances granted to manufacturing and processing companies with a minimum (25 percent) degree of Canadian ownership, under which they can write off new machinery and equipment at a rate of 50 percent a year, will not lapse until the end of this year. Companies which so qualify may well advance expenditures planned for 1967 in order to take advantage of these higher write-off privileges. Secondly, manufacturers' investment in machinery and equipment last year was well below intentions indicated by the mid-1965 survey. If this shortfall resulted from delays in delivery brought about by shortages of labour and materials rather than from revisions in spending intentions, manufacturers may proceed with their investment plans this year, even at higher cost, rather than incur any further delays. Finally, as the heads of many large corporations have pointed out,

the time lag between the announcement of the refundable tax and its imposition is too short to permit much revision in investment programmes. Expenditures which are likely to be deferred as a result of this tax are those not slated for implementation until late this year or those not yet in the works.

98 These comments do not imply that the budget will be ineffective, but only that Mr. Sharp may prove to be overly optimistic in his estimate of the extent of the overall cutback. The budget is certain to dampen the exuberance of business spending and to check any destabilizing tendencies toward overcapacity. One might add that the stock market collapse may be a more significant factor leading to reduced capital expenditures — if indeed they occur — than the budget itself.

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

This spring there were growing signs of nervousness in all North American stock markets, and particularly in the key market, New York. A substantial drop had occurred in February but by the middle of April about half of the lost ground had been recovered. Since then, conflicting statements from Washington officials about the necessity of imposing tax increases to combat inflation, debate over the Vietnamese situation, and concern in some quarters over the dangers of excessive speculation left the market susceptible to the slightest change in the economic wind. The announcement by the automobile companies of production slowdowns in the United States, following an aggregate 4 percent drop in factory sales in April and a 15 percent fall in the first 10 days in May probably was the spark which touched off the May break in the market. On May 18th the Dow-Jones industrial average stood 10 percent below the level at the end of 1965, while the Toronto average was off 5 percent.

Prices in both markets were close to the lows of last year. Many analysts feel that the prolonged bull market has come to an end, and expect further declines before the bargain hunters appear to lend support in any volume.

There appears to be no entirely satisfactory explanation for the wave of selling which followed the news from Detroit. New car sales in the United States over the first four months of this year were only 1 percent below last year's past-strike level, and some periodic fluctuation in sales after five consecutive years of expansion should not have been entirely unexpected. Uncertainties about Vietnam, higher taxes, and the possibility of a further tightening in money, have been subjects of discussions for many months. In the event, the decline in the stock market will likely have some adverse effects on consumer attitudes and on the spending plans of businessmen. For this reason, one consequence of the May break in stocks may be to neutralize the pressure in the United States for higher taxes and tighter money.

99

Whether or not there is any substance in the belief that the stock market provides a good leading economic indicator, it does appear to have the power sometimes to induce economic decisions that make its predictions come true. It will be interesting to see whether the economist bulls or the stock market bears prove to be better forecasters. Certainly, in terms of trends in stock market prices, there are very few bulls in sight.

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

The increase in Bank Rate led to a substantial upward adjustment in short-term money market rates. Yields on 91-day Government of Canada treasury bills by the end of March had risen to about 5.10 percent, an increase of 40

basis points since the Bank Rate change. Short-term rates over the next two months remained at about this level.

100 The chartered banks added to the pressures in the money market by reducing their holdings of short-term instruments in order to accommodate the usual spring increase in the demand for loans. Between mid-March and mid-April the banks reduced their treasury bill holdings by a substantial \$175 million, a move which brought their "more liquid asset" ratio to below 30 percent, a level which had previously been considered a desirable minimum. When the Bank of Canada stepped in to fill the gap in the treasury bill market, the banks used the cash injected into the system to finance an increase of \$170 million in general loans and \$200 million in loans to other borrowers, chiefly grain dealers. In the last month the rise in loans has been much more moderate but the banks have been unable to build up their more liquid assets.

The Government of Canada's refunding operation for May 1st consisted of three new issues and met with good response. The shortest maturity offered was a  $4\frac{1}{4}$  percent eleven-month bond, priced at \$98.90 to yield 5.49 percent, and \$155 million was allotted. The other two offerings were additions to outstanding issues: \$40 million 5 percent bonds maturing in July 1970 priced at \$98.00, to yield 5.54 percent, and \$130 million  $5\frac{1}{2}$  percent bonds of August 1980 yielding 5.71 percent. The technical innovation introduced in the February refunding to satisfy the demand for long-term issues and to cover dealer shortages was repeated, although different issues were involved. The Bank of Canada offered to buy the new 1967 issue from dealers in exchange for up to \$25 million of its holdings of the July 1969 maturity, and to exchange the same amount of its holdings of long-term Canada 1988's and 1990's for the three new issues.

***Long-term Bonds and Mortgages***

Prices of long-term bonds continued to fall in the Canadian market until mid-March, when the American bond market showed some signs of recovery. One causal factor in that market was the withdrawal of an expected \$440 million New Jersey Turnpike bond and a reduction in size of several other new issues. U.S. prices continued upwards for some weeks, but part of these gains were given up at the time of the stock break in May.

101

By mid-May Canada  $4\frac{1}{2}$ 's of 1983 were trading at  $1\frac{1}{2}$  points above the March low, to yield about 5.66 percent, although there is a degree of artificiality in the prices of Canada bonds because of the frequent Bank of Canada intervention on both sides of the market. Quebecs and Ontarios were respectively yielding about 6.15 percent and 5.90 percent, not far from their low point in March. Nevertheless, the relative strength of the Canadian market in May was surprising, in the face of the offering of \$115 million in provincial issues in the first half of the month, including a \$50 million 6 percent Quebec issue. However, these offerings along with some new corporate bonds helped to sop up the supply of available funds, and one provincial issue was called off for lack of interest and several large municipal issues were deferred. Some of the buying interest in the Canadian market may have been caused by the March 16 appeal of Mr. Sharp to institutional investors to stop buying of U.S. dollar "offshore" bonds issued to finance the operations of American subsidiaries. Many investors not only complied with this request but went further and disposed of issues acquired prior to the date of Mr. Sharp's announcement. The rise in price of many of these bonds, of course, made compliance with the Government's announced policy easier to tolerate. A further strengthening influence was the place-

ment of large issues in the New York market; the Province of Ontario, Quebec Hydro and several municipal and corporate borrowers sold issues to American buyers for delivery in the second quarter.

102 The mortgage market remains very tight. Some outstanding NHA mortgages are available to institutional investors at a 7.00 percent gross yield basis (before servicing costs), compared with 6.75 percent at the beginning of the year. Conventional mortgage rates are now ranging between  $7\frac{1}{2}$  and  $7\frac{3}{4}$  percent, depending on the location of the property and the credit rating of the borrower. Many approved lenders have ceased making new mortgage commitments, and the Government has announced it will make available through Central Mortgage and Housing Corporation the same volume of direct NHA loans as were granted last year. Rather surprisingly, the high cost of mortgage financing does not appear to be deterring prospective homebuyers; according to Maclean-Hunter, the number of consumers planning to buy a house this summer is the highest ever recorded in the five-year history of the survey.

There appears little immediate prospect for an upward movement in bond prices. The intervention of the Bank of Canada in the market on the selling side in May reflected the view of the authorities that the existing price structure was appropriate and should be maintained over the near term. The spending plans of governments and businesses point to a substantial volume of bond issues in future, and the costs of the refundable tax will accelerate the financing problems of corporations. At the same time some of the pressures may be relieved by a flow of funds out of the stock market. The removal of the 15 percent withholding tax on bonds issued by Canadian governments after April 15 may also help to broaden the U.S. market for such bonds, but in May there

was a noticeable cooling in U.S. buying interest in new Canadian issues. The American balance of payments is again causing considerable concern, and some of the official anxiety may have been communicated to the U.S. institutional investment community. Canada's official reserve position still remains high, embarrassingly so given the conditions on which our access to the pool of United States capital is based, and this may be a further deterrent to Canadian borrowing in the U.S. Altogether the bond market outlook is affected by a great many cross-currents, with the economic outlook the greatest single imponderable. Evidence to date, however, suggests the absence of any pronounced trend in bond prices in the near future. However should an international financial crisis occur, the bond market would of course be affected.

103

***Guidelines and Balance of Payments***

Debate about the American guidelines died out quickly in Canada following the international ministerial meeting in March, and the issuing of official Canadian guidelines to close to 4,000 foreign companies operating in this country. The effect of these developments was to countermand the U.S. appeal to Canadian subsidiaries of American corporations to increase their imports from the parent company and to repatriate excess earnings, leaving only the request for restraint on outflows of direct investment capital by the United States parent. Foreign subsidiaries have been asked to provide more statistical data bearing on their activities in Canada and on their relationship with the parent companies. This information will help to shed light on the impact of foreign ownership on the Canadian economy, and the move by the Government has been widely applauded in Canada.

Recent developments have not enhanced the outlook for the 1966 balance of payments in either the United States

104 or Canada. The U.S. Department of Commerce has reportedly been forced to revise sharply previous estimates of the 1966 direct investment outflows. Although corporations are complying with the U.S. Government's program the direct investment formula, which set a ceiling for 1965 and 1966 combined, still allows considerable room for manoeuvre and capital exports in this form may decline by only \$100 million. Thus, the U.S. Government may face the unpleasant alternative of imposing further guidelines on the already restless business community or of taking more direct action in an election year.

In Canada the current account deficit seems bound to widen further if the rising level of personal incomes and higher outlays by governments and corporations produce the traditional effect, despite the constraints imposed by the budget, of increasing demand for imported goods. Exports which were very strong in the first quarter should remain high, barring any weakening in the American market. Later in the year they will be maintained by the wheat shipments to China under the terms of the renegotiated agreement and by the lifting of the surcharge on imports into the United Kingdom in November. Before the summer has ended a clearer assessment of our balance of payments outlook should be possible, but we would caution our readers that recent history suggests no reason for optimism that summer weather will provide a more favourable financial and economic climate. In fact, we will do very well this year if, for a change, we can manage to avoid another summer financial crisis.

May 20, 1966.

# L'assurance hospitalisation et ses surprises

par

JEAN DALPÉ

Les uns après les autres, les gouvernements fédéral et provinciaux ont créé l'assurance-hospitalisation. Certains ont demandé à l'assuré, comme en Ontario, de participer aux frais en payant une prime chaque année. D'autres, comme dans la province de Québec, ont donné la nouvelle assurance au consommateur comme un service essentiel, au même titre que les routes, les ponts, la police routière, l'hygiène publique, la justice et un certain nombre d'autres choses qui sont entrées dans nos habitudes collectives. Nous ne voulons pas ici critiquer la mesure, qui était nécessaire et qui rend les plus grands services à la population. Nous voudrions simplement reproduire un tableau qui indique la hausse, vraiment extraordinaire, qui a suivi l'application des lois relatives aux frais d'hospitalisation. Nous l'empruntons à M. Barkev S. Sanders, l'auteur d'un article paru dans le numéro de décembre 1965 de "The Journal of Risk and Insurance", qui l'a lui-même, tiré du rapport annuel du Ministre de la Santé et du Bien-être social du Canada: 105

Percentage Increase in Per-capita Cost for In-patient Services in the First Full Calendar Year in Which the Dominion Contribution to the Hospitalization Insurance in a Particular Province was in Force as Compared to the Previous Year; the Increase Between 1958 and 1961; the Date When the Insurance Program was Put Into Operation by Each Province; and the Date on Which Dominion Payment Began.

Provinces	Percentage Increase		Date When	
	For 1st full year of Dominion grant <sup>1</sup>	Between 1958 and 1961 <sup>2</sup>	Insurance began	Dominion payment began
Newfoundland	18.5	42.0	7/1/58	7/1/58
Prince Edward Island	22.7	51.1	10/1/59	10/1/59

## ASSURANCES

Nova Scotia	21.6	63.7	4/1/59	4/1/59
New Brunswick	29.2	98.7	7/1/59	7/1/59
Quebec	26.3	52.9	1/1/61	1/1/61
Ontario	24.6	59.1	1/1/59	1/1/59
Manitoba	21.9	46.6	7/1/58	7/1/58
Saskatchewan	8.3	21.1	1/1/46	7/1/58
Alberta	14.1	36.4	4/1/58	7/1/58
British Columbia	12.2	35.7	1/1/49	7/1/58

106

Comme on le voit, dans toutes les provinces, à l'adoption d'une loi relative aux frais d'hospitalisation, a correspondu une hausse du coût d'hospitalisation par tête allant de 8.3 pour cent à 29.2 la première année et de 21.1 pour cent à 98.7 de 1958 à 1961. Le plus bas pourcentage s'applique à la Saskatchewan où l'assurance d'État était en vigueur depuis janvier 1946 et où la hausse s'était déjà produite graduellement. Le plus haut revient au Nouveau-Brunswick. De son côté, Québec a majoré ses coûts d'hospitalisation de 1958 à 1961 de 52.9 et l'Ontario de 59.1.

En somme, dès que les gouvernements interviennent, les coûts partent en flèche.<sup>3</sup> Il serait extrêmement intéressant de

<sup>1</sup> Only in Quebec and Ontario can the full effects of both insurance and Dominion contribution be measured because the programs began on January 1. Therefore the effects for the first year can be fully measured in comparison to the prior year when no programs were in operation. In all other Provinces the base year was itself markedly affected because Dominion payments began within that year. Despite this, these Provinces show appreciable increase, more than can be attributed to the annual trend in costs.

<sup>2</sup> The more appropriate measure of the effect of insurance on utilization is the cumulative effect of the first three or four years. But, even these cumulative figures are less than the true increases in Provinces in which the Dominion payment started on 7/1/58. Moreover, the most extended observation after insurance began is for three years and for Quebec, only one year.

Source: *Annual Report of the Minister of National Health and Welfare, Under the Hospital Insurance and Diagnostic Services Act for the Fiscal Year Ended March 31, 1964*. Table L, p. 30.

<sup>3</sup> Dans "What would medicare cost", M. Barker S. Sanders mentionne un autre tableau, tiré du rapport du Ministre de la Santé pour 1964. Voici les chiffres que nous en extrayons pour montrer la hausse du coût d'hospitalisation dans les diverses provinces du Canada, à partir du moment où le gouvernement fédéral a contribué aux dépenses, jusqu'en 1964:

Index of Increased Expenditures for Hospital Services in the Different Canadian

voir ce qu'ils sont devenus par tête depuis la bataille engagée par les syndicats ouvriers dans un domaine où il était grand temps, il est vrai, que l'on fit quelque chose pour donner à la main d'œuvre un meilleur traitement. Malheureusement dans bien des cas on est allé beaucoup trop loin, surtout pour le personnel médical, les services spécialisés ou les services d'entretien: les deux extrêmes par conséquent. Les gouvernements provinciaux s'en rendent compte maintenant devant l'importance des budgets qu'on leur présente et les exigences de groupements que l'on a laissé intervenir par la manière brutale, mais efficace, du coup de poing sur la table, sans se rendre compte où tout cela menait.

Comme on le voit, la hausse est générale. Elle varie seulement d'une province à l'autre et suivant le moment où la contribution fédérale a commencé.

Il y a peut-être quelques idées générales à tirer de tout

(suite du renvoi de la page 106)

Provinces Starting With the First Full Year of Contribution from Dominion Payment  
for Hospital Insurance and Ending With Year 1963-64

Provinces	Fiscal Years					
	<u>1958-59</u>	<u>1959-60</u>	<u>1960-61</u>	<u>1961-62</u>	<u>1962-63</u>	<u>1963-64</u>
Newfoundland	100	165	178	219	261	305
Prince Edward Island			100	137	166	190
Nova Scotia		100	118	145	166	186
New Brunswick			100	126	138	159
Quebec				100	121	156
Ontario		100	118	145	170	189
Manitoba	100	158	183	213	243	275
Saskatchewan <sup>1</sup>	100	159	171	189	217	253
Alberta <sup>2</sup>	100	179	193	225	294	323
British Columbia <sup>1</sup>	100	160	176	201	235	264

<sup>1</sup> Both of these provinces had prior insurance programs.

<sup>2</sup> Insurance program began 4/1/56, shortly before the Dominion payment began on 7/1/58.

Source: Annual Report of the Minister of National Health and Welfare, under the Hospital Insurance and Diagnostic Services Act, for the fiscal year ended March 31, 1964. Table D, p. 19.

cela. Disons,

108 a) que tant que les hôpitaux sont administrés par l'initiative privée, ils savent qu'ils doivent pratiquer la plus stricte économie s'ils veulent mettre les deux bouts ensemble; ce qui est excellent en soi, mais qui se fait dans une certaine mesure sur le dos de l'employé, qui n'est pas toujours traité comme il le devrait aussi longtemps que les syndicats n'interviennent pas. Les échelles de salaires et les heures de travail, malgré tout, s'améliorent graduellement, mais à un rythme d'autant plus lent que l'État ne crée pas l'assurance-hospitalisation.

Nous ne parlons ici que de l'aspect administratif et non du budget de construction, où la situation a été différente sous l'influence de facteurs, qui ne tiennent plus compte des normes administratives mêmes. En effet, dans ce domaine, on s'est préoccupé avant tout des besoins immédiats ou futurs et du rendement technique des installations, sans considération de coût. Il y a là un facteur administratif qui, même différé, est devenu bientôt très lourd. Avec un certain décalage, le résultat s'est fait sentir à peu près au même moment que l'augmentation des salaires. Aussi, la hausse du coût d'hospitalisation par tête accuse-t-elle également l'intervention de ce facteur brutalement. Là également, il y a une conséquence directe de la politique gouvernementale inaugurée antérieurement ou postérieurement à 1960, les hôpitaux s'y étant prêtés sans hésitation, comme devant une amélioration technique essentielle, même si, dans certains cas, on dépassait les besoins immédiats ou même lointains de l'établissement. On en constate les conséquences au même degré que pour la nouvelle politique de salaires.

b) que, quand l'État devient directement intéressé puisqu'il accepte de payer les frais, rien ne retient les exigences des syndicats qui savent la force de persuasion que représentent leur nombre et leurs interventions appuyées sans

restriction par une presse et une radio — télévision très favorables au syndicalisme.

Ces interventions l'emportent d'autant plus rapidement et efficacement que les syndicats ont à leur tête un état-major excellent, bien formé et qui justifie son existence par des coups d'audace réfléchis, parfois exagérés, mais énergiquement appuyés par un nombre croissant d'adhérents — électeurs. Argument majeur devant un gouvernement au pouvoir.

c) que l'amélioration des conditions de travail se fait sans presque aucune relation à la productivité — chacun étant traité de la même manière au même poste. La qualité individuelle des services n'intervenant pas, on se trouve devant un nivellement par le bas, assez mauvais dans l'ensemble. Les syndicats en sont sûrement conscients, mais ils ne veulent pas ou ne peuvent pas l'éviter, tant ils sont prisonniers des règles qu'ils ont adoptées pour éviter ce qu'ils appellent, avec quelque dédain, le paternalisme.

d) qu'à un moment donné, l'État essaie de réagir, car il aperçoit tout à coup ce vers quoi il va. Je crois que nous sommes entrés dans cette étape nouvelle de l'administration hospitalière, dont l'État ne peut pas ne pas essayer d'étaler le coût s'il ne veut pas avoir à combler des déficits régulièrement et dangereusement croissants, avec les exigences du personnel qui se sent puissamment appuyé. Mais peut-on freiner une machine aussi lourde quand elle est mise en marche ? Il le faudrait, cependant, si l'on veut éviter que le contribuable n'en soit trop lourdement chargé. Peut-être faudra-t-il avoir recours au paiement d'une prime individuelle comme on le fait dans l'Ontario, quitte pour l'État à payer le déficit. Mais ne serait-ce pas "bonnet blanc, blanc bonnet" ? Peut-être, mais le contribuable saurait partiellement au moins ce que lui coûte cette assurance qui lui rend par ailleurs de très grands services.

# 1965, année de reprise dans l'assurance au Canada<sup>1</sup>

par

GÉRARD PARIZEAU

110

Passer d'une perte technique de quelque 78 millions en 1963 et de quelque 52 millions en 1964 à un bénéfice technique d'environ 7 millions en 1965 serait pour n'importe quel groupe d'entreprises un résultat appréciable.<sup>2</sup> C'est ce qui s'est produit dans le commerce des assurances autres que vie l'année dernière au Canada. C'est dire qu'enfin, dans l'ensemble, les tarifs — base de tous les espoirs et de toutes les désolations — semblent avoir atteint un niveau assez élevé pour permettre aux assureurs de faire face aux frais d'administration et aux sinistres. Je dis bien, dans l'ensemble, car si, dans certaines provinces, le niveau des primes paraît suffisant, il ne l'était pas encore ailleurs durant le dernier exercice. Et c'est pourquoi on a tenté, par une nouvelle augmentation du tarif-automobile au début de 1966, d'atteindre le point d'équilibre. Dans la province de Québec, on s'est contenté d'une très légère hausse, en assurance-automobile,<sup>3</sup> hausse peut-être justifiable au strict point de vue statistique, mais sûrement pas au point de vue psychologique. A notre avis, il aurait mieux valu attendre l'effet des hausses successives qui ont eu lieu depuis 1964, sans avoir recours à

---

<sup>1</sup> Texte du discours prononcé par M. Parizeau, à titre de président, à l'assemblée générale de La Nationale, compagnie d'assurance contre l'incendie et des risques divers. — A.

<sup>2</sup> Ces chiffres sont tirés de "Canadian Underwriter" du 15 avril 1966. Ils ne comprennent pas ceux des sociétés d'assurance-vie et des sociétés qui ne font que de l'assurance-accidents et maladie.

<sup>3</sup> 1½% pour cent environ.

de nouvelles augmentations même si celles-ci semblaient justifiées théoriquement ou mathématiquement. Dans le contexte politique actuel, nous pensons qu'il vaudrait mieux ne pas chercher à avoir raison envers et contre tous puisque l'on a des moyens d'action qui donneront les résultats voulus sous peu. L'exercice courant semble confirmer en effet que, dans la province de Québec tout au moins, l'on a atteint ou même dépassé légèrement le point d'équilibre; ce qui est excellent puisque, comme toute autre entreprise, la compagnie d'assurance a le droit de réaliser un profit technique raisonnable — que la concurrence se charge de réduire au minimum il est vrai. Même si ce minimum est variable d'une année à l'autre et d'un assureur à l'autre, il est justifiable, nécessaire même, comme l'est le bénéfice de n'importe quelle entreprise, à la condition:

111

a) que les actionnaires ne s'empressent pas de toucher le profit entièrement sans penser à l'avenir;

b) que les réserves voulues soient constituées. En assurance, la sécurité des opérations est l'élément essentiel, le rendement du capital engagé venant ensuite, mais très loin derrière. S'il est patient, l'actionnaire retrouvera dans un avenir plus ou moins immédiat ou lointain, ce à quoi il a renoncé momentanément pour donner à la compagnie la masse de manœuvre dont elle a besoin.

Une question se pose: dans quels domaines l'amélioration s'est-elle produite au Canada? La réponse est relativement facile à donner. Elle s'est manifestée surtout dans l'assurance-automobile, où le rapport des sinistres aux primes est tombé de 78.11 à 69.67 pour cent, alors que les primes acquises et les sinistres s'établissaient à 529 millions et 369 millions respectivement, contre 441 et 345 millions l'année précédente. De son côté, le rapport sinistres-primes de l'as-

surance contre l'incendie diminuait légèrement de 58.13 à 57.20 et celui des assurances-accidents passait de 68.18 à 67.45.<sup>1</sup>

En somme, dans l'ensemble:

(a) le revenu-primés a bénéficié en 1965 des augmentations de tarif appliquées depuis 1964 tant en assurance-automobile qu'incendie et dans quelques autres domaines, 112 comme l'assurance de responsabilité civile, vol, etc.;

(b) les sinistres-automobiles ont augmenté suivant la tendance dans tous les pays du monde, mais, heureusement, pas dans la même proportion que les primés.

L'assurance-automobile prend chaque année plus d'importance dans le domaine qui nous intéresse. Alors que, pendant longtemps, c'est l'assurance-incendie qui en était le principal élément, l'assurance-automobile domine de plus en plus. A tel point que les résultats d'ensemble de l'exercice varient d'abord suivant ceux de l'assurance-automobile. Si les autres domaines ont une importance très grande, les profits réalisés avec eux ne font guère que contrebalancer les pertes subies avec l'assurance-automobile. De plus en plus, l'avenir de l'assurance au Canada sera donc fonction dans une forte mesure des résultats de celle-ci. Et c'est pourquoi les compagnies, à notre avis, doivent:

(i) ne pas hésiter à dépenser les sommes nécessaires pour rechercher des manières nouvelles de procéder au triple point de vue production, tarification et règlement des sinistres. Elles ont à leur disposition le Bureau des assurances du Canada. Elles ont des statistiques très élaborées. Elles peuvent dégager et expliquer les raisons essentielles des bonnes et des mauvaises années et, probablement, en tirer des règles, des directives et des techniques nouvelles de tarification et

---

<sup>1</sup> Chiffres tirés de "Canadian Underwriter" numéro du 15 avril 1966. P. 18.

de sélection. Elles disposent des fonds nécessaires pour faire travailler des équipes de chercheurs à leurs problèmes. Il faudrait qu'elles se rendent mieux compte que là est la solution de leurs difficultés plus que dans des modifications périodiques de tarifs. Déjà, un certain effort a été fait, mais il est très insuffisant de constater après coup les erreurs faites et de bousculer le marché et l'opinion publique pour revenir à un état plus sain. En continuant de procéder comme on le fait actuellement, nous doutons fort qu'on cesse d'obtenir les mêmes résultats. On s'expose ainsi à perdre en deux ans les bénéfices de dix ans, à exaspérer le public qui n'est plus ce qu'il a été longtemps et à rendre extrêmement hésitant et nerveux le marché de la réassurance;

113

(ii) Les assureurs doivent aussi, à notre avis, user de leur influence sur les gouvernements provinciaux et sur les tribunaux pour que les lois soient observées. Actuellement, on dispose de tout l'arsenal voulu; mais tant que l'État appliquera les règles de la circulation, de l'émission des permis de conducteurs, de la surveillance des voitures comme il le fait maintenant; tant que les tribunaux ne seront pas plus sévères dans l'imposition des peines et des amendes; tant qu'on continuera d'accorder un permis de conducteur aux automobilistes imprudents, casse-cou ou quasi criminels d'intention, tout en forçant le Fonds des risques assignés à les assurer, on n'arrivera à rien. Certains gouvernements ont fait récemment un gros effort policier pour lutter contre les incendies criminels et contre le vol des voitures-automobiles. Et l'on a vu le résultat immédiatement, même si la preuve reste l'écueil presque infranchissable. C'est de ce côté que les assureurs-puissants par leur capitaux — et les syndicats ouvriers — non moins puissants par le nombre de leurs membres — doivent agir. Il y a là un domaine où s'entendre devrait être facile puisqu'il s'agit de travailler au bien commun.

114

Il faudrait aussi, croyons-nous, que les assureurs expliquent mieux au public la raison des mesures qu'ils doivent prendre chaque année. Lorsque les tarifs diminuent, les assurés sont enchantés. Par contre, quand ils augmentent, tout le monde est mécontent. Or, pour se donner la peine de bien expliquer au public pourquoi on agit dans un sens ou dans l'autre, il ne faudrait pas attendre que l'opinion soit exaspérée, sans quoi on s'expose à des réactions aussi violentes que radicales. Nous savons que l'on fait un certain effort dans ce sens actuellement. Est-il suffisant dans les provinces anglophones? Peut-être, mais nous savons tous que l'effort de propagande est insuffisant dans la province de Québec, tant au point de vue technique que psychologique;

(c) l'assurance contre les accidents et la maladie a continué de se développer malgré la concurrence de l'État dans le domaine de l'assurance-hospitalisation. La force de production de l'assurance privée est telle qu'elle est parvenue jusqu'ici non seulement à garder ce qu'elle a, mais à l'augmenter.<sup>1</sup> L'explication, c'est que, fort heureusement pour l'initiative privée, l'État pourvoit généralement aux besoins individuels à un niveau inférieur à la réalité. L'assureur privé peut d'autant plus facilement développer ses affaires dans ces conditions que la note d'hôpital et les frais médicaux s'établissent ordinairement très au-delà du barème d'indemnité fixé par l'État et, enfin, que la rémunération moyenne de l'individu continue d'augmenter, parmi ceux en particulier qui ne veulent pas se contenter de la chambre semi-privée qu'offre l'assurance-hospitalisation. Si celle-ci est étendue au point de garantir la plupart des frais actuellement exclus, il est diffi-

<sup>1</sup> Voici les chiffres pour 1964 et 1965. Nous les tirons du numéro de "Financial Post" du 16 avril 1966.

<i>Assurance-accident et maladie : en millions de dollars</i>		
Primes acquises .....	280	237
Sinistres et frais de règlement .....	216	174
Rapport des sinistres aux primes .....	77%	74%

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

cile de dire ce qui se passera. Il est possible, cependant, que la situation ne change pas tellement, dans l'ensemble, même si l'expansion a lieu principalement dans le domaine de l'assurance collective.

En somme, messieurs, et c'est ainsi que je conclus:

1° — l'assurance autre que vie bénéficie de plus en plus des augmentations de tarifs mises en vigueur depuis 1964. Nous en avons constaté les premiers résultats en 1965. L'année courante en accusera davantage le bien-fondé, croyons-nous.

115

2° — En assurance et, en particulier, en assurance-automobile, on a pris certaines dispositions pour diminuer les frais.

3° — Il reste à faire un très gros effort de recherche, de normalisation des méthodes de travail, de formation du personnel. Dans certaines compagnies on le fait actuellement, mais il faudrait qu'il soit généralisé tant au niveau individuel que collectif, par le truchement des groupements d'assureurs dont on dispose.

Quant à l'assurance sur la vie, elle ne semble pas avoir en ce moment de problèmes de production.<sup>1</sup> Sa difficulté prin-

<sup>1</sup> Voici les chiffres comparatifs pour 1964 et 1965 (en millions de dollars).

<u>Production au Canada</u>	1964	1965	Augmentation en %
Assurance individuelle .....	\$ 5.722	\$ 6.277	10
Assurance collective .....	2.496	2.967	19
Total .....	\$ 8.218	\$ 9.244	12
 <u>Assurance en vigueur au Canada</u>			
Assurance individuelle .....	\$41.473	\$44.701	8
Assurance collective .....	24.287	28.243	16
Total .....	\$65.760	\$72.944	11

Ces chiffres sont tirés du "Financial Post" du 2 avril 1966.

Quant au coût de l'assurance avec participation, il diminue régulièrement depuis quelques années par suite du coût décroissant de la mortalité et de la participation aux bénéfices qui augmente avec le rendement croissant des placements.

116 cipale est dans l'orientation de ses placements et dans son coût technique. Le rendement est de plus en plus élevé, mais à la hausse correspond une baisse de valeurs qui est substantielle dans certains cas, quand on tient compte de l'importance des placements à revenu fixe. La faiblesse du marché des valeurs mobilières empêche, comme vous le savez, de contrebalancer la perte par une hausse généralisée du portefeuille-actions. Pour des raisons diverses que ne justifie pas toujours la raison, la Bourse est faible, hésitante, pessimiste, facilement en baisse devant les moindres nouvelles défavorables. Il est vrai que les assureurs-vie ont un faible pourcentage de leur actif en actions ordinaires. La double tendance à la baisse des titres mobiliers présentera momentanément un problème d'envergure si le mouvement s'accroît ou se maintient jusqu'au 31 décembre, date fatidique qu'a fixée le législateur.



Voilà, messieurs, les remarques que j'ai voulu vous communiquer pour résumer la situation actuelle dans le domaine des assurances.

---

**Des textes utiles :**

Comment analyser le bilan d'une société avant l'émission de l'assurance garantie d'exécution de contrat. Dans "Pacer", cet excellent bulletin de la Prudential of London, juillet 1966.

Le "Manuel de l'Association des Courtiers d'assurances" de la province de Québec : texte de 300 pages, très précieux pour celui qui veut savoir comment se traite l'assurance au Canada et dans la province de Québec en particulier.

"Exposures not commonly insured", c'est-à-dire ce que l'on n'assure pas généralement, mais ce que l'on peut garantir si on le veut Dans "Risk Management and Employee Benefit Planning". A. M. A. New-York.

# Le nouveau courtier d'assurances

par

J. H.

Le courtier d'assurances d'autrefois était généralement un homme bien vêtu, ayant des relations et les utilisant. Il faisait partie d'un ou de plusieurs clubs; il assistait aux enterrements, aux mariages et aux réceptions. Il tirait sa clientèle de tous ces gens qu'il rencontrait plus ou moins régulièrement au cercle, dans le monde ou dans les groupements d'affaires qu'il fréquentait. Ses bonnes manières, son élégance vestimentaire ou sa façon de convaincre et lui servaient de bagage technique. La compétence était secondaire ou tout au moins paraissait évidente, du fait même que l'on portait le titre de courtier à une époque où rien ne s'y opposait. Celui-ci était l'intermédiaire à qui l'on confiait des affaires d'assurances parce qu'il plaisait, parce qu'il avait une présence soutenue, régulière et croyait-on parce qu'il savait où s'adresser pour placer les affaires. En règle générale, s'orientaient de ce côté, pendant les périodes de crise, ceux qui n'avaient pas réussi et, dans les autres moments, ceux qui ne savaient pas où se diriger pour gagner leur vie, ceux qui espéraient obtenir un maximum de gain — même plafonné — avec un minimum d'effort: d'autres se chargeant d'exécuter les commandes qu'eux se contentaient d'apporter.

117

Comme dans tous les domaines, les choses ont bien changé. Si l'extrovert a toujours des qualités éminemment propres à la vente, celui-ci doit s'appuyer sur un associé bien au courant ou une maison bien organisée pour exécuter le travail. Il ne suffit plus d'être aimable, de fréquenter les clubs, de

jouer au golf, au bridge ou au curling — ce jeu où l'art de balayer la glace développe les muscles de l'avant-bras et l'amitié. Il faut être actif et connaître son métier pour convaincre l'assuré, même si le "sourire de grand'mère", la gentillesse et l'aptitude à rendre service gardent leurs droits. Le métier est devenu complexe. Il faut connaître les assurances dans tous les détails, car la tendance est depuis quelques années à la centralisation des garanties dans un petit nombre de contrats, à l'analyse des besoins de l'assuré de manière à les satisfaire le plus possible suivant ses désirs et au meilleur coût. Or, pour cela, il faut connaître la pratique, c'est-à-dire les textes eux-mêmes, leur portée, le sens que l'assureur leur donne et, dans quelle mesure, ils s'adaptent aux besoins de la clientèle. Le temps est loin où l'assuré demandait une assurance et attendait le sinistre pour savoir si ce qu'il avait était bien ce qu'il lui fallait. Ceux qui le font encore n'ont qu'eux-mêmes ou leur courtier à blâmer. Celui-ci ne doit pas, en effet, se contenter d'un coup de téléphone. Il doit voir le risque lui-même ou le faire voir par son préposé. Il doit en suivre l'évolution par des inspections régulières afin d'être bien sûr que la garantie convient. Il doit se rappeler que c'est au contrat à s'adapter au besoin et non au besoin à s'adapter à la police. S'il n'y voit pas, s'il se contente d'assurer par téléphone comme au bon vieux temps, le courtier s'expose à encourir non seulement une responsabilité morale, mais légale qu'entraîne l'inexécution de son mandat. Les articles 1709 et 1710 du code civil sont, en effet, très clairs sur le sujet et la jurisprudence est, dans l'ensemble, assez catégorique même si elle est parfois un peu hésitante ou contradictoire suivant l'interprétation des faits. En règle générale, le courtier est reconnu comme le représentant de l'assuré, à qui il doit accorder l'attention et le soin nécessaire pour que son mandat soit bien exécuté. Dans l'interprétation des faits, après un sinistre, il ne peut être question pour le courtier

d'ignorance ou d'incompétence de sa part. On ne lui demande pas de garantir la solvabilité de l'assureur. On ne doit pas le tenir responsable d'un règlement non satisfaisant s'il a fait le nécessaire au moment du choix de l'assureur et de l'émission de la police. On ne peut non plus lui demander d'apporter le contrat le plus avantageux qui soit. On est en droit d'exiger de lui simplement:

- a) que la description du risque soit exacte;
- b) que les conditions de l'assurance soient courantes;
- c) que l'assuré soit tenu au courant de ses droits et de ses devoirs dans l'ensemble et, enfin, que le prix de l'assurance soit acceptable dans les conditions du marché non mondial, mais local.

119

Tout cela exige du travail, des qualités de compétence, d'exactitude et la connaissance du métier que la jeune génération et la moins jeune possèdent ou s'efforcent d'acquérir. L'association des courtiers d'assurances de la province de Québec joue à ce propos un rôle de premier plan. Elle a été constituée en corporation professionnelle par le gouvernement de la province de Québec. Et ainsi, dans la province, personne n'a le droit au titre et à la fonction de courtier que celui qui a passé les examens prévus par ses règlements. Elle a créé une étiquette professionnelle, dont l'application est surveillée de très près par un comité. Elle met des textes à la disposition de ses membres. Elle organise des colloques et des journées d'étude qui ont un sens véritable. Ainsi, la corporation donne l'occasion à ses membres de se perfectionner, de creuser la technique d'un métier devenu complexe et qui, pour être bien fait, demande des qualités d'homme d'action et d'étude. Si, encore une fois, le sourire, l'aptitude à communiquer, à dialoguer avec autrui (comme disent les psychologues), le charme personnel gardent leurs droits, ce sont

des qualités secondaires; ce qui est essentiel c'est la connaissance du métier. Être courtier d'assurance a cessé d'être un "job" — comme aiment dire nos amis français. C'est une fonction à laquelle on a tenu à donner un statut professionnel dans la province de Québec avec des devoirs de compétence, d'honnêteté et de conscience du métier.

---

**120 L'entreprise et l'économie du XXe siècle. Tome I.** Aux Presses Universitaires de France. Paris.

Sous la direction de MM. François Bloch-Lainé et François Perroux vient de paraître le premier tome d'un grand ouvrage sur l'entreprise et l'économie du XX<sup>e</sup> siècle : sujet d'un très grand intérêt puisqu'il englobe l'entreprise et ses caractéristiques dans le monde entier. Avec la collaboration d'un certain nombre d'auteurs, ce livre présente des études sur la grande entreprise — base de l'économie aux Etats-Unis, en France, en Russie. Un dernier chapitre étudie l'entreprise plurinationale, c'est-à-dire celle qui déborde les cadres d'un pays, qui couvre la terre de ses succursales, de ses filiales, de ses sociétés affiliées ou associées et qui, rapidement, devient un monde cohérent dans des économies souvent incohérentes. Il sera intéressant de suivre la marche de cet ouvrage qui, sous la direction de MM. Bloch-Lainé et Perroux, ne saurait être indifférent. J. H.

# Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

## ***1 — Des capitaux canadiens se portent acquéreur de sociétés d'assurances détenues à l'étranger : un mouvement en sens contraire***

121

On a signalé à plusieurs reprises ici l'achat de sociétés canadiennes d'assurances par l'étranger. Il y a quelques années, en effet, plusieurs d'entre elles ont été achetées par des capitaux anglais, suédois, hollandais, américains. D'autres sociétés ont été fondées au Canada par des groupes américains ou européens. C'est ainsi qu'on estimait, en 1964, à seulement 24 pour cent environ la part des primes détenue par les entreprises canadiennes, appartenant en majorité à des actionnaires indigènes.<sup>1</sup> Depuis deux ans, il y a eu un mouvement en sens contraire, assez curieux et qui s'explique surtout psychologiquement. Depuis quelques années, les compagnies canadiennes appartenant à des étrangers ont perdu des sommes élevées par suite de la situation générale du marché. Les propriétaires de certaines d'entre elles se sont découragés malgré l'amélioration que des hausses de tarif permettaient de prévoir à assez court terme. Je me rappelle une conversation que j'ai eue, il y a environ deux ans, avec le directeur d'une société française. Les choses s'améliorent, lui disais-je. Et lui de répondre: "Il y a des années qu'on nous répète cela". Ce scepticisme était partagé par d'autres. Et c'est ainsi que des groupes canadiens plus près du marché ont pu se procurer la majorité, de forts paquets ou la totalité des actions d'entreprises en l'avenir desquelles on n'avait plus

---

<sup>1</sup> Il s'agit dans ce cas d'assurance autre que vie.

confiance. Et au moment où la reprise est non seulement amorcée, mais réelle ! On peut citer quatre cas de ce genre.

Le mouvement se continuera-t-il ? Probablement que non, tant les choses ont pris un autre aspect depuis un an et demi environ. À moins que des législations ou des attitudes nouvelles des gouvernements n'entraînent des changements profonds d'attitude; ce qui n'est pas encore à prévoir, je pense.

122

### **II — La langue que nous parlons<sup>1</sup>**

Périodiquement, quelque journaliste, un écrivain ou un politicien, quand ce n'est pas une maison d'affaires, nous font entendre que la langue parlée ou écrite au Canada n'est pas celle de France, qu'il y a un parler canadien-français bien différent de celui d'Europe, etc.<sup>2</sup> Pendant longtemps, on nous a rebattu les oreilles avec le *French Canadian patois*. Notre propos n'est pas de reprendre le débat, vieux d'un siècle ou davantage, mais simplement d'indiquer quelques faits qu'il faut se rappeler si l'on veut comprendre la question.

Entre la langue parlée et la langue écrite au Canada français, il y a sûrement des variantes assez grandes, comme dans tous les pays du monde. Qu'il s'agisse de France, d'Angleterre ou des États-Unis, la différence est marquée entre l'un et l'autre mode d'expression. Dans les villes, la langue des gens instruits et celle du peuple ne sont pas les mêmes; et c'est normal. Au Canada, dans les deux cas, l'influence américaine est réelle, si elle se manifeste à des degrés divers. Toutefois, un Canadien se fera comprendre facilement dans sa langue à Paris, à Bruxelles ou à Genève. Les mots qu'il emploie ne seront pas toujours les mêmes il est vrai, pas plus

---

<sup>1</sup> Ces propos nous sont dictés à la suite d'un échange de vues entre M. Jeff Holmes, journaliste anglophone, mais canadien, et notre collaborateur M. Pierre Beaudry, dans *MacLean's Magazine*.

<sup>2</sup> Ainsi, M. Holmes intitule son article: "They are speaking a language of their own in Quebec and it is time all of us did something about it".

que l'Américain de New-York n'appelle les choses de la même manière que l'Anglais de Londres, de Birmingham ou de Glasgow. Je pense que l'Américain de Brooklyn serait un peu surpris d'entendre qualifier de *pavement* ce qu'il connaît sous le nom de *sidewalk*. Il serait un peu étonné de savoir qu'*elevator*, *truck* et *gazoline* sont, en Angleterre, *lift*, *lorry* et *petrol*. Et la même chose pour le Torontois le plus convaincu de son attachement à la Vieille Angleterre.

123

Nos amis de l'Ontario sont souvent étonnés de voir les écarts de vocabulaire qui existent entre eux et les gens de Londres. Et cependant, il ne leur viendrait pas à l'esprit que leur langue est entièrement différente de l'anglais d'Angleterre. L'accent n'est pas le même, le vocabulaire est souvent inspiré de l'américain; mais le fonds a la même origine, l'esprit est le même, les sources de la langue sont identiques.

Personne ne songerait à parler du *Canadian English* et à demander des traducteurs pouvant écrire en anglais canadien, pas plus qu'aux États-Unis on ne retiendrait les services d'un traducteur de l'anglais à l'américain. On suggérerait simplement d'adopter certains mots ou certaines habitudes locales.

Quand comprendra-t-on chez nos compatriotes anglophones que si le français du Canada a subi dans la langue courante, familière ou technique l'influence de nos voisins, notre langue est le français universel, avec moins de richesse d'expression, moins de vivacité, un accent plus dur, certains mots qui ont vieilli et d'autres qui viennent de l'anglais? Mais n'est-ce pas le cas également pour la langue anglaise à Toronto, à Vancouver ou à Winnipeg? Et à Paris ne se déssole-t-on pas des progrès du franglais, cet étonnant parler où les mots ne retiennent même pas leur sens original.<sup>1</sup> Ainsi,

<sup>1</sup> On lira avec intérêt à ce sujet le livre d'Etiemble sur le franglais, et l'article d'Alfred Sauvy, intitulé "Ecart de langage", dans la "Revue de Paris" de mai 1966, P. 13.

*pressing, dancing, freezer* et *footing*. Et, cette annonce vue un jour à Monte Carlo à l'hôtel de Paris: "*grill room* sur le *roof*" où seuls deux mots français subsistent. Tout cela provient d'un certain snobisme et n'est pas grave pour le français, qui le rejettera ou l'adaptera un jour. Mais devrait-on conclure que le français de France n'est plus le français universel? Ce serait aussi bête que d'affirmer que, dans le reste du Canada, on parle un informe patois parce que tout ce qu'on y dit n'est pas exprimé et prononcé comme à Oxford, à Cambridge ou à Stratford-on-Avon.

124

Pourquoi faut-il revenir périodiquement sur la question? Tout simplement parce que nos compatriotes sont sur ce point d'une extraordinaire ignorance, que révéleront sans doute les travaux de la Commission Dunton-Laurendeau quand ils seront disponibles. Ils ne comprennent rien au problème, et, ce qui est pénible, ils ne peuvent ou ne veulent en apprendre davantage. C'est malheureux, car c'est par la connaissance de la langue de l'autre qu'on aplanirait les difficultés qui menacent l'entente dans notre pays. On n'apportera pas de solution permanente au problème en continuant de prétendre que l'autre parle une langue informe, gangrénée, qu'il est inutile d'apprendre puisqu'elle ne débouche pas sur la civilisation française. Tant qu'on raisonnera ainsi, on s'isolera de part et d'autre et on préparera une cassure qui, un jour, pourrait bien être définitive si on n'y veille.

Reste le "joual", c'est-à-dire la langue populaire la plus mauvaise que certains jeunes ou moins jeunes auteurs ont employée dans leurs livres, en réaction contre un académisme qu'ils ne veulent pas accepter, par un besoin de défoulement irrésistible ou par goût de la langue populaire la plus rude. Nous ne pensons pas qu'on doive juger une langue ou une littérature par le plus mauvais genre qu'elle se donne.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Si l'on veut vraiment comprendre le problème, qu'on se donne donc la peine de lire l'excellent "Cahier de l'Académie Canadienne-française" consacré à la lin-

III — *Technocratie et politique* <sup>1</sup>

Depuis quelques années, le gouvernement d'Ottawa a eu recours aux services de grands commis pour mettre de l'ordre dans ses affaires, pour planifier le présent et l'avenir. Ainsi est né ce qu'à Ottawa on a appelé l'*establishment*, en s'inspirant de ce qui se faisait en Angleterre. Et ainsi s'est formé un petit groupe de hauts fonctionnaires qui dirigent le pays, qui orientent l'économie et les grandes politiques sociales. À côté d'eux, il y a bien les députés et les sénateurs dont le pouvoir législatif subsiste; mais il est évident que si le geste définitif appartient aux deux Chambres sous la forme du vote, si le Cabinet garde ses droits de décision, si le parti conserve son influence, c'est l'*establishment* qui dirige la politique d'ensemble indirectement, mais en fait, puisqu'il voit à l'exécution des lois inspirées et préparées par lui.

125

Les provinces ont suivi l'exemple. La Saskatchewan, d'abord,<sup>2</sup> puis, après 1960, la province de Québec, qui a constitué un corps de hauts fonctionnaires assez intelligents, assez dynamiques, assez près des réalités pour exécuter ses projets de réforme dans l'instruction publique, l'économie, la culture, les relations avec l'état central. C'est ainsi que s'est formé ce groupe de technocrates qui a puissamment aidé l'État provincial à mettre son programme à exécution et qui a exercé sur les politiques du gouvernement une influence plus grande à certains moments que le parti et que les Chambres

quistique et le livre de M. Victor Barbeau intitulé "Le Français du Canada". Il y a aussi l'excellent article de notre collaborateur, M. Pierre Beaudry, paru dans le numéro du 2 mai 1966, de "MacLean's Magazine".

<sup>1</sup> On lira avec amusement un livre qui vient de paraître à Paris, aux éditions Denoël, sous le titre de "Les paradoxes des technocrates". L'auteur, Georges Elgozy, traite le sujet avec le sourire et avec un goût évident pour la paradoxe.

<sup>2</sup> Quand l'équipe s'est dispersée après l'arrivée au pouvoir du gouvernement Thatcher, ses membres se sont dirigés vers l'Ontario et diverses autres provinces. En plaisantant, on parlait de la *Saskatchewan Mafia*.

elles-mêmes, sans cependant faire disparaître l'autorité du Cabinet: pouvoir suprême dans un état démocratique. Ainsi, "establishment", à Ottawa et technocrates, à Québec ou ailleurs, ont joué un rôle de premier plan, allant, croyons-nous, jusqu'à contrecarrer ou tout au moins à faire évoluer radicalement les opinions et les initiatives de certains ministères et de leur titulaire. Il est évident qu'une pareille force naissante, mais agissante, dans la province de Québec ne peut pas ne pas soulever des oppositions, des remous. Trop longtemps, on a eu l'impression que le ministre, le député, le Cabinet, le parti étaient l'autorité suprême pour admettre que par le prestige de leurs connaissances, de leur savoir-faire et de leur intelligence, de hauts fonctionnaires puissent jouer un rôle de premier plan auprès du Cabinet <sup>1</sup> et du premier ministre, très près de celui-ci, qui ne peut plus, qui ne veut plus tout faire, tout imaginer, tout orienter dans un monde politique complexe. En somme, à Ottawa depuis longtemps et dans les provinces plus récemment, on assiste à l'essor d'une quatrième force: le haut fonctionnarisme organisé et puissant à côté des Chambres, du parti et de l'opinion publique. Il arrive au Canada, ce qui existe partout ailleurs dans les pays évolués: les équipes politiques ne peuvent pas diriger seules les immenses entreprises que sont les services gouvernementaux. Forcément, elles doivent avoir recours à de grands administrateurs qui, à leur tour, ne peuvent pas ne pas influencer les politiques de l'État dans leur conception et dans leur exécution. C'est ainsi que les deux collaborent, mais se heurtent aussi. Et c'est pourquoi on entend parfois des critiques, des craintes exprimées par ceux-là mêmes dont l'influence est en baisse. N'est-il pas normal que celle de l'*establishment* soit en hausse, si l'on tient compte de la stabilité nécessaire de la

<sup>1</sup> Qui passe les projets qui lui sont présentés, les jette au panier — ce qui peut entraîner des remous — ou les met sur les tablettes où ils rejoignent les autres dont on n'a pas voulu: cimetière des idées et des intentions non partagées par les puissants du jour.

fonction et de la qualité du recrutement de ses membres, de la formation qu'on exige d'eux, de leur connaissance approfondie de leur métier et du milieu qu'on leur confie. On ne pourra se plaindre que l'influence de l'autre groupe diminue tant que les partis politiques continueront de recruter leurs représentants officiels comme ils le font trop souvent encore, c'est-à-dire en demandant le minimum de préparation à la carrière politique avant de se faire élire; ce qui est à la fois compréhensible et malheureux à toutes fins utiles et ce qui explique la faible qualité moyenne des élus du suffrage populaire.

127

20 mai 1966.

#### **IV — Les catastrophes de 1965 : l'ouragan Betsy et l'émeute de Los Angeles**

1965 a été une année féconde en très gros sinistres imprévisibles et coûteux aux États-Unis. L'ouragan Betsy d'abord qui, le 10 septembre 1965, a ravagé les états du sud-est: Louisiane, Mississipi et Floride. Le dommage a été considérable: environ sept cent quinze millions de dollars répartis entre les assureurs américains et européens, soit directement, soit par voie de réassurance. Une bonne partie des indemnités a été versée pour l'assurance maritime, mais le plus grand nombre l'a été par ce que chez Lloyd's on appelle le *Non-Marine Market*, qui garantit les dégâts dus à l'ouragan et, en Angleterre, l'inondation. Comme on sait, ce dernier risque n'est pas généralement assuré en Amérique, sauf par le paiement d'une surprime.

Dans l'ensemble, *Betsy* laissera dans la mémoire des assureurs un souvenir pénible, catastrophique, à la mesure de l'Amérique où tout est hors de proportion de l'échelle humaine ordinaire.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Voici comment un collaborateur de "International Insurance Monitor" résume le règlement: "The longest, costliest, toughest job in insurance annals".

128

Auparavant, il y avait eu l'émeute de Los Angeles: poussée de colère, qui serait inexplicable si elle ne correspondait à une révolte de masse, incontrôlable, brutale, tragique et qui s'est manifestée en dernier ressort contre elle-même. Cet accès de folie collective eut lieu, en 1965 également, le long de la côte du Pacifique, dans Los Angeles et la région. Le *Fire Journal*, organe de la National Fire Protection Association, en fait un rapide bilan dans son numéro de mars 1966. En voici les aspects principaux:

- a) l'émeute a fait rage dans une région de 47 milles carrés;
- b) dans la ville, 261 immeubles ont été détruits ou très endommagés et dans la région, plus de 600, dont 200 par le feu;
- c) 34 personnes ont été tuées, 1,052 blessées et 3,952 arrêtées;
- d) la police a confisqué 2,000 armes à feu.

Et, tout cela, parce qu'un jour de printemps les Noirs se sont sentis exaspérés à la suite d'un événement sans doute de peu d'importance, mais qui en a acquis soudainement; le sentiment de la foule prenant de la force d'heure en heure et transformant une masse paisible en une meute exacerbée et perdant tout contrôle de ses agissements. C'est un pays bien curieux que cette terre d'Amérique où, dans l'ensemble, existe la liberté, mais où on la nie souvent dans les faits, même si on la reconnaît dans les textes. A cause de cela, périodiquement, les réactions humaines comme les forces de la nature bouleversent tout et mettent le chaos dans un ordre qui semblait bien établi.

#### **V — Qu'est-ce qu'un cadre ?**

On parle beaucoup des cadres dans les milieux syndicalistes et patronaux aussi bien au Canada qu'en France.

Comme on s'y est efforcé de préciser le sens de cette expression un peu vague, même si elle tend à comprendre les postes de direction, nous avons pensé de verser au dossier les notes suivantes que nous empruntons à *l'Argus* du 13 juin 1965, lequel les avait extraites de la revue *Métier et Graphique* du 31 mai :

- “ — Le cadre est celui dont l'*acte engage*;
- Le cadre est celui qui *encadre*.

129

1. *Son acte l'engage*, non seulement comme tout salarié vis-à-vis de son employeur, mais engage également l'employeur.

Son travail détermine le fonctionnement d'un ou plusieurs services: peu importe qu'il ait ou non autorité sur d'autres salariés.

Les exemples sont nombreux :

- Le comptable *responsable* du bilan, qui ne dirige souvent que deux passeurs d'écritures;
- Le chimiste, ayant l'*initiative* et la *responsabilité* du laboratoire, assisté d'un laveur d'éprouvettes;
- Le publiciste, ayant l'*initiative* et la *responsabilité* du budget d'une maison et dont le personnel peut se réduire à une secrétaire ou même une dactylo;
- La secrétaire attachée de direction, qui bénéficie d'une *formation spéciale*, de diplômes de langues étrangères.

2. *Lorsque le cadre "encadre"*, c'est un cadre-chef, c'est-à-dire qu'il *commande* à d'autres salariés et qu'il se trouve *responsable* du travail qu'il a donné à exécuter. Dans ce cas, il n'est pas nécessaire qu'il possède l'"*initiative*".

130 Le problème des cadres est grave au Canada, non pas qu'il y ait pléthore de sujets, mais insuffisance. Il l'est également en France à partir d'un certain âge, mais pour une raison totalement différente. Cet âge c'est quarante ans, lorsque des entreprises sont fondues ou disparaissent. C'est le cas, par exemple, de l'O.T.A.N. qui, en étant partiellement liquidée, va jeter dans le marché des cadres quelque seize mille personnes plus ou moins spécialisées: ceux qui ont plus de 40 ans. C'est le plus grand nombre — note Pierre Linde, dans *l'Express* du 28 mars au 3 avril 1966. Ils "n'ont pratiquement aucune chance de trouver de l'emploi dans leur région et peu de chance de se reclasser tout simplement dans des conditions analogues". Le drame commence à 40 ans, note-t-il aussi.

Mais nous qui avons un tel besoin de cadres, peut-être pourrions-nous songer à aller en chercher un certain nombre parmi ces milliers de gens qui, selon Pierre Linde, sont à la recherche d'un emploi et qui n'en trouvent guère, parce que les offres d'emploi pour les cadres vont en décroissant de quarante à cinquante ans. Peut-être par des ententes, comme celles qui existent entre Québec et la France pour les professeurs, pourrions-nous trouver là le personnel administratif qui nous manque. Si on le fait, pour que l'immigration ne tourne pas à l'aventure, il faudrait qu'on choisisse bien les sujets et que, de leur côté, les cadres ne soient pas trop exigeants. Il ne faudrait pas qu'ils s'imaginent venir dans un pays sous-développé ou dans un milieu de demi-sauvages. Leur grand problème serait, cependant, de s'adapter à un climat et à un milieu américain, bien différents des leurs.

### **VI — Les "flottes synthétiques"**

Pendant longtemps, ce fut dans la Province de Québec un moyen d'échapper partiellement à la hausse du tarif-automobile. Pouvaient bénéficier de la réduction les membres

du personnel de telle grande entreprise, de tels associations, clubs, ou groupements professionnels. Pour empêcher que la concurrence ne leur enlève une partie de leurs affaires ou pour mettre la main sur un chiffre d'affaires aussi élevé que possible en attendant qu'on déclare illicites les ententes collectives ou *synthetic fleets*, un certain nombre de compagnies avaient fait un recrutement intensif. Puis, les années de vaches maigres sont venues. Sous l'influence des mauvais résultats et après l'intervention personnelle du surintendant des Assurances, la plupart des compagnies se sont retirées de ce champ d'action en ne gardant les ententes collectives que pour une maison particulière ou pour les "flottes synthétiques" dont les résultats avaient été bons. Comme Lloyd's, elles en ont profité pour remonter le tarif et diminuer la commission de l'agent. Dans la Province d'Ontario, on semblait bien à l'abri de ces accrocs au tarif général. Pendant longtemps, on prit pour acquis que la *synthetic fleet* était interdite par la loi. Le texte se lisait ainsi:

131

*"Preferential rates for groups of persons prohibited*

336. — (1) No rating bureau and no insurer authorized to transact the business of insurance in Ontario shall fix or make a rate or schedule of rates or charge a rate for automobile insurance to a group of persons by reason of such group being engaged in a trade, calling, profession or occupation, or by reason of membership in a guild, union, society, club or association or by reason of common employment or by reason of common occupancy of the same building or group of buildings or for any other reason that would result in a lower cost to an individual in such group than such individual would have had to pay if insured individually, and an insurer or other person who contravenes this section is guilty of an offence.

*"Exception*

(2) Nothing in this section shall be deemed to prohibit the fixing or charging of a special rate for the insurance of two or more motor vehicles owned by and registered in the name of the same person. R.S.O. 1960, c. 190, s. 336".

Certaines sociétés ont trouvé le moyen de contourner ce texte de loi en affirmant:

a) Nous ne violons pas la loi. Nous accordons un tarif spécial au personnel d'une même entreprise, mais simplement parce que le dossier de chaque assuré nous permet d'agir ainsi.

b) Notre tarif est établi suivant certaines normes, qui permettent à l'assuré quel qu'il soit d'en bénéficier;

132

c) En effet, si le personnel de telle société bénéficie du tarif réduit, tous les assurés ayant un risque et un dossier correspondants peuvent l'obtenir.

Ainsi, on peut continuer d'accorder un tarif réduit à un groupe tout en ne modifiant pas son tarif général: chose importante si l'on ne veut pas être accusé d'enfreindre la loi.

L'Ontario Insurance Agents' Association a réagi devant la menace d'une concurrence nouvelle. Voici la conclusion d'un mémoire qu'elle a présenté au service des Assurances de l'Ontario: <sup>1</sup>

"Conclusions

It is submitted:

1. That discrimination in rate between buyers of insurance against like risks is not in the public interest.
2. That the true basis of rating is exposure rather than size and number of risks in a group or the volume of premiums involved.
3. That adoption of the practice of writing "synthetic fleets" by members of the Ontario Insurance Agents' Association to meet existing competition will in itself tend to minimize the value of the statistics that have been kept for years viz. on classifications based on exposure to hazards.
4. That any short run advantage to those who can qualify as a member of a group will, in the long run, be paid for by members of the public who are not party to such contracts such as:

---

<sup>1</sup> Extrait du numéro du 15 mai 1966 de "Canadian Underwriter".

- a) those who do not qualify as members of any group.
  - b) creditors of assureds generally, claiming against an insurance fund that is depressed.
  - c) by buyers of automobile insurance generally if the competition is such that any number of insurers withdraw from the automobile insurance markets or greatly restrict their writing until the market firms.
  - d) and by the public generally if the competition is such that it results in insolvency of part of the market.
5. That if Government is interested in fixing minimum covers in certain classes of insurance, a corresponding interest, it would appear, is inherent; that the distribution of the costs should be equitable and soundly based among all citizens who contribute to the insurance fund . . . . .



Si, dans la province de Québec, on veut vraiment faire disparaître la "flotte synthétique", il faudra serrer le texte de loi de plus près en ostracisant celle-ci de façon beaucoup plus précise. Mais trouvera-t-on vraiment un texte sans faille, sans trou, sans qu'il soit possible de ne pas s'y conformer, avec cette richesse d'imagination que l'on met parfois à contourner la loi sans tomber dans l'illégalité: sorte d'exercice de haute voltige auquel excellent certaines gens et non les moins dépourvus.

### **VII — Monsieur le surintendant des assurances**

Je me suis permis d'attirer votre attention sur le vocabulaire d'assurances dans notre province, il y a quelque temps, en vous signalant les difficultés que nous avons dans un pays bilingue où se retrouvent des influences très fortes et contraires. Ailleurs, on se plaint aussi de l'imprécision qui règne dans un domaine où il faudrait pourtant s'entendre. Cela ne guérit pas les maux dont nous souffrons, mais peut-

être pourrions-nous agir avant que la confusion dans notre domaine soit encore plus grande.

134 Il y a des bonnes volontés qui s'offrent à collaborer avec vous pour créer une terminologie nouvelle et pour préciser l'actuelle. Votre service dispose de moyens financiers. Ne voudriez-vous pas aider ceux qui vous en prient en toute simplicité ? Pour vous convaincre de l'urgence de la situation, veuillez donc lire ceci qui a trait au vocabulaire de la réassurance il est vrai, mais qui indique combien le problème d'uniformité est généralisé: <sup>1</sup>

“En anglais, la forme de réassurance la plus simple est appelée tantôt *Participating*, tantôt *pro-rata* et *proportional* mais peut également être qualifiée de *facultative*, *quota-share* (quote-part) ou *first or second surplus* (premier ou second excédent), en accord précis avec la méthode de cession du réassuré. *Non-proportional* souvent est appelé *Excess Reinsurance*.

Voilà donc deux termes anglais et américains *surplus* et *excess* qui, dans les quatre autres langues importantes de l'assurance, n'ont qu'un seul équivalent: Excédent, *Exzedent*, *Eccedente* et *Excedente*.

Continuons notre brève investigation en nous limitant à la terminologie en usage au Royaume-Uni et aux États-Unis. Nous trouvons que dans le jargon d'assurance américain le mot *surplus* signifie aussi un poste important du bilan: *surplus to policyholders*. Nous connaissons donc le terme *surplus-relief-reinsurance* et, pour nous confondre davantage, il y a les mots *surplus lines* qui désignent l'achat de la couverture du risque à l'étranger. Aucun de ces mots n'est connu dans la terminologie anglaise ou en dehors des États-Unis.

La confusion augmente avec les possibilités de combiner le mot *excess* et ses synonymes, ce qui nous mène vers d'autres ambiguïtés telles que *Excess of Loss*, *Working Excess*, *Spread Loss*, *Excess of Loss Ratio*, *Stop Loss*, *Aggregate Excess Loss*, et, aux États-Unis *Excess Lines*, mots qui désignent l'achat de la couverture d'assurance

---

<sup>1</sup> Nous tirons ce texte de la "Réassurance" de Paris. Il paraît également en anglais dans "International Insurance Monitor" de New York sous la signature de M. Martin Jones. Celui-ci est président du sous-comité de réassurance du "Committee of Property and Liability Insurance Terminology".

(similaire à *Surplus Lines*) à l'étranger et ne doit pas être confondu avec *Excess of Line* qui est le synonyme anglais, non américain, de *surplus*.

Face à ce labyrinthe de confusion terminologique, nous espérons que l'intérêt pour notre but sera stimulé ou ressuscité, non seulement aux États-Unis mais dans les autres régions linguistiques. Espérons aussi que cette œuvre sera supportée par l'industrie de l'assurance — à travers ses associations commerciales — et par les centres d'éducation.

Etant donné l'envergure sans cesse grandissante de la réassurance internationale, une meilleure compréhension de cette terminologie — dont le manque d'uniformité dans chaque langue se fait si fortement sentir, contribuerait grandement au succès des négociations et à la coopération mutuelle, sans parler de l'enseignement de la réassurance."

135

N'est-ce pas que quelque chose pourrait et devrait être fait ? Nous souhaiterions que l'initiative vînt des services officiels, tant leur prestige et leurs moyens sont grands. En vous préoccupant de la question, Monsieur le surintendant, vous feriez œuvre utile dans un domaine et dans un pays où l'on s'acheminera graduellement vers la confusion des langues techniques, si on n'y veille.

GÉRARD PARIZEAU

### **VIII — L'Enseignement supérieur et ses limites**

Au congrès de l'Association des Ecoles de Commerce, tenu à Sherbrooke en juin 1966, monsieur G. M. Shrum, a soulevé un certain nombre de points intéressants au sujet de l'enseignement supérieur. Est-on dans la bonne voie, a-t-il dit, en voulant dépenser de plus en plus sans se demander si ce que l'on fait est bien, si tous ceux que l'on accueille sont vraiment aptes à en profiter, si l'on n'obtiendrait pas de meilleurs résultats en dirigeant vers l'enseignement technique ceux qui y réussiraient, mais qui échouent lamentablement au niveau de l'enseignement supérieur ?

136 Cela pose à nouveau un très grave problème, avec l'orientation des esprits vers l'enseignement supérieur gratuit et ouvert à tous. Ne fait-on pas erreur de le vouloir ? C'est nous qui nous exprimons ainsi, cette fois. Ne devrait-on pas procéder à une sélection sévère dans l'intérêt de tous, universités et étudiants ? Croit-on qu'actuellement l'on rende service à tous ceux que l'on accepte parce qu'ils ont le diplôme exigé à l'entrée ou le nombre d'années d'études fixé — la 11e ou la 12e année, avec un pourcentage de notes jugé satisfaisant, par exemple ? Si on a raison d'agir ainsi, comment se fait-il :

a) qu'à l'examen de Noël, dans certains établissements supérieurs, un tiers ou quarante pour cent des étudiants coulent- — quel affreux mot — ou échouent si l'on préfère ;

b) qu'après deux ans, quarante ou cinquante pour cent seulement des sujets ont résisté aux examens de fin d'année ;

c) qu'après l'examen final, à peine les deux-tiers ou même moins de ceux qui restent reçoivent un diplôme ?

En éliminant les étudiants au fur et à mesure que les années passent pour ne garder qu'un tiers ou moins à la sortie, à qui rend-on service : à l'étudiant qui a perdu son temps et qui risque fort de sortir de la faculté, intellectuellement amoindri par l'échec qu'il a subi ; à l'université, dont on a rempli les cadres en surchargeant inutilement les professeurs ?

Poussés par un sentiment généreux, un grand nombre de gens veulent ouvrir toutes grandes les portes de l'Université. Que tous, disent-ils, soient accueillis sans tenir compte des moyens pécuniaires de leurs parents. S'ils sont incapables de payer les frais d'inscription ou de vivre en attendant, que l'Etat s'en charge ! Tous les gens de cœur sont d'accord sur ce point. Mais encore une fois, suffit-il d'avoir les moyens pécuniaires voulus — acquis ou accordés — pour réussir à l'Université ? Cela n'est pas suffisant comme l'on sait. Tous

ceux qui connaissent la question vous diront qu'il y a un quotient intellectuel nécessaire pour les études supérieures. Si on ne l'a pas, à moins d'avoir une extraordinaire volonté et une grande puissance de travail, on perd son temps et on fait perdre le temps du personnel enseignant de qualité que les universités groupent de plus en plus. Que faire alors ? Tout simplement, diriger le sujet vers ce qu'il peut faire et ne pas croire que tout le monde est apte à suivre des études supérieures. Qu'on comprenne bien qu'il vaut mieux préparer un bon technicien qu'un mauvais médecin, qu'un piètre avocat, qu'un notaire médiocre, qu'un ingénieur inapte, qu'un administrateur incapable.<sup>1</sup>

137

Que faire alors ? Au risque de scandaliser les âmes généreuses, je dirai qu'il faut le plus tôt possible avoir recours à l'examen d'entrée ou au concours, comme on le fait en France et là où l'enseignement gratuit à tous les niveaux pose des problèmes de qualité et de nombre. Qu'on ne croie pas qu'en France on peut entrer dans les grandes écoles comme Polytechnique, Saint-Cyr, l'École des Hautes Études de Paris, l'École Normale, l'École Nationale d'Administration, en présentant son dossier et une lettre de recommandation. On y est admis au concours et jusqu'à concurrence du nombre fixé, i.e., deux cents, trois cents ou six cents candidats, par exemple.

<sup>1</sup> Il faudrait songer également à mieux employer les diplômés d'Université, dit M. Shrum. Voici ce qu'il écrit à ce sujet: "There are at the present time some shortages of well qualified engineers and other professional people but these are not serious and they are being met, largely by recruiting in the U.K. The shortages could be largely overcome without assistance from overseas if more highly trained technicians were available. We are still using our engineers and professional staff inefficiently because of the shortage of supporting personnel. Our system of higher education is partly at fault because we continue to enroll students who would make first-class technicians and after great effort and expense we transform them into second-rate engineers. It is in the gap between the journeymen and the professions that more graduates from the vocational and technical institutes are so urgently required. In Europe the ratio of technicians to engineers is roughly 12 in the U.S.A. 2, but in Canada it is only 1. Any improvement in this ratio in Canada would not only greatly strengthen our industrial economy but would also alleviate some of the pressure of numbers on our college and universities."

138      Quelle que soit la valeur du 301<sup>e</sup> ou de 601<sup>e</sup>, il n'entre pas. Qu'on ne se fasse pas d'illusion, partout où existe l'enseignement gratuit à tous les niveaux, c'est à cela qu'on arrive un jour ou l'autre. Autrement, on a une inscription de milliers d'étudiants à une seule faculté de droit, comme à Paris par exemple; ce qui donne lieu à cette situation absurde que la plupart des étudiants ne peuvent suivre les cours, qu'un très grand nombre y assistent de loin dans les corridors ou dans les escaliers, ou encore ne s'y rendent même pas. Ils se contentent de s'inscrire et d'acheter les résumés. Plus tard, ils se présentent à l'examen, passent ou échouent suivant leur intelligence, leur mémoire, leur comportement à l'examen écrit ou oral ou leur chance du moment. Mais qu'on le comprenne bien: cela n'est pas de l'enseignement supérieur, c'est tout au plus une inscription à l'Université sans grand résultat réel. A moins — et c'est là qu'intervient le facteur individuel — que l'étudiant ait une très bonne méthode de travail, qu'il ait le goût de l'effort personnel ancré en lui, qu'il ait la curiosité voulue pour voir ce que d'autres ont fait ou dit sur le sujet, pour réfléchir et pour tirer une formation nouvelle d'un régime médiocre.



C'est à cela qu'on s'acheminera plus ou moins rapidement chez nous à moins, encore une fois, qu'on ne fasse la sélection voulue et qu'on oriente vers d'autres niveaux ceux qui ne sont ni préparés à l'enseignement supérieur, ni prêts à l'assimiler.<sup>1</sup>

G. P.

---

<sup>1</sup> En France, les résultats ne sont pas meilleurs qu'ailleurs quand on n'a pas recours au concours. Ainsi, aux derniers examens du baccalauréat, environ un tiers seulement des candidats a passé. On peut blâmer la sévérité ou la mauvaise foi de l'examineur, la préparation insuffisante ou la nervosité du candidat, l'inhumanité de l'épreuve, le résultat est le même. Le baccalauréat est "devenu une loterie" a déclaré le président de la fédération des parents d'élèves des écoles publiques. Sur 220.000 candidats "70.000 admissions à peine davantage". *Math.* 9.7.66!

# L'impôt sur les primes d'assurances et le rapport Bélanger

par

JEAN DALPÉ

139

Dans le numéro d'avril 1966, nous avons attiré l'attention du lecteur sur les effets qu'aurait sur les compagnies d'assurance autres que vie l'augmentation de la taxe sur les primes de deux à trois pour cent, si l'on suivait la suggestion du rapport Bélanger. Nous avons proposé de majorer simplement la prime de deux ou de trois pour cent, selon le cas, l'assuré payant ainsi l'impôt directement. Cela permettrait de transformer une taxe indirecte en un impôt direct, l'assureur faisant remise à l'État de la somme versée par l'assuré. Nous avons affirmé également qu'ailleurs la chose se faisait ainsi. A l'appui de notre affirmation, de passage à Paris et à Lisbonne, nous nous sommes procuré des quittances de prime pour indiquer comment on procédait dans ces deux pays. Voici d'abord le décompte d'une quittance émise à Paris le 14 avril 1966:

## J. Eeckman & C<sup>ie</sup>

Société à Responsabilité Limitée au Capital de 640.000 Francs

28, Rue Louis-le-Grand - PARIS (2<sup>e</sup>)

### QUITTANCE-DE-PRIME

MONSIEUR X

AU LIEU DIT.....

NOM et  
ADRESSE

## ASSURANCES

Référence de la Police	N° de Pólice	TYP E Contrat	E Nct	INTE Rre	Date - E chéance	I N D I C E BASE E CHEANCE
	10073588	8	1	7289	14 04 66	

Décompte de la quittance	PRI M NETTE	F R A I S	I M P O T S	TOTAL A PAYE R
	3 0 , 0 0	3 , 0 0	9 , 9 0	4 2 , 9 0

Signature :

140

RÉ f. M - 8

Puis, une seconde quittance délivrée à Lisbonne le 25 mars 1966.

### ***Sociedade Portuguesa de Seguros***

RUA DA MADALENA, 36 - LISBOA - 2 - TELEFONES 86 97 51 a 86 97 58

Espécie e local do risco: Fábrica de fios sintéticos —

Recebemos do Ex.<sup>mo</sup> Sr.

M. L.

De 25/3/66 a 25/3/67

Capital	P R E M I O S E ENCARGO		Custo da Apólice	Selos	R E C I B O			No Apólice
	Fo gp	Roubo			Total	Vencimento	Número	
2.000.000\$00	6.240\$00	—	20\$00	319\$60	6.579\$60	25MAR66	720	220.990

O selo deste recibo  
é pago por guia

*Pela Sociedade Portuguesa de Seguros*

Este recibo não prova o pagamento dos anteriores



Comme l'indiquent ces deux documents, le précédent existe. Nous n'aurions qu'à le suivre pour éviter la charge très lourde qu'une augmentation de 50 pour cent de l'impôt repré-

sente tant pour l'assureur que pour le réassureur. Si la charge relative n'est pas aussi grande pour l'assurance sur la vie, elle a pesé beaucoup sur les sociétés d'assurances autres que vie durant des années comme 1957, 1963 et 1964, au moment où les déficits techniques ont atteint un chiffre très élevé. Agir comme nous le suggérons serait rendre un très grand service aux sociétés canadiennes en particulier. Celles-ci n'ont pas les ressources des sociétés étrangères, accumulées au cours d'un ou de plusieurs siècles, alors que les impôts n'étaient ni aussi lourds, ni aussi nombreux qu'ils le sont actuellement. C'est un point très important auquel on ne songe pas malheureusement.

141

---

**Investor Relations : The Company and its owners.** American Management Association, New York.

Dans une brochure de deux cent vingt pages une vingtaine de collaborateurs, réunis par A. M. A. étudient les relations de l'entreprise avec ses actionnaires, soit directement, soit par l'entremise de conseillers financiers: ces *analysts* qui étudient celle-ci à travers les rapports de toute espèce que l'on fournit de plus en plus au public en Amérique. Que doit-on demander aux sources ordinaires et extraordinaires de renseignements ? Que peut-on tirer pour comprendre l'évolution de l'affaire, ses chances de succès, son avenir, voilà ce qu'étudie l'équipe à qui A. M. A. a confié le soin d'éclairer l'actionnaire — cet élément souvent passif, malléable et inutile sauf une fois par an à l'assemblée générale. Cependant il y a le "*professional analyst* qui, lui, veut savoir pour guider l'actionnaire isolé ou groupé en coopérative de placement. C'est lui surtout que les auteurs ont en vue dans cette étude de groupe. J. H.

# Chronique de documentation

par

J. H.

## Les publications de l'A.F.I.A.: World, New York.

### 142 I — Brazil

L'American Foreign Insurance Association est un groupement de compagnies d'assurances américaines, qui veulent faire affaires à l'étranger. Les sociétés englobées garantissent le risque suivant la part qu'elles ont acceptée, mais c'est l'Association qui voit à l'acceptation des assurances, au règlement des sinistres et, en général, à l'administration des affaires souscrites en dehors des États-Unis et du Canada. Entreprise considérable, aux puissantes ressources puisqu'elle groupe des sociétés comme la Hartford, la Home of New York et la St. Paul Fire & Marine, l'A.F.I.A. traite dans de très nombreux pays. Périodiquement, elle fait paraître des études portant sur les endroits où elle fait affaires. C'est ainsi qu'elle vient de consacrer l'exemplaire d'automne 1965 de sa publication au Brésil, cet énorme pays d'Amérique du Sud qui a une population de quatre-vingts millions d'âmes et qui a à peu près la moitié de la superficie de l'Amérique du Sud. Comme certains autres pays dans cet immense continent, le Brésil donne de remarquables exemples d'urbanisme et d'architecture dans les villes. C'est cela, son essor économique et, aussi, ses problèmes sociaux, économiques et financiers que les auteurs de la plaquette de l'A.F.I.A. ont voulu présenter. Ils l'ont fait de façon intéressante, en illustrant le texte avec des photos magnifiques qui nous conduisent de Bahia à Rio et à Brasilia, l'œuvre si discutée et si remarquable du grand architecte qu'est Oscar Niemeyer.

**II — Turkey**

Nous avons reçu plus récemment une seconde étude, sur la Turquie cette fois. Bien présentée également, elle nous apporte des données rapides, mais assez précises sur le milieu turc, que nous connaissons mal, même si nous savons que la Turquie garde les Dardanelles face à la Russie immense, qu'elle est l'héritière de Bizance et de l'empire Ottoman, qu'Ataturk l'a amenée à l'heure de l'Occident en lui faisant traverser les siècles au pas de course en quelques années. L'étude de l'A.F.I.A. est brève, mais agréable à lire. Elle contient également une page sur les assurances telles qu'on les pratique dans un pays lointain, bien différent de l'Amérique, qui a ses coutumes, ses usages, ses besoins et son commerce.

143

La couverture rappelle ces carreaux de céramique que l'on voit aussi bien en Turquie que partout où se retrouve l'influence arabe: d'Espagne en Asie mineure, et dont il y a de si jolis souvenirs dans un musée de Lisbonne, avec des tapis somptueux et des verreries délicates du Proche-Orient.

Nous félicitons le très dynamique président de l'A.F.I.A., M. F. Arthur Mayes, et ses collaborateurs, de cette excellente publicité faite à leurs affaires à l'étranger.

**Notes sur la contribution espagnole à la formation et au développement de l'assurance maritime internationale du XIIIe au XVIIIe siècle.** Par Ramon Sanchez Trasancos, dans la "Revista Del Sindicato Vertical de Seguro". No 118, Octobre 1953.

Nous sommes bien en retard pour signaler cet article à ceux de nos lecteurs qui s'intéressent aux origines de l'assurance maritime et à son évolution en Espagne, à une époque où celle-ci jouait dans le monde extérieur une place de premier rang. La découverte de l'Amérique par Christophe

Colomb avait rendu considérable le rôle de l'Espagne comme puissance coloniale et maritime. Pour faire face à ses besoins, celle-ci devait nécessairement utiliser l'assurance créée ailleurs, mais que le commerce extérieur utilisait déjà abondamment. A la technique existante, les Espagnols devaient apporter leur contribution. C'est celle-ci que Monsieur Trancos dégage dans cet article publié à la suite du congrès de l'Union Internationale d'Assureurs Maritimes de 1953.

144

**Les Pionniers de la Science Canadienne.** University of Toronto Press, 1966, Toronto.

Ce livre de 146 pages prend place parmi ceux que la Société Royale du Canada a fait paraître depuis quelques années dans la collection "Studia varia". Il est consacré à l'œuvre de quatre biologistes canadiens qui ont ouvert la voie aux recherches au XIXe siècle, de l'abbé Léon Provencher à Georges Lawson, de James Bowell à Sir John Lawson. Ceux-ci ont vécu à une époque où les moyens mis à la disposition des chercheurs au Canada étaient bien limités. Et, cependant, les quatre savants ont laissé des travaux personnels valables. Il est intéressant qu'on l'ait rappelé à la Société Royale du Canada, réunie à Charlottetown en 1964 pour fêter l'anniversaire d'un rendez-vous qui devait donner lieu ultérieurement à la Confédération et à l'entrée de l'Île-du-Prince-Édouard dans le Canada. Le livre contient des textes signés par certains membres de la Société qui, durant les divers colloques auxquels ils ont assisté, ont tenu à faire l'éloge de leurs prédécesseurs.

**How the New York State Insurance Department serves you.**  
New York.

Ce que le Commissaire des Assurances de l'État de New-York apporte au public, aux assureurs et aux agents, cour-

tiers et experts, voilà ce que contient cette plaquette. Excellente publicité pour un service qui doit faire savoir ce qu'il fait et quels services il rend dans un domaine où règnerait la plus grande pagaille si le Commissaire n'imposait des règles précises et ne voyait à les faire observer. Ces règles ont trait à l'examen des comptes des assureurs, aux réserves, aux dépôts, à la réglementation des tarifs, des intermédiaires, aux textes des polices, aux statistiques des assureurs, à la liquidation des sociétés déclarées en faillite.

**Miron le magnifique**, par Jacques Brault. Les Presses de l'Université de Montréal. Avenue Maplewood, Montréal.

M. J. A. De Sève a créé à l'Université de Montréal ce que l'on connaît sous le nom des Conférences J. A. De Sève. Sont invités à y présenter un auteur ou un travail sur la littérature canadienne-française, des critiques de la qualité de Jean-Éthier Blais, de Gilles Marcotte et de Gérard Tougas. Puis, les conférences sont publiées aux Presses de l'Université de Montréal.

Dans le numéro 6, paraît la conférence de Jacques Brault sur "Miron le magnifique", ou Gaston Miron à qui l'on doit les éditions de l'Héxagone. Fort en gueule à l'occasion, Gaston Miron a de la finesse et de l'imagination dans les vers qu'il écrit entre deux imprécations. Écoutez ce que cite Jacques Brault:

"J'ai la trentaine à brides abattues dans ma vie,  
 Je vous cherche encore pâturages de l'amour,  
 Je sens le froid humain de la quarantaine d'années,  
 En dedans qui fait glace, et le froid m'agite."

Il faut féliciter M. De Sève de sa générosité, les presses de l'Université de la présentation des textes et celles de la

maison Thérien pour l'exécution de cette très jolie plaquette, consacrée à un poète délicat, à un prosateur lucide et à un homme intelligent.



146 Nous tenons ici également à mentionner comme autre initiative de l'Université de Montréal, l'octroi d'un prix littéraire que vient de lui confier la maison Thérien Frères. Il sera attribué à la meilleure œuvre écrite par un parlant français habitant hors de France. Le prix est substantiel, mais ce que nous voulons retenir ici c'est la pensée du donateur et le choix de l'organisme auquel il a confié l'exécution.

**Correspondance française, Hydro-Québec. Montréal. Bulletin de terminologie de la Société Radio-Canada. Études de vocabulaire de l'Académie Canadienne-française. Le Glossaire des termes médicaux hospitaliers.** Ayerst, McKenna & Harrison, Montréal.

Hydro-Québec, c'est l'énorme entreprise qui centralise la production et la distribution de l'électricité dans la province de Québec. La société a des problèmes techniques et financiers de grande envergure; elle a aussi des problèmes d'un ordre mineur, mais qui à ses yeux doivent être réglés avec le même souci d'exactitude. La correction de la correspondance en est un dont elle a confié le soin à M. René Therrien, le directeur des Relations publiques. C'est ce qui nous vaut un petit traité de la "Correspondance française", que la Société utilise pour ses services internes. Qu'on n'y cherche pas l'art de bien écrire, mais l'art de bien présenter ce que l'on a écrit.

Nous remercions Hydro-Québec de sa collaboration et son personnel de la précision du texte et de la correction de sa présentation.

Nous tenons à mentionner ici également deux excellents bulletins de terminologie. Celui de Radio-Canada et celui de l'Académie Canadienne-française. L'un est consacré à la traduction ou à l'adaptation des termes techniques. Ainsi, il y a le bulletin de l'assurance, de la quincaillerie, de la comptabilité, de l'industrie, du commerce, de la finance. Ces textes sont mis à la disposition de ceux qui, voulant bien parler, ont besoin de connaître le mot juste employé en français pour désigner ceux que le Canadien ou l'Américain emploient au Canada. Instrument de travail excellent, ce bulletin est répandu dans tout le Canada français par la Société Radio-Canada: autre grande entreprise qui a des problèmes techniques et financiers importants, mais qui ne dédaigne pas les autres. Elle aussi tient à faire profiter le public des travaux que font ses spécialistes. Parmi eux, il y a Monsieur Jean-Marie Laurence, qui les inspire. C'est à lui qu'on doit ces excellentes études de vocabulaires. Il faut l'en remercier et reconnaître, une fois de plus, la très bonne influence qu'exerce la Société Radio-Canada dans le domaine de la langue française au Canada. On ne saurait trop souligner le rôle que la Société joue dans l'épuration du vocabulaire et de la langue courante.

147

Le bulletin de l'Académie Canadienne-française a une autre fonction: étudier les mots, le sens qu'on leur donne au Canada et les corrections qu'on doit y apporter. Avec sa précision ordinaire et sa langue d'une exceptionnelle qualité, M. Victor Barbeau apporte à ce travail toute sa fougue et toutes ses connaissances. Son bulletin est plus qu'une simple énumération de termes; il contient des études de vocabulaire fort intéressantes.



Ces trois exemples montrent l'effort que l'on fait dans le milieu canadien-français en ce moment pour épurer la langue,

pour lui rendre sa correction tant par l'exactitude et le choix des mots que par la qualité de la langue écrite.

148 On pourrait ajouter un quatrième exemple : "Le Glossaire des termes médico-hospitaliers", dont un de nos collaborateurs se chargera de dire le bien qu'il en pense. Ce que nous tenons à signaler ici, c'est que la maison Ayerst, McKenna & Harrison a payé les frais d'édition de cette plaquette. Mais Ayers, McKenna & Harrison, n'est-ce pas ce grand laboratoire de produits pharmaceutiques où l'actuel recteur de l'Université a joué, pendant longtemps, un rôle de premier plan dans l'organisation et la direction de la recherche ?



**Structures Sociales du Canada français.** Aux Presses de l'Université Laval (Québec) et à l'Université of Toronto Press (Toronto).

"Structures Sociales du Canada-français" est un autre livre que la Société Royale du Canada vient de faire paraître dans sa collection *Studia Varia*. On y trouve des études sur les cadres du Canada français: cadres religieux, scolaires, politiques, juridiques et économiques. En somme, comment cette société canadienne-française — si différente de l'autre — est structurée, comment ses institutions ont évolué et quel aspect elles prennent actuellement face à ses voisins: colosses qui, trop souvent, ignorent son existence, mais qui doivent savoir dans quel cadre le milieu agit, pense, évolue, pour le juger. C'est cela qu'un certain nombre de membres de la Société ont voulu présenter à leurs lecteurs. Parmi eux, il y a MM. Guy Sylvestre, Jean-Charles Falardeau, Maurice Lebel, Louis-Philippe Audet, Jean-Charles Bonenfant, Louis Baudouin, fidèles parmi les plus fidèles membres de cette Société Royale du Canada qui, chaque année, se réunit dans une université différente, afin qu'elle puisse prendre contact

avec le milieu intellectuel du Canada. On la connaît peu en dehors d'un certain groupe assez fermé. Ailleurs, on la considère comme un milieu anglicisé, qui pactise avec l'adversaire. Et, cependant, la Société réunit un certain nombre des esprits les plus marquants au Canada français. Il s'y trouve des écrivains, des sociologues, des économistes, des géographes, des juristes, des chimistes, des physiciens, des biologistes, qui sont parmi les mieux cotés dans leur sphère. Pourquoi faut-il que dans un certain milieu, aux vues un peu étroites, on se refuse à reconnaître ce qu'ils représentent pour le Canada français ?

**Toponymie de Montréal.** Bulletin no 4 du service d'urbanisme de la ville de Montréal. Juin 1966.

Veut-on connaître l'origine des rues de Montréal, qui peuvent prêter à des discussions longues et oiseuses ? Ainsi, *Pine Avenue*, qui selon les uns fut au début le nom de la Mère Despins de l'Hôtel-Dieu et, selon d'autres, simplement l'avenue des Pins à cause du nom même de l'arbre. L'auteur de "Toponymie de Montréal" indique que le nom de *Pine Avenue* fut donné à l'avenue en même temps que celui de *Cedar* et *d'Elm* était attribué à deux autres voies que l'on ouvrit en 1876. Cela est d'autant plus plausible qu'à l'Hôtel-Dieu, il n'y a jamais eu, semble-t-il, de mère Despins.

*Mountain Street* rappelle-t-il le nom de ce Bishop Mountain qui établit la religion anglicane au Canada au début du XIXe siècle et qui eut si souvent maille à partir avec Monseigneur Plessis, reconnu évêque de Québec par Rome et simple supérieur de l'église de Rome par Londres ? C'est tout simplement la rue de la Montagne, ancien chemin des Indiens qui conduisait à la montagne, disent les toponymistes de Montréal: ces technocrates de l'urbanisme devant lesquels il faut s'incliner puisqu'ils savent, eux, pour avoir longuement

150

étudié le problème. C'est à eux que l'on doit cette brochure bien présentée et remplie de précisions utiles. Enfin, on sait qu'il y a à Montréal une rue Charles Dickens. Par eux, on apprend également que la voie étroite, qui mène de St-Hubert au Parc Lafontaine ne rappelle pas le nom de Napoléon 1er mais celui, beaucoup plus modeste, d'un petit-fils du notaire Jean-Marie Cadieux, né le 22 janvier et décédé le 12 septembre 1833: pieux hommage rendu à un enfant qui n'eut que le temps de naître et de mourir, au lieu d'être un rappel glorieux de celui qui, pendant vingt ans, conquiert et transforma l'Europe. Il vaut mieux qu'il en soit ainsi à cause de la faible longueur de la rue et du peu d'intérêt qu'elle présente.



En lisant la brochure du service d'urbanisme, on est frappé une fois de plus par la difficulté d'identifier l'origine de la plupart des rues de la ville. Comment peut-on savoir que la rue Pontbriand rappelle le nom de Monseigneur Pontbriand, évêque de Québec de 1708 à 1760: époque difficile; que Plessis est le nom d'un de ses successeurs; que Rameau est là non pour qu'on se souvienne du grand musicien français du XVIIIe siècle, mais de l'auteur d'un des premiers ouvrages sur l'histoire du Canada. Cela pose, une fois de plus, la nécessité de donner le nom complet de celui que l'on veut honorer. Si, malgré le vœu exprimé par quelques inconnus, sans attaches particulières à notre pays mais électeurs, on accédait à la demande de l'Université de Montréal de changer l'avenue Maplewood — qui ne veut rien dire — en rue Édouard-Montpetit, il faudrait que le nom entier soit mentionné. Il y a des précédents. Ainsi, la rue Henri-Bourassa, qui rappelle le tribun verbeux et vigoureux et l'homme politique aux larges vues que fut Henri Bourassa, pendant les trente ans qui vont de 1900 à 1930: période la plus

active de ce grand opposant au colonialisme triomphant de l'Angleterre.

Il faut féliciter et remercier le service d'urbanisme de la ville de Montréal et aussi l'auteur de ce long, patient et intelligent travail de compilation: M. Georges F. Séguin.

**La formation culturelle des cadres et des dirigeants**, par Joseph Basile. Bibliothèque Marabout. Préface de M. Jean Puitton de l'Académie française. 151

Il ne suffit pas d'être un bon technicien, un homme au courant du détail de son métier, un excellent spécialiste de la vente, des achats, de la production, de la finance de l'entreprise. Tout cela est bien, mais dans l'Entreprise moderne, il faut être davantage. Voilà ce que tend à démontrer, M. Jean Basile dans ce livre plein de substance. "L'art des arts, note M. Jean Puitton dans sa préface, demain plus encore qu'aujourd'hui, se résume à un seul souci: former des chefs, aider les grands solitaires responsables. Susciter des esprits capables de comprendre et de diriger les petites et les grandes entreprises, lesquelles d'ailleurs se ressemblent, car elles ne diffèrent que par l'échelle". Voilà ce à quoi tend M. Basile dans sa très intéressante étude.

# Chronique du mot juste

par

PIERRE BEAUDRY

LE GLOSSAIRE DES TERMES MÉDICO-HOSPITALIERS,  
préparé par le comité d'études des termes de médecine.

152

*Avant de parler de l'ouvrage même, que j'ai eu le plaisir d'examiner, je tiens à applaudir à l'heureuse initiative des Laboratoires Ayerst qui ont assumé le coût de sa publication. L'exemplaire que nous avons reçu était accompagné d'une lettre circulaire du président de cette maison, Monsieur E. Glyde Gregory, qui commençait par ces termes: "Pour favoriser la diffusion des travaux du Comité d'étude des termes de médecine, les Laboratoires Ayerst ont offert d'en entreprendre la publication sous forme d'opuscules". Cette courtoisie témoigne intelligemment du respect qu'éprouve cette société pour la langue de son public québécois. En agissant de la sorte, elle ne fait que remplir le rôle qui incombe aux grandes entreprises dans tous les pays civilisés. Qu'elles le veuillent ou non, elles sont responsables du jargon technique, vu que celui-ci est fonction de l'usage qu'elles cautionnent. Jusqu'ici, on ne pouvait pas souvent se réjouir du "français" qui nous était offert par certaines compagnies anglophones trop peu conscientes des besoins de leurs employés et de leurs clients. A mesure qu'elles se "canadianisent", c'est-à-dire qu'elles reconnaissent la nature bi-culturelle de notre pays, elles fournissent à la réforme de notre langue une aide aussi précieuse qu'essentielle, et pour laquelle nous devons leur savoir bon gré.*

*Que dire maintenant des membres du comité lui-même? Dans la plus noble tradition de leur profession, ils ont dû mettre de longues heures à ce travail, rivalisant de dévouement et de détermination avec les linguistes qui les aidaient, pour mettre à notre portée un instrument de revalorisation de toute première valeur. Reconnaissons d'ailleurs à nos médecins un souci de la langue que bien d'autres professions gagneraient à imiter. Peut-être un jour, aurons-nous la joie d'apprendre qu'entre autres, notre Barreau se sera décidé à former et appuyer son propre comité linguistique, afin que cessent les outrages à notre langue qui se commettent tous les jours devant nos tribunaux et dans nos actes*

*judiciaires, avec une insouciance d'autant plus regrettable chez des gens qui ont eu l'avantage d'une formation supérieure.*

Mais pour revenir à des pensées plus agréables, examinons le glossaire en question. Bien présentée dans une élégante et solide reliure qui annonce l'importance du contenu, la plaquette offre au lecteur une mise en page aérée, invitante et agencée de façon à capter l'attention et la conserver. Un petit livre qu'on ne peut s'empêcher d'ouvrir, un tant soit peu distraitement, comme s'il suffisait de le feuilleter. On ne le refermera cependant qu'après la dernière page et à regret, tant il est bien fait. À chaque page, on trouve, après la forme correcte, qui est en majuscules, l'expression anglaise, puis la forme fautive. Le tout se complète, dans chaque cas, d'une justification irréfutable de par la clarté et la précision du raisonnement. C'est ainsi qu'on peut voir les erreurs du passé et apprendre les corrections qui s'imposent et que tous nos hôpitaux ne manqueront pas de vulgariser. Pour n'en citer que quelques-unes, parmi celles qui sont particulièrement intéressantes pour les gens de notre métier, signalons que *per diem*, est, en français. "**prix de journée**" les *départements* sont des **services**,<sup>1</sup> les *officiers* du conseil d'administration en sont le **bureau**, l'infirmière *licenciée* est une **infirmière autorisée**, la *clinique externe* s'appelle **consultations externes**, le *malade ambulant* est un **malade sur pied** etc., etc. Surtout, on a carrément proscrit *nursing*, cet emprunt dont se passe facilement une langue qui peut dire des choses aussi simples que: **unité de soins**, **personnel infirmier**, **soins infirmiers**, **profession d'infirmier(ère)**, **sciences infirmières** selon le cas.

153

Le glossaire se complète d'une bibliographie et d'index qui permettent de repérer les formes fautives, les termes anglais, et même les expressions correctes qui n'apparaissent pas dans l'ordre alphabétique.

Au président du Comité, le Docteur Georges Desrosiers, à son secrétaire général, le Docteur Jacques Boulay, à tous leurs collaborateurs et à l'Office de la langue française, mille mercis pour un très beau travail qui apporte des soins d'urgence à ce grand malade qu'est le parler québécois.

**Échéance :** On trouvera à la page 140 de ce numéro un exemple de l'emploi de ce mot chez les assureurs français. Dans leur pays, les

<sup>1</sup> Peut-on trop le répéter ?

polices sont, en général, souscrites pour plusieurs années, mais la prime est payable à tous les ans. L'échéance est donc la date à laquelle la **prime** devient due, et l'on doit éviter de la confondre, comme on le fait parfois au Canada, avec l'expiration de la police.

154 **Rapport annuel** : Tirée sur le vif si l'on peut dire, du terme anglais *annual report*, cette traduction littérale devient tout à fait neutre dès qu'on l'examine avec le réalisme qui caractérise l'esprit français. Loin de moi toute intention de faire le procès de la langue anglaise ou encore d'offrir une comparaison qui lui soit défavorable. Toute langue est capable d'atteindre à l'excellence pourvu toutefois qu'on la manie selon le génie qui lui est propre. Mais chacune a ses moyens d'expression bien particuliers. Personne ne songerait par exemple à traduire: "il fait beau" par : *it makes beautiful*. Pourtant les images qu'on nous sert en traduction lorsque le français est la langue d'arrivée sont souvent tout aussi cocasses. Sans être le pire des anglicismes, "rapport annuel" est quand même l'invention d'un esprit qui ne pensait pas en français, car alors il aurait constaté qu'à moins qu'on ne précise l'objet du rapport, il n'y a rien dans cette expression qui permette au lecteur de saisir qu'il s'agit d'un rapport sur les opérations d'une compagnie durant un an. Cette explication n'est pas nécessaire en anglais car cette langue fonctionne différemment de la nôtre, et l'esprit anglais ajoute instinctivement à *annual report* le sous-entendu suivant: *of a company's financial operations*. Ce procédé se marie bien aux principes sémantiques de cette langue mais est étranger à l'esprit de la nôtre, car on ne peut sous-entendre en français que ce qui est superflu. Par conséquent, "rapport annuel" pourrait tout aussi bien s'appliquer à n'importe quel rapport présenté une fois l'an, peu importe son objet. En français, il existe un mot qui signifie: "période comprise entre deux budgets". Ce mot, c'est "exercice", lequel dispense automatiquement de l'adjectif "annuel" et voilà pourquoi dans notre langue il est beaucoup plus juste de dire "rapport d'exercice" car à ce moment on dit exactement ce que les Anglais entendent par *annual report*.

**Et/ou** : Cette tournure semble avoir la ténacité des mauvaises herbes et l'on ne saura jamais assez en démasquer le contresens. Disons d'abord, pour ceux qui admettent tous les anglicismes parce qu'ils leur paraissent tellement plus "expressifs" que les termes français de bonne frappe que dans le cas actuel du moins, le père n'est guère plus légitime que le rejeton. En effet, *and/or* lui-même est condamné par les linguistes anglophones. Pas plus dans leur langue que

dans la nôtre, la barre oblique ne peut avoir la moindre valeur sémantique, elle n'est même pas un signe de ponctuation et n'est de mise que dans des formes qui tiennent beaucoup plus à l'arithmétique ou à l'algèbre qu'à la rédaction. Il y a donc lieu de se demander de quel droit on cherche à lui donner la propriété d'offrir une alternative entre deux conjonctions. À remarquer qu'en anglais on a au moins l'excuse d'une opposition véritable de sens, entre *and* et *or*, qui ne veulent jamais dire la même chose. En français toutefois les objections qui s'opposent à cette curieuse gymnastique mentale sont beaucoup plus sérieuses car le contresens est doublé de redondance, étant donné que la conjonction "ou" n'est pas toujours disjonctive; elle est fréquemment copulative, presque autant que "et". À tel point que seul l'accord du verbe permet de déterminer sa fonction dans des phrases comme: "Pierre ou Paul est assuré" et: "Pierre ou Paul sont assurés" (dans ce dernier cas on pourrait tout aussi bien dire: Pierre et Paul sont assurés", ce qui démontre qu'il n'y a alors pas tant de différence entre "et" et "ou"). Dans "Langage et Traduction" monsieur Pierre Daviault cite d'éminents juristes anglophones qui s'élèvent contre cette monstruosité. Malheureusement, il ne propose pas de solution française même si l'on peut comprendre qu'il semble autoriser qu'on adopte en français la tournure proposée par ces juristes dans leur langue, dans l'exemple suivant: "Corporate stock, or serial bonds, or both." À tout prendre, il me semble qu'on dirait précisément ce que l'on veut dire dans une formule comme celle-ci: "Pierre et Paul, tant individuellement que conjointement". Reste à savoir si les rédacteurs de nos polices d'assurance daigneront reconnaître que, pour une fois, la longueur a moins d'inconvénients qu'un raccourci douteux.

**Transiger :** Selon Robert, ce verbe a les trois acceptations suivantes :

1. Faire des concessions réciproques, de manière à régler un différend.
2. Se prêter à des accommodements, céder, faire des concessions.
3. Ne pas se montrer ferme, faire des concessions par faiblesse (ex. transiger avec sa conscience).

Chez nous, l'anglais a influencé ce verbe à tel point qu'il a presque perdu ses significations légitimes et est devenu un décalque de *to transact* lequel veut dire *to do business*. Cette dernière locution est

pourtant une de celles qu'il est permis de traduire littéralement par "faire des affaires". D'où l'on peut conclure que ce n'est pas en transigeant avec notre langue que nous ferons de meilleures affaires.

156 **Versus** : Notre langue possède plusieurs latinismes de bon aloi; "versus" n'est pas du nombre. Si on le trouve si souvent dans des écrits québécois c'est qu'il a survécu dans la langue anglaise et que l'influence de cette dernière a fait oublier à certains des nôtres que nous possédions déjà en français un mot qui dit exactement la même chose et qui interdit donc tout emprunt à l'étranger. Il s'agit ici de la toute simple préposition **contre**.

**Comptes recevables (ou à recevoir)** : Dans le sens que cette expression cherche à rendre, le mot "compte" est employé bien à tort pour montants. Ceci provient du fait qu'en anglais *account* a une signification beaucoup plus large que "compte" en français. En comptabilité, ce dernier s'applique à l'état de ce qui est dû ou reçu, par une personne en particulier. Il sert donc surtout à désigner une situation et c'est bien à tort qu'on en est venu à l'appliquer aux choses mêmes qui sont dues ou reçues. Agir ainsi, c'est prendre la partie pour le tout. Si, en anglais, *account* n'avait pas la signification, inconnue en français, de "facture", les Anglais eux-mêmes ne diraient jamais *accounts receivable*. Il est vrai qu'en français on ne dirait pas "factures à recevoir" car ce qu'on s'attend à recevoir, ce n'est pas la facture mais le montant qui y est inscrit et qui est en fait une dette. Selon que ce montant apparaîtra au passif ou à l'actif de la personne dont on parle, cette dette sera active ou passive en ce qui concerne cette dernière. Il est donc logique de dire d'une dette qu'elle est passive lorsqu'on doit l'acquitter envers quelqu'un et qu'elle est active lorsqu'on est en droit d'en percevoir le montant. Disons donc, comme le conseille le dictionnaire Harrap: "dettes actives" pour *accounts receivable*. Ainsi, à la longue, on en viendra peut-être à se débarrasser de la notion qui nous fait utiliser des barbarismes comme: "Envoyez-moi votre compte (pour facture, note ou mémoire)". On pourrait ensuite plus facilement régler ses comptes avec la langue française tout aussi bien qu'avec ses créanciers.

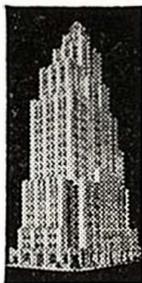
**Allez-y liqueurs douces en cannettes** : Voilà à mon sens, un des messages les plus insipides jamais formulés à l'intention d'un public de langue française. Tiré à des centaines d'exemplaires affichés par

toute la deuxième ville française du monde, il nous offre la "traduction" du slogan pourtant bien intelligible en anglais : "GO SOFT DRINKS IN CANS". Une telle déformation signale avant tout l'incompétence du traducteur puisqu'il n'a même pas su comprendre, et encore moins rendre, les subtilités de l'original. L'anglais a longtemps donné à la locution "to go for" la signification de "souscrire à", "s'enthousiasmer pour". Aux États-Unis, l'usage populaire a entraîné l'ellipse de la préposition "for" dans la forme impérative, de sorte qu'un exemple comme "Go Pepsi" se rendrait en français, non pas par "Allez-y Pepsi" mais par une tournure tout à fait différente comme, disons, "Adoptez le Pepsi". "GO SOFT DRINKS" ne peut pas avoir d'autre sens et fait d'ailleurs très saisissante image surtout en juxtaposition avec le dessin qui l'accompagne et qui, comme on verra plus bas, transmet une idée de mouvement. C'est justement cette harmonie des thèmes écrit et graphique qui fait de cet ensemble un petit chef-d'œuvre de suggestion, du moins dans la langue de sa création. Mais voilà, le traducteur a eu beau vouloir "respecter l'impact" du fameux "GO", il a lamentablement échoué parce que le verbe "aller", même renforcé de l'adverbe "y", est tout simplement incapable de transmettre la connexité visée. La seule pensée que cette version puisse amener à un esprit français, c'est que son auteur ordonne aux *liqueurs douces* elles-mêmes d'aller en quelque part, sans même leur dire où. Pour ma part, je veux bien compléter en les envoyant au beau diable, et pour cause : *Liqueurs douces* est une imposition française à laquelle certains manufacturiers d'eaux gazeuses tiennent mordicus, tant ils se complaisent à croire les Canadiens français trop ignorants pour comprendre l'expression juste, même rattachée à une illustration aussi explicite que celle qui accompagne cette monstruosité. Il s'agit d'une jeune fille montée sur une bicyclette chargée de caisses d'eaux gazeuses en boîtes métalliques. Devant l'impossibilité de lier un texte français au mouvement suggéré par l'image, on aurait dû au moins essayer quelque chose comme "Avec des boîtes métalliques, aucun problème". Un bon concepteur n'aurait pas de difficulté à trouver mieux et surtout, il éviterait les tournures impératives, si choquantes en français, auxquelles les publicitaires ont trop souvent recours chez nous sur la foi du succès qu'elles remportent aux États-Unis. Mais ce n'est pas sans malice que j'ai gardé pour la fin une flèche qui devrait rappeler à qui de droit que tricherie revient à son maître. Pour avoir faussé la signification du mot *cannette*, le traducteur a permis que la réclame

commanditée par des fabricants de boîtes **métalliques** serve au contraire à leurs concurrents qui vendent des bouteilles, ceux-là mêmes à qui ils veulent arracher la clientèle ! Les petits dictionnaires Larousse et Quillet ne mentionnent pas **cannette** mais Robert le définit ainsi: "Petite bouteille étroite servant à contenir de la bière". (Par analogie, selon sa forme allongée, avec canne comme dans canne à sucre ou dans canne à pêche, et non pas avec canne qui signifie "Récipient de cuivre servant au transport du lait". Si les Anglais se sont probablement inspirés de ce dernier pour former *can*, les Français se sont servis du premier pour faire **cannette** et dans notre langue, c'est une bouteille.) Et voilà comme quoi une morale s'offre auxdits fabricants de boîtes **métalliques** : rien n'est plus trompeur que le slogan qui dit, "*Avec Coke, il y a de la joie*", car ils seraient en meilleure compagnie, dans cette campagne publicitaire, avec une maison qui eût l'intelligence de dire, "*Avec du Coke*". (Tout comme d'ailleurs, on y gagnerait à inviter les gens à *boire du Coca-Cola* par une tournure moins fautive que "*Buvez Coca-Cola*".)

**Policyholder** : Il s'agit là d'une nouvelle mode, chez certains assureurs anglophones. Comme on pouvait s'y attendre, ils se croient autorisés à nous en imposer le décalque qu'est *déteneur de police*. À quoi je crie "holà !" : en français, on dira toujours, **assuré**.

*Siège social:*  
Édifice de La Prévoyance



507, Place d'Armes,  
Montréal

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

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

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

### ASSURANCE-VIE

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

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

### ASSURANCE GÉNÉRALE

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

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

*Succursales :*

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

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

**LA PRÉVOYANCE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCES

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE**  
***S*tanstead & *S*herbrooke**

Siège Social - Sherbrooke, Qué.

FONDÉE EN 1835

Tableau de Croissance depuis 10 ans	Primes Brutes Souscrites	Primes Nettes Souscrites	Réserve de Primes Non Acquises	Actif
1965	\$3,705,507	\$2,168,702	\$1,444,882	\$4,793,337
1964	3,168,696	1,851,133	1,310,017	4,205,638
1963	2,722,675	1,683,703	1,130,057	3,501,663
1962	2,202,350	1,148,511	897,842	3,147,633
1961	2,090,170	1,137,527	906,758	3,036,994
1960	2,093,965	1,154,997	915,295	2,903,259
1959	2,105,755	1,114,753	867,158	2,720,331
1958	1,973,111	1,071,378	812,935	2,582,013
1957	1,714,526	878,886	674,669	2,467,490
1956	1,399,133	714,968	547,965	2,298,544

Surplus pour la protection des assurés : \$1,403,150

**J. P. GAUTIER, Président et Directeur Général**

SUCCURSALES

Montréal - 1010 Côte du Beaver Hall  
 Québec - - 580 est, Grande Allée  
 Toronto - - 20 rue Eglinton Est  
 Vancouver - - - 5655 rue Cambie

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 DENERS

**Siège Social**  
**465 rue St-Jean - Montréal**



## **LA PAIX**

**Compagnie d'Assurances Générales du Canada**

**COMPAGNIE CANADIENNE À CHARTRE 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

# PROGRES

## POINTS SAILLANTS DU 88e RAPPORT ANNUEL

		Augmentation 1964/63
NOUVELLES ASSURANCES	\$ 2,211,562	23.2%
en primes		
ASSURANCES EN VIGUEUR	414,531,779	12 %
en volume		
PRESTATIONS ET RISTOURNES .....	5,057,368	12 %
versées aux sociétaires durant l'année		
ACTIF .....	51,433,953	8 %

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



Le signe d'un  
avenir assuré

LA SOCIÉTÉ DES ARTISANS  
COOPÉRATIVE D'ASSURANCE-VIE

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

# 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



**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**

# Pourquoi tant de courtiers transigent avec S.C.A.P.

Sans doute parce qu'ils bénéficient. . .

. . . du service le plus complet d'assurance de tout genre adapté tant au point de vue des besoins du monde des affaires que des individus.

. . . de la réputation d'une compagnie reconnue et respectée dans la personne de ses représentants qui allient compétence et intégrité.

. . . de règlements rapides et consciencieux des réclamations.

## Genres d'assurances

**INCENDIE – RESPONSABILITÉ CIVILE –  
COURRIER RECOMMANDÉ – VOL – CAU-  
TIONNEMENT – ASSURANCE COMBI-  
NÉE POUR MAISON D'HABITATION –  
RESPONSABILITÉ PERSONNELLE – RES-  
PONSABILITÉ PATRONALE – GARANTIE  
FIDÉLITÉ, GLOBALE – AUTOMOBILE**

**LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES**

Siège social : Édifice Desjardins, LÉVIS, P.Q.

Succursale : 1259 rue Berri, MONTRÉAL, P.Q.

